



CONFIMI

09 gennaio 2020

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

INDICE

CONFIMI

- 09/01/2020 Corriere della Sera - Bergamo 5
«Interrogiamoci sul 4.0, studio Ocse senza grandi spunti»
- 09/01/2020 Gazzetta di Mantova 6
Il Citybin di via Corridoni resta al suo posto
- 09/01/2020 La Voce di Mantova 7
Sostegno al progetto "Prassi" per la prevenzione della salute e della sicurezza sul lavoro

CONFIMI WEB

- 07/01/2020 gazzettadimantova.gelocal.it 9
Lavorare solo quattro giorni? «Il problema è lo stipendio»
- 07/01/2020 mbnews.it 23:00 11
PMI, Confimi Industria e Banca MPS siglano accordo da 70 milioni di euro

SCENARIO ECONOMIA

- 09/01/2020 Il Sole 24 Ore 13
Fratta Pasini lascia Bpm: dopo 20 anni un ciclo nuovo
- 09/01/2020 Il Sole 24 Ore 16
Autostrade, ipotesi di una maxi multa invece di revocare la concessione
- 09/01/2020 Il Sole 24 Ore 18
Un approccio strategico al bilancio UE
- 09/01/2020 La Repubblica - Nazionale 20
Alitalia, per Fs "è storia chiusa" ma Patuanelli non vuole Atlantia
- 09/01/2020 La Stampa - Nazionale 21
L'ECONOMIA A RISCHIO
- 09/01/2020 La Stampa - Nazionale 22
Popolare Bari, entro giugno la trasformazione in spa
- 09/01/2020 La Stampa - Nazionale 23
Banca Mediolanum, ai soci andrà una cedola straordinaria

09/01/2020 La Stampa - Nazionale	24
Alitalia, Atlantia vuole rientrare in partita Patuanelli la stoppa: ripartire da Fs e Delta	
09/01/2020 Il Messaggero - Nazionale	26
Il piano Autostrade e l'ipotesi maxi-multa per evitare la revoca	
09/01/2020 Libero - Nazionale	28
«L'Ilva uccisa da toghe, politica e burocrazia»	

SCENARIO PMI

09/01/2020 Il Sole 24 Ore	31
Riapre la piazza di Connexx Imprese alleate per crescere	
09/01/2020 MF - Nazionale	33
Mediolanum ballerà da sola	
09/01/2020 MF - Nazionale	34
Crowdfunding, in Italia nel 2019 raccolti 65 mln (+80%)	
09/01/2020 Libero - Nazionale	35
Pop Bari, dalla crisi una nuova opportunità per il credito al Sud	
09/01/2020 Economy	36
SE IL RISPARMIO GESTITO INCONTRA L'ECONOMIA REALE	
09/01/2020 Economy	38
IMPRESE PIÙ FORTI PER UN'ITALIA PIÙ COMPETITIVA	

CONFIMI

3 articoli

Confimi Industria

«Interrogiamoci sul 4.0, studio Ocse senza grandi spunti»

Il presidente di **Confimi Industria Paolo Agnelli** (foto) , riconoscendo il valore e le prospettive della cosiddetta «Industria 4.0», invita anche a rifletterci sopra. «Abbiamo costruito per anni imprese gloriose anche sui rapporti umani tra proprietari, dirigenti e operai. Ora è vero che la tecnologia e l'innovazione sono fondamentali, ma bisogna anche capire come le si porta avanti». Agnelli ricorda che il «4.0» significa soprattutto «automazione» e quindi, in molti casi, anche la sostituzione di risorse umane con la tecnologia, un tema annoso ma che, nei periodi più recenti, è sicuramente più accentuato. «Senza dimenticare, per esempio, che con il commercio online sono scomparse già anche le figure degli agenti che contattavano i clienti per le vendite. Io dico, quindi, che l'automazione è necessaria, anche e soprattutto su questo territorio, ma dobbiamo anche iniziare a interrogarci sulle sue ricadute sociali». Questo, e altri temi, sono ben presenti, secondo Agnelli, nella testa degli imprenditori e dei presidenti delle associazioni d'impresa. «Non penso, per esempio, che ci fosse bisogno del rapporto Ocse, che secondo me è stato una spesa inutile, per definire le priorità dell'economia bergamasca. Io ne ho una, per esempio: difendere a spada tratta l'aeroporto dagli interessi milanesi». (a.d.l.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Giunta/1 Sicurezza in azienda Soldi al progetto Cgil Giunta/2

Il Citybin di via Corridoni resta al suo posto

Il Comune darà un contributo di 500 euro per il progetto "Prassi - Procedura aziendale sbagliando s'impara", un software gestionale degli eventi avversi per un'efficace prevenzione nei luoghi di lavoro. La Cgil di **Mantova**, in qualità di capofila, in collaborazione con Cisl, Uil, **Apindustria**, Cna e Anmil, ha elaborato il progetto che offre gratuitamente alle imprese uno strumento per assolvere ai principali obblighi in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro.

Sostegno al progetto "Prassi" per la prevenzione della salute e della sicurezza sul lavoro

MANTOVA Il Comune di Mantova darà un contributo di 500 euro per il progetto "Prassi Procedura Aziendale Sbagliando S'Impara", un software gestionale degli eventi avversi per un'efficace prevenzione nei luoghi di lavoro. La Cgil di Mantova ha elaborato, in qualità di soggetto capofila, in collaborazione con un gruppo di associazioni provinciali (Cisl, Uil, Apindustria, Cna e Anmil) il progetto "Prassi" mettendo insieme le sinergie di soggetti pubblici e privati per offrire gratuitamente alle imprese uno strumento operativo e dinamico e per assolvere ai principali obblighi in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro dettati dalle leggi. "Abbiamo ritenuto di aderire al progetto - ha sottolineato il vice sindaco e assessore alle Attività Produttive Giovanni Buvo - per realizzare un sistema che, proposto gratuitamente e supportato da una rilevante documentazione di approfondimento e di autoformazione, permetterà alle imprese di assolvere efficacemente agli obblighi di legge in materia di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro".

CONFIMI WEB

2 articoli

Lavorare solo quattro giorni? «Il problema è lo stipendio»

Lavorare solo quattro giorni? «Il problema è lo stipendio» I sindacati: sì alla redistribuzione dell'orario in favore dell'occupazione. Gli industriali: bene qualsiasi soluzione purché senza aggravii per le aziende Igor Cipollina 07 Gennaio 2020 MANTOVA. Rimbalzata dalla Finlandia appena oltre la linea del nuovo anno, la proposta continua ad alimentare un vivace dibattito pubblico e una fitta trama di sogni privati: sai che bello lavorare sei ore al giorno, oppure quattro giorni alla settimana, guadagnando lo stesso stipendio. Sai a quali e quante altre cose ci si potrebbe dedicare nelle ore scippate al tempo della fatica. Ma la Finlandia è lontana, non tanto e non solo secondo il metro della distanza geografica: sicuri che la formula proposta da Sanna Marin (ma quando non era ancora premier) sia declinabile anche in Italia? La Gazzetta lo ha domandato ai rappresentanti dei lavoratori e degli industriali mantovani. Cgil «Quello della riduzione degli orari e del tempo di lavoro a parità di salario è un tema posto dalla Cgil anche nell'ultimo congresso» ricorda il segretario Daniele Soffiati. L'obiettivo potrebbe essere duplice: «Una redistribuzione dell'orario in favore dell'occupazione e un miglioramento della conciliazione tra tempi di vita e di lavoro. Anche a fronte dell'innovazione tecnologica che stiamo vivendo, ridurre la settimana di lavoro costituirebbe una misura di cosiddetta solidarietà espansiva, da generalizzare cioè in modo strategico per accrescere l'occupazione nel nostro Paese». Certo, mantenere la parità di lavoro richiederebbe «un quadro legislativo e fiscale di sostegno», e, in ogni caso, non potrebbe essere una misura applicabile a tutti i settori. In generale, osserva Soffiati, «la competizione basata sulla svalutazione del lavoro e la bassa qualità delle produzioni ha reso il nostro Paese, negli ultimi lustri, più disuguale». In conclusione: «Servono investimenti privati e pubblici per creare innovazione e occupazione, rafforzando gli ambiti su cui improntare lo sviluppo del futuro». Cisl «È una proposta interessante, che riecheggia il lavorare meno per lavorare tutti» riconosce il segretario della Cisl, Dino Perboni. Interessante, sì, ma non come misura permanente. «Noi stessi, per favorire la ripresa dell'occupazione, l'anno scorso avevamo sollecitato le imprese a dividere il lavoro che c'era piuttosto di ricorrere agli ammortizzatori sociali - ricorda Perboni - È la questione dei contratti di solidarietà espansiva per favorire le assunzioni. Contratti che, però, hanno incontrato la resistenza delle aziende. La Finlandia? Altra storia, sia per le dinamiche del mercato del lavoro sia per il quadro del welfare, più robusto del nostro». Resterebbe comunque il nodo della parità di stipendio, difficile da mantenere. «Vero - ammette il segretario della Cisl - ma nell'ottica di Industria 4.0 e degli effetti che produrrà, dovremmo porci il problema dell'orario, perché si va verso un modello di produzione nel quale le ore di lavoro saranno meno e più di qualità». Uil «Di ridurre l'orario di lavoro, da 40 a 36 ore, mantenendo lo stesso stipendio, se ne parlava in Italia durante il periodo pre-crisi - ricorda il segretario della Uil, Paolo Soncini - e si sta ricominciando a parlarne adesso. Dove trovare i soldi per garantire la stessa paga e assumere nuovo personale? Ci sono già bonus e agevolazioni fiscali, e poi bisognerebbe spostare l'attenzione altrove, sugli oltre 100 miliardi di evasione fiscale all'anno. Ecco, se ci s'impegnasse davvero a recuperarli, ci si potrebbe permettere la riduzione dell'orario di lavoro e tanto altro». Confindustria «Velleitaria»: così per il direttore di Confindustria Mantova, Mauro Redolfini, la proposta finlandese. Almeno nella sua applicabilità al caso italiano. Per due motivi. Primo: negli ultimi dieci anni il livello di competitività dei prodotti italiani non è cresciuto, ed è impensabile che aumenti se si riducono

le ore lavorate mantenendo invariato il costo della manodopera. Secondo: «Va benissimo qualsiasi soluzione, purché ci sia la copertura finanziaria e non si traduca in un aggravio per le aziende. Purtroppo, lo stato d'indebitamento generale e il piano finanziario del governo non incoraggiano la riduzione del cuneo fiscale». Apindustria Sulla stessa linea d'onda il direttore di Apindustria, **Giovanni Acerbi**: «In Italia dobbiamo misurarci con due grandi problemi, la bassa produttività e l'eccessivo costo del lavoro. Il guaio è che non si migliora la produttività delle persone facendole lavorare meno». Quindi? L'appello è per la politica: «Se vuole fare qualcosa, intervenga sul cuneo fiscale».

PMI, Confimi Industria e Banca MPS siglano accordo da 70 milioni di euro

Economia PMI, **Confimi** Industria e Banca MPS siglano accordo da 70 milioni di euro 8 Gennaio 2020 Fonte Esterna **Confimi** Industria ha individuato in Banca Monte dei Paschi di Siena l'istituto bancario capace di supportare le industrie manifatturiere nell'accesso al credito. Per questo **Confimi** e Banca Mps hanno siglato un protocollo relativo ad un plafond dedicato di 70 milioni di euro da riservare alle imprese associate alla confederazione. Un accordo capace di rispondere al dinamismo delle imprese permettendo loro di crescere. Il protocollo, infatti, prevede linee di credito specifiche a condizioni agevolate che riguarderanno sia linee di investimento quali acquisto di immobili commerciali e produttivi, nuovi attrezzi o macchinari, sia investimenti in innovazione, ricerca e per la sicurezza sul lavoro, oltre alle linee per il finanziamento del capitale circolante ed il ripristino della liquidità. In occasione della firma del documento d'intesa, avvenuta presso la sala conferenze "Baldassare Agnelli", il presidente della confederazione **Paolo Agnelli** ha commentato: «Abbiamo voluto avvicinare la banca alle imprese di **Confimi** in questo momento delicato per quanto riguarda il credito. Abbiamo voluto creare le condizioni concrete e mirate affinché la banca torni a valutare le imprese, soprattutto le Pmi, nel modo corretto. In questo Banca Mps ha mostrato la propria disponibilità. Il plafond a disposizione è il primo atto concreto di un percorso che speriamo dia un valido aiuto alle nostre imprese». A illustrare i vantaggi riservati alle industrie associate a **Confimi** Moreno Sonnini, General Manager Area Nord Ovest di Banca Mps: «Favorire le imprese nell'accesso al credito, siglando intese che forniscano soluzioni vantaggiose e in linea con le reali esigenze del settore, è un impegno costante di Banca Mps. Questo accordo con **Confimi** ribadisce la nostra vicinanza al settore industriale e il forte impegno a diventare partner delle piccole e medie imprese manifatturiere che vogliono investire per innovarsi e competere sul mercato. Si tratta di un'offerta sviluppata sinergicamente e finalizzata a contribuire realmente alla crescita del comparto e alla valorizzazione delle eccellenze territoriali». Non solo linee di credito, ma servizi dedicati alla piccola e media industria come la PCA, Piattaforma di Corporate Advisory, che permette alle aziende di disporre di un documento di analisi storica e prospettica del posizionamento dell'azienda rispetto sia al microsettore di appartenenza che ai competitor da essa stessa individuati, oltre all'elaborazione di un Business Plan arricchito da informazioni inerenti i punti di forza e debolezza aziendali rapportati alle minacce ed opportunità del mercato di riferimento, nonché da schede sintetiche sui principali competitor. L'accordo fornisce anche soluzioni circa la necessità di smobilizzo dei crediti delle aziende associate oltre a garantire alle stesse - attraverso il servizio Paskey Azienda Online - un facile inoltro delle disposizioni di pagamento e di incasso ed un puntuale collegamento con tutte le banche con le quali l'azienda intrattiene rapporti di conto corrente, operando in un ambiente protetto e sicuro.

SCENARIO ECONOMIA

10 articoli

L'INTERVISTA CARLO FRATTA PASINI

Fratta Pasini lascia Bpm: dopo 20 anni un ciclo nuovo

Alessandro Graziani

«Ho deciso di non candidarmi proprio perché si avvia un nuovo ciclo; il mio incarico dura già da più di un ventennio, ed è necessario evidenziare a stakeholders e mercati le nuove dimensioni raggiunte e le più ampie prospettive aperte alla nostra banca». Carlo Fratta Pasini spiega al Sole 24 Ore i motivi per cui ha scelto di non ricandidarsi alla presidenza di BancoBpm. «Manca ancora al Paese una grande banca basata soprattutto, ma non esclusivamente, al Nord. BancoBpm ha uomini, in primis l'ad Giuseppe Castagna, e mezzi per poterne essere, a tempo debito, protagonista». a pag. 13

Carlo Fratta Pasini non si ricandida alla presidenza di BancoBpm. L'annuncio ufficiale lo ha dato ieri la banca, dopo che il presidente uscente aveva informato il consiglio di amministrazione cui statutariamente spetta il compito di presentare la lista dei nuovi amministratori all'assemblea dei soci di aprile. In questa intervista a *Il Sole 24 Ore*, Fratta Pasini spiega i motivi della sua decisione.

Dopo venti anni al vertice della ex Popolare Verona, poi Banco Popolare e poi BancoBpm ha deciso di non ricandidarsi in cda e alla presidenza. È il primo rinnovo dopo la trasformazione da Popolare in Spa. Perché questa sua decisione? Che bilancio si sente di fare dei suoi tanti anni al vertice?

Ho deciso in tal senso proprio perché si avvia un nuovo ciclo, il mio incarico dura già da più di un ventennio, ed è necessario evidenziare a stakeholders e mercati le nuove dimensioni raggiunte e le più ampie prospettive aperte alla nostra banca. Quanto al bilancio di questi lunghi anni, vi sono luci ed ombre; mi conforta, oltre al fatto non scontato di poter fare un bilancio, che in questo momento prevalgono di gran lunga le luci come si evince anche dagli ottimi risultati in termini di quantità e qualità del patrimonio, liquidità e redditività, comunicati al mercato a novembre.

Da molti osservatori lei è stato considerato negli anni come l'alternativa veneta del Nord-Est al potere bancario dei lombardi Bazoli e Guzzetti. Nel confronto a distanza di quella che un tempo si chiamava la finanza cattolica, si può dire che Verona ha perso e che hanno vinto i milanesi?

Non ho mai creduto, e nemmeno l'indimenticato mio predecessore professor Giorgio Zanotto ci credeva, all'esistenza di una «finanza cattolica»; un vero e proprio ossimoro, visto che la finanza è essenzialmente «laica». Quanto al confronto da lei proposto, se non ho retto quello con due giganti come Bazoli e Guzzetti, me ne faccio una ragione; in fondo il Verona Hellas ha vinto uno scudetto, ma Inter e Milan sono un'altra cosa.

La banca è stata artefice di varie fusioni realizzate, da Popolare Verona a Popolare Lodi fino a Bpm. Ma è stata anche protagonista di mancate fusioni tra la "sua" Verona e la Popolare Bergamo, poi Bpu, poi Ubi. I localismi hanno frenato la nascita della (ex) Superpopolare del Nord? Crede che il percorso di aggregazioni riprenderà nei prossimi anni e BancoBpm ne sarà protagonista?

È BancoBpm la (ex) superpopolare del Nord, e la sua nascita ha dovuto superare molti ostacoli ma non il localismo. Quanto al percorso aggregativo manca ancora al Paese una grande banca basata soprattutto, ma non esclusivamente, al Nord. BancoBpm ha uomini, in primis l'amministratore delegato Giuseppe Castagna, e mezzi per poterne essere, a tempo

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

debito, protagonista.

A Verona, come ha ricordato, lei ha raccolto l'eredità storica di Giorgio Zanotto, che per la banca e la città è stato un personaggio fondamentale. Crede che Verona anche in futuro resterà il baricentro del nuovo BancoBpm o la banca è fatalmente destinata ad essere attratta dalla city di Milano?

La forza gravitazionale di Milano è aumentata notevolmente in questi ultimi anni, e non solo in campo finanziario. Mi auguro che BancoBpm, quale somma di tante banche locali, sappia mantenere il radicamento sui territori storici di riferimento e sfruttarlo come un vantaggio competitivo; in particolare continuando a riconoscere alla piazza di Verona il ruolo statutario di sede amministrativa dell'intero gruppo e di riferimento per tutta l'operatività nel triveneto. Le banche popolari sono di nuovo nel mirino della critica dopo il caso della Popolare Bari. E molto si dibatte sulla riforma voluta dal Governo Renzi sull'obbligo di trasformare le maggiori popolari in Spa. BancoBpm ormai è una Spa, ma lei è stato anche presidente dell'Associazione nazionale banche popolari: i principi del credito cooperativo valgono ancora oggi?

Credo vi sia e vi sarà sempre uno spazio per le banche organizzate sulla base dei principi del credito popolare e di quello cooperativo. Nel caso della riforma Renzi, ho sempre affermato che fosse sbagliato sia costringere le banche popolari a trasformarsi in Spa, sia non costringere le maggiori banche popolari ancora non quotate a quotarsi. Il tempo è galantuomo.

I suoi venti anni da presidente non sono stati sempre facili. Si rimprovera qualche errore? E quale è stata invece la sua maggiore soddisfazione?

La favola dei banchieri infallibili è merce fuori corso; quindi le dirò che errori e/o omissioni ne ho commessi e che di essi continuo a rimproverarmi, anche se da essi ho molto imparato, e anche se quegli errori non hanno riguardato le decisioni che ho dovuto assumere nella nostra "ora più buia". Quanto ai momenti più belli penso alla prima operazione di fusione, con la Popolare di Novara e all'ultima, quella con la Popolare di Milano.

Lascia la guida della banca a 63 anni, un'età a cui spesso in Italia si diventa presidenti. Pensa di restare nel settore finanziario?

Penso di no. Ho sempre conservato il mio unico lavoro non precario, e cioè quello di avvocato in Verona. Mi ci dedicherò ora a tempo pieno con grande serenità e senza alcun desiderio di ritornare in campo. Però mai dire mai.

Zanotto oltre venti anni fa le diede le chiavi della banca. Lei che eredità pensa di lasciare? E che profilo le piacerebbe che avesse il suo successore?

Lascio al mio successore una banca che ha attraversato grandi cambiamenti normativi, economici e sociali, oltre a una crisi finanziaria epocale ancora, per certi versi, irrisolta; una banca più grande e più moderna non più una banca veronese, ma anche veronese, in grado di competere in un contesto ancora difficile e complesso. Quanto al mio successore, conto sia una personalità che possa favorire il riconoscimento dei risultati che BancoBpm ha saputo trarre e di quelli che potrà conseguire nel prossimo futuro; è un processo che la nostra banca merita e che non può più essere dilazionato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Alessandro Graziani Fonte: Dati societari Conto economico riclassi cato. Dati dei primi 9 mesi 2019 In milioni di euro -2.000 0 3.500 Margine nanzario 1.617,4 Risultato delle partecipazioni valutate a patrimonio netto 97,3 Margine di interesse 1.520,0 Altri proventi operativi 1.487,9 Risultato netto nanzario 124,7 Altri proventi netti di gestione 30,9 Commissioni nette 1.332,3 Proventi operativi 3.105,2 Oneri operativi -1.995,8 Risultato della gest. operative 1.109,4 Risultato dell'operatività corrente al lordo delle imposte

883,9 Utile netto di periodo 686,5 I numeri di Banco Bpm

CARLO

FRATTA PASINI

Presidente della Popolare Verona, poi Banco e quindi BancoBpm

I numeri di Banco Bpm

PANORAMA / PONTE MORANDI

Autostrade, ipotesi di una maxi multa invece di revocare la concessione

Maurizio Caprino Laura Galvagni

Una maxi-multa ad Autostrade per l'Italia come alternativa alla revoca per chiudere il dossier sulla concessione dopo il crollo del ponte di Genova. È un'ipotesi circolata da fonti vicine al governo ma non confermata. Si potrebbe trattare anche di transazione economica a fronte di impegni su tariffe e manutenzione. -a pagina

Una maxi multa, o meglio una maxi compensazione economica. Secondo fonti governative, l'esecutivo starebbe vagliando anche questa ipotesi, oltre alla revoca, nell'ambito della riflessione avviata attorno al futuro di Autostrade per l'Italia e della concessione in capo alla compagnia.

Ieri sera fonti dell'Ansa parlavano di una «maxi multa come possibile alternativa alla revoca», ma dal Governo non arrivano nè smentite nè conferme. D'altronde la convenzione in vigore esclude cifre così rilevanti, sia a titolo di sanzioni sia a titolo di penali. Se ne può dedurre che le fonti alludano a una compensazione. Che oltretutto allontanerebbe per entrambe le parti il rischio di lunghi contenziosi.

La transazione in contanti, evidentemente, farebbe parte di un più ampio pacchetto di impegni che la società potrebbe assumersi per evitare il rischio revoca. Al momento, non risulta avviato un vero e proprio tavolo di trattativa, l'ultimo incontro tra le parti sul tema risalirebbe a novembre. Ma, i messaggi concilianti di Aspi e della controllante Atlantia degli ultimi giorni sembrerebbero andare nella direzione di intensificare i contatti, oltre la normale dialettica tecnica. E in quest'ottica il prossimo piano operativo di Aspi, abbinato a una successiva disponibilità della società a rivedere le tariffe, potrebbe servire quanto meno a stemperare gli animi se il contenuto rispecchiasse un effettivo cambio di passo rispetto al passato.

L'amministratore delegato Roberto Tomasi, come è noto, lavora da tempo a nuove linee guida. La società, d'altra parte, ha bisogno di una programmazione triennale, a prescindere dall'esito del braccio di ferro in atto col Governo. L'intenzione è comunque quella di dare un segnale chiaro all'esecutivo: il business plan deve rappresentare chiaramente «un cambio di passo». Questo impone naturalmente forti investimenti in manutenzione, oltre a quanto già previsto. Impegnarsi sulla manutenzione potrebbe favorire un allentamento della pressione del Mit, i cui ispettori negli ultimi mesi hanno contribuito a far sì che ci fossero limitazioni di traffico in aree cruciali. Ancora ieri è stata una giornata critica sulla costa abruzzese e per oggi è prevista al Mit una riunione tecnica proprio su questo; forse il suo esito darà ulteriori segnali sulle intenzioni della politica.

Non solo: uno dei temi centrali dovrà anche essere la qualità del servizio. Quindi impegno su questioni cruciali come sostenibilità e tecnologia.

Basterà? Salvatore Margiotta, sottosegretario al ministero delle Infrastrutture, ha dichiarato che «il minimo che si può chiedere è un risarcimento economico molto sostanzioso, una revisione dei pedaggi, un vero piano di manutenzione. L'altra possibile soluzione è la revoca». Di certo, da parte sua Autostrade, come sottolineato da Tomasi, è intenzionata a proseguire i colloqui col Governo per provare a evitare lo strappo. Nei mesi scorsi si era parlato di 13 miliardi di investimenti nei prossimi 18 anni di concessione. E di una possibile transazione, il cui ammontare è tutto da definire ma potrebbe essere un mix di contanti (2 miliardi una delle

ipotesi circolate) e minor introiti da tariffe.

Ma la situazione resta complessa. Tanto più perché si intreccia con la vicenda Alitalia. Ieri Atlantia ha confermato «che mantiene ferma la disponibilità a proseguire, se richiesto, il confronto per l'individuazione del partner industriale e di un piano industriale, condiviso, solido e di lungo periodo per un effettivo rilancio di Alitalia». A stretto giro, ha però risposto il Governo con il ministro Stefano Patuanelli, che in commissione Trasporti alla Camera ha dichiarato: «Continuare a parlare di Atlantia è assolutamente inutile».

Intanto, però, la sola idea che Atlantia possa trovare un compromesso col Governo sulla concessione ha messo le ali al titolo. Ieri le sue azioni hanno chiuso le contrattazioni in rialzo del 3,93% a 21,42 euro. Per Banca Imi un'intesa sarebbe «una concreta via d'uscita» al braccio di ferro anche se va trovato un accordo su compensazioni che contemplino più spese per investimenti e manutenzione della rete e tariffe più basse. «Continuiamo a ritenere che l'obiettivo del governo sia di rafforzare la propria posizione nella rinegoziazione del contratto con Aspi», ha aggiunto Equita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

FORTE BALZO

A PIAZZA AFFARI

Il mercato ci crede: il titolo Atlantia ieri è salito del 3,93% a 21,42 euro

LE SFIDE DELL'EUROPA

Un approccio strategico al bilancio UE

Andrea Garnero e Silvia Merler

Il dibattito sul Meccanismo europeo di stabilità (Mes) di fine 2019 è stato interessante non solo per il tema in sé, ma anche per ciò che ha mostrato del modo di occuparsi degli "affari europei" in Italia. Non è lesa maestà mettere in discussione le decisioni di Bruxelles. Anche perché nella maggioranza dei casi non si tratta di "decisioni di Bruxelles", ma decisioni dei 28 (presto 27) Paesi dell'Unione europea oppure dei 19 Paesi dell'area euro. Tanto più nel caso del Mes che è il frutto di un trattato tra Stati. Quindi è doveroso, non solo normale, che ogni Stato membro scelga la propria posizione in base all'interesse nazionale.

Il problema sono stati i tempi, i modi e i luoghi in cui questo dibattito si è svolto. C'è un momento per dibattere e negoziare. E c'è un momento per rispettare i patti. Porre il veto a una riforma dopo averla negoziata non è un segnale di grande affidabilità. Ma per negoziare con successo, serve una visione chiara di quali siano i tavoli aperti a Bruxelles e di come le varie riforme in discussione interagiscano tra di loro. Questo aspetto strategico sembra mancare nel modo in cui l'Italia si avvicina ai temi europei.

In queste settimane c'è un altro negoziato in dirittura d'arrivo che sarà decisivo per l'Europa e per l'Italia e che meriterebbe la stessa attenzione dedicata al Mes: il Multiannual financial framework (Mff) 2021-2027, cioè il bilancio europeo nel gergo brussellese. Si tratta di una questione relativamente tecnica e tediosa, ma centrale per definire le priorità dei prossimi anni in Europa. Il Mff è una finanziaria di sette anni, che ogni volta è oggetto di duri negoziati, ma questa volta ancora di più a causa dell'uscita del Regno Unito (e della sua sostanziale fetta di contributi).

Il montante totale del bilancio è ancora oggetto di negoziazione. Storicamente il Mff si aggira intorno al 1% del Pil europeo e gli Stati più grandi e ricchi (tra cui l'Italia) si assicurano di ricevere almeno una percentuale minima dei soldi che danno (il cosiddetto *rebate* o *juste retour*). La Commissione ha proposto per il ciclo 2021-2027 di portare il bilancio allo 1,11% del Pil europeo. Il Parlamento europeo chiede ancora di più, l'1,3 per cento. La presidenza di turno finlandese del Consiglio europeo ha provato a dicembre a trovare un accordo sull'1,07 per cento. La Germania addirittura vorrebbe limitare il bilancio europeo al 1% del Pil. Ora la palla passa alla presidenza croata.

Oltre al montante totale, si deve decidere come allocare questi fondi tra i programmi esistenti e nuovi. Storicamente politica agricola (la Pac) e i fondi di coesione occupano una parte importante. Secondo alcuni a scapito di questioni più urgenti come la ricerca o la gestione comune dei confini o ancora di programmi di stabilizzazione macroeconomica. A fine 2019, la presidenza finlandese ha messo sul tavolo tagli più sostanziali alla politica agricola e ai fondi di coesione di quanto proposto dalla Commissione e aumentato significativamente i fondi per la sicurezza comune. I Paesi dell'Est, grandi beneficiari dei fondi europei, non mancheranno di far sentire la propria voce contraria.

Tra le varie questioni ce n'è una che a nostro avviso è di interesse strategico per l'Italia e sulla quale il compromesso proposto dalla presidenza finlandese è del tutto inadeguato. Si tratta del cosiddetto "Budgetary Instrument for Convergence and Competitiveness" (Bicc), ovvero un bilancio specifico per l'Eurozona. Al momento la bozza prevede 13 miliardi per sette anni, meno di 2 miliardi all'anno. Noccioline. E il 70% di questi fondi comunque devono tornare ai singoli contribuenti. L'intento originario dei proponenti, tra cui l'Italia e la Francia,

era di costruire uno strumento di stabilizzazione macroeconomica anticiclica per l'Eurozona. La struttura attuale, però, è inadeguata, perché di fatto si tratta di un ibrido tra un mini-programma di aggiustamento macroeconomico e una versione potenziata dei già esistenti fondi strutturali. Ciò che davvero manca, è una componente di automaticità e redistribuzione - senza le quali il Bicc rischia di essere del tutto inutile. Un meccanismo europeo di assicurazione automatica contro la disoccupazione - secondo le linee di quanto proposto in passato dall'Italia - sarebbe molto più utile.

Qual è la posizione italiana in questa negoziazione sul bilancio europeo? Non la posizione dei funzionari del ministero dell'Economia o della Farnesina che negoziano in queste settimane a Bruxelles. Ma la posizione dei partiti. Quali sono le priorità? Quanti soldi siamo disposti a mettere? Su quali margini siamo disposti a cedere per strappare qualcosa sulle linee che sono prioritarie per il nostro interesse nazionale? Queste sono le domande fondamentali che ci si dovrebbe porre per mettere in piedi una strategia di negoziazione coerente ed efficace. Ma più in generale, servirebbe un radicale cambio di mentalità: a Bruxelles bisogna starci ogni giorno; presidiare i temi invece che disinteressarsene; vedere le discussioni come una vera opportunità. Nessun senso di inferiorità *ex ante*, ma nemmeno un continuo grido al complotto *ex post*.

Economista presso l'Ocse;

Head of research, Algebris Policy & Research Forum

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Alitalia, per Fs "è storia chiusa" ma Patuanelli non vuole Atlantia

Nuove audizioni in Parlamento: il ministro dello Sviluppo chiede a Ferrovie di restare in partita e sondare Delta Il gruppo della famiglia Benetton: "Lufthansa era l'opzione giusta. Non ce ne siamo andati: noi ci siamo ancora"

Lucio Cillis

Roma - Per Ferrovie dello Stato il dossier Alitalia è acqua passata. E anche se nel corso dell'ennesima audizione in Parlamento sul futuro della ex compagnia di bandiera il ministro dello Sviluppo ha insistito con Fs chiamandola di nuovo in gioco, il numero uno di Ferrovie ha fatto una decisa marcia indietro: «Per me è una storia chiusa», ha detto senza troppe giravolte Gianfranco Battisti. Il gruppo «è uscito di fatto dall'operazione: abbiamo chiuso i rapporti con i nostri advisor e chiesto la restituzione della garanzia offerta il 31 ottobre 2018».

Capitolo chiuso dunque? No, non per Patuanelli che insiste e chiede al gruppo ferroviario un nuovo sforzo: «Deve esserci un'interlocuzione immediata tra il commissario straordinario Alitalia con Fs e Delta per la comprensione delle esigenze di quel piano industriale predisposto in precedenza» e cioè il piano Delta stilato con gli advisor e l'ausilio di Fs. Un lavoro che secondo il ministro «deve essere messo a disposizione del commissario Giuseppe Leogrande».

E sarebbe anche un peccato buttare via questo piano, visto che secondo alcune indiscrezioni sembra sia costato un'enormità: circa 11 milioni di euro, altri soldi bruciati sull'altare di Alitalia. Nel corso dell'audizione con Battisti, seguita da quella con Patuanelli, sono emersi anche alcuni nuovi particolari relativi all'operazione sfumata in autunno. Per l'ad di Fs Delta era il partner giusto di Alitalia: «Il valore complessivo messo in campo da Delta era di 340 milioni dell'arco di quattro anni» ha sottolineato Battisti, riferendosi all'impegno del vettore Usa che, tra l'altro, era pronto a iniettare nella Nuova Alitalia 100 milioni di euro. Inoltre sarebbero stati contattati circa 30 «soggetti finanziari», diversi dalle compagnie aeree. Una sorta di ampio sondaggio di eventuali società interessate a intervenire nel capitale della società. Ma nessuno ha ritenuto che un investimento in Alitalia fosse davvero un affare.

Anche Atlantia ha fatto sentire le proprie ragioni ieri in Commissione Trasporti, inviando una memoria scritta sui mesi molto intensi di lavoro che l'hanno vista seduta al tavolo della trattativa per formare un consorzio assieme a Fs e ad una compagnia aerea tra Delta e Lufthansa.

Il cuore del gruppo infrastrutturale batteva, al contrario di Ferrovie, per Lufthansa: «Il piano Delta non era adeguato perché non avrebbe rappresentato quel "partner industriale" di cui il progetto di rilancio avrebbe avuto bisogno» si legge nel testo della memoria inviata dal gruppo della famiglia Benetton che in sostanza si dice «nuovamente pronta» a scendere in campo nell'operazione. Ma nonostante la testimonianza inviata ai membri della Commissione Trasporti, per Patuanelli il capitolo Atlantia è ormai tramontato: «Continuare a parlare di Atlantia per me ora è assolutamente inutile». I concorrenti 100 milioni La compagnia Usa era pronta a investire 100 milioni. Ma sui collegamenti verso il Nord America, Alitalia era stata "declassata" a partner minore Partner commerciale Il vettore tedesco ha sempre mostrato interesse per Alitalia ma solo in un'ottica di alleanza commerciale

Foto: kGianfranco Battisti

MINACCIATA DALLA CRISI GEOPOLITICA / APPROFONDIMENTI

L'ECONOMIA A RISCHIO

MARIO DEAGLIO

- P. 23 La crisi mondiale che stiamo vivendo, e in particolare il durissimo scontro tra Stati Uniti e Iran, non è di quelle che possiamo guardare con distacco, comodamente seduti davanti al nostro televisore. Rischia, di fatto, di coinvolgerci tutti, di interferire con il bilancio familiare e lo stile di vita di ogni singolo cittadino, europeo e italiano, Ci sono almeno due modi diretti in cui droni americani e missili iraniani possono, per dir così, penetrare nei nostri bilanci familiari in uno scenario in cui la guerra commerciale del presidente Trump sta contribuendo a ridurre sensibilmente la crescita economica globale. Già dalla metà del 2019 i principali centri di analisi dell'economia mondiale avevano abbassato le stime di crescita del pianeta; ora bisognerà abbassarle di nuovo. In questo scenario di certo non esaltante, l'Italia può essere colpita direttamente e indirettamente. Da un punto di vista diretto, sono vulnerabili soprattutto il turismo e il «made in Italy». Per entrambi il rischio riguarda in primo luogo le presenze di americani e cinesi, che hanno avuto un andamento buono o addirittura ottimo negli ultimi due anni, anche grazie all'estendersi pressoché spontaneo, ossia scarsamente guidato dalla politica, di innovazioni quali l'agriturismo, il turismo gastronomico, gli affitti brevi di abitazioni private. Un rischio particolare riguarda l'industria alimentare, dove l'effetto Brexit si aggiunge all'effetto Trump, ed è nota la propensione del presidente americano a imporre dazi crescenti sulle esportazioni di vini e formaggi europei. Dal punto di vista indiretto, l'Italia non potrà fare a meno di risentire del forte rallentamento che ha spinto l'economia tedesca - nostro maggiore cliente, soprattutto per quanto riguarda i semilavorati dell'industria meccanica - sull'orlo della recessione già prima delle recenti vicende medio-orientali. Nel 2019 la produzione industriale è fortemente scesa (a ottobre 2019 si collocava a -6,3 per cento rispetto all'ottobre 2018, soprattutto per la caduta degli ordini esteri extraeuropei); per il Pil è previsto un ulteriore rallentamento per cui i tedeschi gareggiano con gli italiani per l'ultimo posto nella crescita dei grandi Paesi avanzati. Insomma, la grande alta marea della globalizzazione è quasi del tutto finita e gli avvenimenti medio-orientali accelereranno la fase discendente. Un settore specifico è naturalmente quello petrolifero: se la forte instabilità del Golfo Persico e della Libia si protrarranno per più di qualche settimana, è chiaro che l'aumento del prezzo del greggio si tradurrà in un aumento, più o meno marcato, del prezzo della benzina ai distributori. C'è un modo per difendersi da tutto questo? Probabilmente sì: a livello europeo occorre usare ancora la leva monetaria per sostenere l'economia, anche se non si tratta di una politica ortodossa. Martine Lagarde, a capo della Bce da poche settimane, sembra ben orientata in questo senso. A livello italiano, la nostra politica industriale non può esaurirsi negli interminabili «tavoli» su Ilva e Alitalia: deve dare la priorità alla creazione di posti di lavoro invece che al loro - pur doveroso - salvataggio. In questa situazione, l'industria delle costruzioni è il modo più rapido per riavviare un'economia ferma; sono comunque indispensabili programmi che garantiscano sicurezza e stabilità alle strutture pubbliche, dalle scuole alle autostrade. Quando si naviga in un mare in tempesta non basta occuparsi delle singole ondate, occorre però guardar lontano, stabilire una rotta, usare il timone; sarebbe ora che questo governo cominciasse davvero a farlo. -

le tappe del salvataggio dell'istituto

Popolare Bari, entro giugno la trasformazione in spa

Piano industriale entro aprile, trasformazione in spa entro giugno per arrivare entro la fine dell'anno alla messa in sicurezza della Popolare di Bari. Sono le prossime tappe del salvataggio - con le risorse pubbliche di Invitalia-Mcc e private del Fondo interbancario - dell'istituto pugliese. «Entro il 30 giugno è previsto che sia svolta l'assemblea - ha detto l'ad di Invitalia Domenico Arcuri -, sia stata trasformata la banca, definito l'aumento capitale e adottato un nuovo statuto, e si immagina che entro il 30 settembre o intorno a tale data, o comunque entro fine anno, si possano ottenere tutte le autorizzazioni» e «avviare una nuova stagione». Tappe serrate, per una banca che allo scorso anno vedeva un deficit di capitale di vigilanza di 300 milioni. La perdita 2018 era di 420 milioni, al 30 giugno scorso il rosso era di 73 milioni. E ulteriori «perdite certamente ne emergeranno», non fosse altro per smaltire i crediti in sofferenza, come spiega il presidente del Fitd Salvatore Maccarone. Enrico Ajello, commissario straordinario della banca assieme ad Antonio Blandini, non nasconde poi le «difficoltà oggettive» di una banca che, data l'erosione del capitale, non è riuscita a diminuire il peso degli Npl sul totale dell'attivo. Rafforzamento patrimoniale dunque «indispensabile» - spiega Blandini - con l'intervento da 310 milioni con cui il Fitd, a fine dicembre, ha colmato il deficit di capitale (impegnandosi a intervenire fino a 700 milioni) per dare ossigeno ai commissari e preservare l'accesso alla liquidità della Bce. Tanti i paletti per il salvataggio: nell'accordo quadro sottoscritto fra Mcc e il Fitd, è richiesto che siano legge il dl e i decreti attuativi, che siano fatti il piano industriale e il «derisking».

Doris: "favorevole a modificare lo statuto DI mediobanca"

Banca Mediolanum, ai soci andrà una cedola straordinaria

FRANCESCO SPINI

MILANO Non solo ai 3 mila dipendenti e ai 5.100 family banker, Banca Mediolanum darà un premio di 2 mila euro ciascuno per un impegno totale da 17 milioni. L'istituto presieduto da Ennio Doris si prepara anche a riconoscere agli azionisti un dividendo straordinario. Tale cedola, annuncia l'ad Massimo Doris, sarà «in contanti, ma ancora non abbiamo deciso l'ammontare». In ogni caso si aggiungerà al dividendo ordinario che, dice l'ad, sarà «superiore ai 40 centesimi pagati negli ultimi 3 anni». Questo a coronamento di un anno, il 2019, «estremamente positivo» in cui la raccolta totale e quella gestita «sono in linea con l'anno precedente, rispettivamente a 4,1 e 3 miliardi di euro». Mentre la banca lancia una nuova offerta per i clienti (con un conto remunerato al 2%), Ennio Doris esclude futuri matrimoni. «Una fusione con Mediobanca? La escludo», dice. Piazzetta Cuccia, secondo Doris, che è socio col 3,28%, «ha un futuro brillante e per questo sono felice come azionista». Semmai il banchiere si dice «favorevole» all'ipotesi di modificare lo statuto laddove prevede che l'ad sia un manager interno da almeno 3 anni. «È stata una cosa anomala, inserita quando un socio bancario, Unicredit con Capitalia, era arrivato al 18%. Era una scelta obbligata per difendere l'autonomia. Adesso credo non sia più necessaria». Ora Mediobanca, dice, deve «andare sempre di più in direzione della public company». -

Foto: Ennio Doris

Il ministro esclude che il closing dell'operazione sia il 31 maggio

Alitalia, Atlantia vuole rientrare in partita Patuanelli la stoppa: ripartire da Fs e Delta

Ma per l'ad Ferrovie la partita è chiusa: "Il nostro ruolo è definitivamente tramontato"
PAOLO BARONI

ROMA Il Governo è convinto che il nuovo prestito da 400 milioni di euro concesso ad Alitalia consentirà alla compagnia di arrivare alla conclusione della procedura di amministrazione straordinaria. Insomma, anche se i tempi per la soluzione della crisi si allungano, per la società non dovrebbero esserci più problemi. Perché di qui alle prossime settimane il nuovo commissario e soprattutto il nuovo direttore generale, Giancarlo Zeni, dovranno intervenire sulla riduzione dei costi cercando di limitare le perdite che oggi viaggiano al ritmo di 1 milione di euro al giorno. E perché, come ha ricordato ieri il ministro dello Sviluppo Stefano Patuanelli davanti alla Commissione Trasporti della Camera, la riformulazione del pagamento degli interessi al Mef «libererà cassa per ulteriori 150 milioni». Detto questo, come hanno segnalato in più interventi i deputati dell'opposizione (Mulé, Lupi, Rixi e Rotelli) sul futuro dell'operazione restano ancora molti punti da chiarire, dalle ricadute sull'occupazione al rischio di spezzatino, al nuovo piano industriale. Ipotesi newco anche pubblica? «Siamo all'interno di una strada stretta ed in salita - ha ammesso il ministro -. Stretta, perché c'è un paletto normativo l'amministrazione straordinaria - con le possibilità del commissario che non sono infinite». O meglio le possibilità operative del commissario sarebbero appena due: una soluzione «di mercato» o il conferimento ad una newco, «anche con una nazionalizzazione temporanea, finalizzata ad una cessione successiva». Quanto ai tempi Patuanelli ha messo in chiaro che il termine del 31 maggio previsto dal decreto all'esame della Camera non riguarda la vendita della compagnia («sarebbe materialmente impossibile immaginare il closing entro questa data»), ma «è solo il termine per espletare la procedura». E' insomma l'equivalente della vecchia scadenza del 31 ottobre 2018 che portò alla formazione del consorzio Fs-Atlantia-Delta che però - come sappiamo - non è mai arrivato a formulare un'offerta. La nuova «gara» partirà da zero, o quasi. Per questo, per «non buttare il lavoro fatto nei 18 mesi precedenti» sul piano industriale, il responsabile del Mise suggerisce al nuovo commissario straordinario Leogrande di avviare un confronto con le Fs e con Delta. E Atlantia? Patuanelli, ricordando la lettera con cui il gruppo Benetton ha legato l'intervento in Alitalia alla revoca della concessioni autostradali, ha poi sostenuto che «continuare a parlare di Atlantia è assolutamente inutile». «Falso che ci siamo sfilati dall'operazione», ha messo invece nero su bianco Atlantia in una memoria scritta in cui ricorda di non aver «rinvenuto le condizioni necessarie per poter aderire al consorzio, per la mancanza di presupposti industriali per un rilancio sostenibile e duraturo e di un partner industriale di primario livello», giudicando «non sostenibile ed inadeguato sin dall'inizio» il piano di Delta. Le Fs: capitolo chiuso Ma mentre Atlantia, «mantiene ferma - se richiesto - la disponibilità a proseguire il confronto per l'individuazione di un partner industriale ed un piano industriale condiviso e solido», per le Fs «l'operazione è chiusa». «Abbiamo richiesto la fidejussione e chiuso i rapporti con gli advisor - ha messo in chiaro sempre ieri alla Camera l'ad delle Fs, Gianfranco Battisti -. Il nostro ruolo è definitivamente tramontato». In attesa che anche Delta mandi ai deputati una memoria scritta, la parola ora passa a Leogrande a breve chiamato a decidere se è praticabile una soluzione di mercato oppure, come pare più probabile, se si renderà necessario creare una newco (magari anche finanziata con altro capitale pubblico) prima di pensare alla vendita.

Ipotesi che non piace nè a Mulé di Forza Italia nè alla renziana Paita (che dice di votare il decreto «solo per senso di responsabilità»), mentre il Pd con Gariglio vuole il rilancio di Alitalia ma conferma il no ad un intervento delle Fs. -

I numeri di Alitalia

2.409

-120 -114

COSTI DI PRODUZIONE 3.191

3.071

2.396 VALORE PRODUZIONE 31/12 30/09 31/12 2018 237 Leasing flotta 589 Costo del lavoro

808 Carburante 2019 DATI ECONOMICO-FINANZIARI, RIFERITI ALL'ANNO 2018 E AI PRIMI 9

MESI 2019, IN MILIONI DI EURO 30/09 - LA STAMPA 173 Leasing flotta 500 Costo del lavoro

646 Carburante MARGINE OPERATIVO LORDO 31/12 30/09

La trattativa

Il piano Autostrade e l'ipotesi maxi-multa per evitare la revoca

Umberto Mancini

Sarà il presidente del consiglio Giuseppe Conte a decidere. Spetterà a lui fare la sintesi sul dossier Autostrade. Ieri, tra l'altro, è anche spuntata l'idea di una possibile maxi multa da un miliardo di euro per evitare la cessazione della concessione. Una alternativa che circola da mesi e che riappare a cadenze regolari. L'azienda accelera su investimenti e controlli. A pag. 11 ROMA Sarà il presidente del consiglio Giuseppe Conte a decidere. Spetterà a lui fare la sintesi sul dossier Autostrade, mediare tra le varie anime del governo per poi proporre una soluzione. Sarà lui ad indicare la rotta, facendo lo slalom tra le spinte dei 5Stelle, che vogliono, come noto, stracciare la convenzione, e il no secco di Italia Viva alla cosiddetta "caducazione". Nel mezzo il Pd, stratonato dai grillini, ma poco convinto della scelta massimalista. Il premier non ha fretta. Aspetterà il rapporto che il Mit sta mettendo a punto in queste ore e, per avere un quadro ancora più completo, il nuovo piano operativo di Autostrade per l'Italia su cui sta lavorando l'ad Roberto Tomasi. Ieri, tra l'altro, è anche spuntata l'idea, peraltro non nuova, di una possibile maxi multa per evitare la cessazione della concessione. Una alternativa che circola da mesi e che riappare a cadenze regolari. IL TESTO Di certo il corposo documento tecnico della ministra Paola De Micheli non verrà esaminato oggi, come inizialmente previsto, ma nel prossimo consiglio dei ministri, mentre Aspi illustrerà al mercato le linee guida industriali il 16 gennaio o subito dopo. Un piano, secondo i rumors, che si annuncia molto vigoroso e che prevede l'accelerazione degli investimenti, un nuovo sistema di controlli e compensazioni. Tutto finalizzato a imprimere un cambiamento netto, in parte già iniziato con l'affidamento all'esterno dei controlli sui ponti e al confronto costante con il Mit, e, ovviamente a non perdere la convenzione. Complessivamente solo la parte impegnata per le principali spese di manutenzione sulla rete dovrebbe superare i 500 milioni, ma non è escluso che la cifra fissata per le manutenzioni su oltre 350 viadotti possa lievitare ancora. Si tratta ovviamente di stime perché il documento non è stato ancora visto dagli azionisti. Alcune direttrici di marcia sono però chiare. Da un lato ci sono i 500 milioni per ricostruire il Ponte Morandi, per gli indennizzi ai genovesi e gli espropri, a cui potrebbero aggiungersi altri milioni da impiegare per digitalizzazione dei controlli (insieme a Ibm) e sostenibilità ambientale. Nel "piano operativo d'investimenti e manutenzione", così viene definito, non ci sono riferimenti a un calo delle tariffe Aspi. Il tema, se mai verrà affrontato, richiederà un tavolo apposito. Anche perché dal Mit continuano a ripetere che proprio sul fronte dei pedaggi che bisogna fare uno sforzo importante. Del resto il dossier del ministero delle Infrastrutture non fa che aumentare il pressing, visto che dalle analisi tecniche emergerebbero le inadempienze sulle manutenzioni dopo il tragico crollo del Ponte Morandi. Nel dossier nessun rilievo di carattere legale, per non anticipare le decisioni dei giudici di Genova. Di certo la De Micheli si aspetta investimenti rilevanti e pedaggi calmierati per un periodo di tempo congruo e chiede che vengano messi in campo altri 700 milioni. Finora Aspi ha respinto questa impostazione, tracciando due linee Maginot: è scettica sull'offrire riduzioni in maniera strutturale e non vuole ridiscutere i termini della convenzione che prevedono, come noto, indennizzi colossali (23,5 miliardi) a proprio favore in caso di revoca per cattiva gestione. Di fatto ha però già congelato gli aumenti delle tariffe su tutta la rete, dando un segnale di disponibilità. LA SCADENZA DI GENNAIO Insomma, il governo chiede più fondi, circa un miliardo, per avviare una trattativa, ma nello stesso tempo non

abbandona l'idea della revoca. Sul tavolo anche la maxi multa che, secondo stime, potrebbe toccare i 2 miliardi. In questo quadro molto fluido Conte proverà a prendere altro tempo, giocando fino in fondo tutte le carte. Ben sapendo che Aspi il 30 gennaio potrebbe chiudere definitivamente le porte, riconsegnando la concessione allo Stato proprio in virtù della norma del Milleproroghe che ha cambiato il quadro normativo. Norme che prevedono l'indennizzo totale dei ricavi previsti dall'azienda fino alla fine della concessione nel 2038. Possibile, al di là dei tatticismi, che anche questa dead line possa essere superata, ma solo se il negoziato decollerà realmente e se la norma del Milleproroghe verrà modificata. Altrimenti lo scontro sarà davvero totale. Senza esclusione di colpi. Umberto Mancini © RIPRODUZIONE RISERVATA

Le concessioni ad Atlantia Milano Genova Brescia Milano Bologna Bologna Pisa Grosseto Padova Firenze Firenze Roma Ancona Napoli Taranto Salerno Una tratta della rete di Autostrade per l'Italia, la più estesa del Paese con circa 3 mila chilometri complessivi Taranto Autostrade per l'Italia Traforo del Monte Bianco Raccordo Valle d'Aosta Brescia Padova* Autostrada Tirrenica (Sat) Tangenziale di Napoli Autostrade Meridionali Partecipazione 51% 49,9% 32 90% 99,9% 100% *attraverso la controllata Abertis Km Scadenza 88% 2.855 59% 6 236 55 20 2038 2050 2032 2026 2046 2037 52 2012+ +proroga Le tappe 1 2 3 Crolla il Morandi Ad agosto 2018 crolla il ponte Morandi, il viadotto dell'A10 che attraversa il Polcevera: 43 le vittime. E il governo minaccia la revoca della concessione. Il decreto Genova A ottobre del 2018 il decreto Genova esclude Aspi dalla ricostruzione del Ponte. A fine 2019 il Tar della Liguria dice che l'esclusione è incostituzionale. Inchiesta sui falsi report A settembre 2019 scattano arresti e perquisizioni per il gruppo Aspi: vengono rinvenuti falsi report su controlli e manutenzione dei viadotti dopo il crollo del Morandi. Stop al risarcimento Dicembre 2019: il governo con il Milleproroghe modifica in corsa le regole sulle concessioni autostradali cancellando l'indennizzo in caso di revoca.

COSÌ È MORTO L'ACCIAIO ITALIANO

«L'Ilva uccisa da toghe, politica e burocrazia»

Parla l'ex ministro dell'Ambiente, Corrado Clini, che nel 2012 tentò inutilmente di evitare il tracollo del polo siderurgico di Taranto «Avevamo convinto i Riva ad accettare impegni stringenti, ma magistratura e autorità amministrative si sono messe di traverso»
SANDRO IACOMETTI

Decreti, perizie, ordinanze, sentenze, sequestri, ricorsi, esposti, denunce, condanne, assoluzioni. È un groviglio di carte bollate e documenti protocollati mai visto quello che negli ultimi 8 anni si è abbattuto sull'Ilva, un corto circuito politico-giudiziario senza precedenti, un pantano burocratico che neanche Kafka avrebbe avuto l'ardire di immaginare. Alcuni di quegli atti li ha firmati Corrado Clini, che nel 2012 era titolare del ministero dell'Ambiente e, con una buona dose di ottimismo e, forse, un po' di ingenuità, pensava di aver trovato il modo di risolvere la vicenda. «Nel febbraio 2012», spiega a Libero, «la situazione era diventata complicata, la procura di Taranto, che aveva aperto un'inchiesta e messo sotto sequestro gli impianti, pur concedendo la facoltà d'uso, aveva contestato l'Autorizzazione integrata ambientale (Aia) e stava disponendo una serie di perizie da cui emergevano criticità sul rispetto delle norme ambientali». E lei cosa fece? «Ripresi in mano l'Aia insieme ad un gruppo di tecnici, l'adequai a criteri più stringenti che l'Unione europea aveva previsto dovessero scattare per tutti gli impianti siderurgici a partire dal 2020 e chiamai il prefetto Bruno Ferrante, a cui era stata affidata la gestione dell'azienda». Risultato? «Ferrante mi disse che la famiglia Riva, proprietaria degli impianti dal 1995, era disposta a fare tutti gli investimenti necessari, a ritirare tutti i ricorsi contro le decisioni della magistratura e a chiudere il piano di risanamento entro il 2015». Era fatta... «Già, peccato che pochi mesi dopo la procura di Taranto è tornata all'attacco, disponendo il sequestro dei prodotti finiti, che servivano ai Riva per pagare i fornitori, restare sul mercato e recuperare i fondi per il risanamento ambientale. A dicembre del 2012 il governo ha allora approvato un decreto per sbloccare per legge il sequestro, in base al principio europeo del risanamento in continuità produttiva». E i pm? «I magistrati contestarono il decreto, si appellarono alla Corte Costituzionale e non dissequestrarono i prodotti». Era l'inizio della fine... «Già, i Riva si trovarono nell'impossibilità di andare avanti e chiesero, sempre nel rispetto della legge, una rimodulazione degli impegni presi, considerato il cambiamento del contesto. Ma la frittata era fatta. Autorità amministrative locali e centrali chiesero il commissariamento, che fu disposto poco dopo dal nuovo governo guidato da Enrico Letta». Strada obbligata? «No, un errore madornale. Ha deresponsabilizzato la famiglia dal rispetto degli impegni, ha affidato il primo polo siderurgico d'Europa ad una gestione commissariale evidentemente impreparata a guidare un colosso del genere e, infine, ha spianato lo strada alla discesa in campo della procura di Milano, che indagava sull'ipotesi della bancarotta». Inchiesta, quest'ultima, che si è rivelata un boomerang, visto che l'unico della famiglia che non ha patteggiato, Fabio Riva, è stato assolto e le motivazioni della sentenza, uscite martedì scorso, hanno di fatto demolito tutti gli impianti accusatori, sia quelli sul piano industriale sia quelli sul piano ambientale... «La sentenza del gup di Milano è molto importante. Finalmente inizia ad uscire un brandello di verità». Più di un brandello, la sentenza conferma in pieno la sua versione dei fatti... «Sì, ma c'è poco da essere felici, visto che sono passati quasi 8 anni, sono stati persi, secondo lo Svimez, 23 miliardi di pil e il futuro dell'Ilva è ancora appeso ad un filo». La lezione degli ultimi 8 anni non è servita? «Evidentemente no. Siamo ancora in balia delle decisioni dei giudici, spesso in contrasto fra loro, e di fronte all'incapacità dei politici di prendere decisioni

nette a favore di chi vuole investire e produrre». Quindi dietro a quanto accaduto c'è un pregiudizio anti-industriale? «C'è sicuramente una buona fetta della politica, delle istituzioni e della società ancora convinta che la trasformazione dei prodotti non si possa fare senza inquinare. E c'è chi da sempre ha tifato per la chiusura dell'Ilva. Ma questo non basta a spiegare l'incredibile convergenza di interventi che hanno messo in ginocchio l'Ilva e ci hanno portato a questa situazione». Cos'altro c'è? «Ci sono l'intreccio patologico tra magistratura e politica, il potere di interdizione delle autorità amministrative e delle istituzioni locali, le sabbie mobili della burocrazia, l'idea distorta di progresso tecnologico, il rifiuto di comprendere la compatibilità tra rispetto dell'ambiente e sviluppo industriale». Pensa ci sia stato un progetto deliberato per affossare l'Ilva? «Non voglio fare dietrologie. Ma di sicuro quello che è successo non incoraggerà certamente gli investitori stranieri a venire in Italia». LA STORIA dell'acciaio in Italia 1959 1968 ANNI 70 Grazie al polo industriale la popolazione della città balza dai 194.000 abitanti del 1961 a 227.000 dieci anni dopo Il governo Tambroni dà il via libera alla costruzione del IV centro siderurgico previsto dalla strategia di crescita Papa Paolo VI celebra la messa di Natale proprio tra gli altoforni dell'Ilva ANNI 80 Ilva (nome latino dell'Isola d'Elba dove etruschi e romani estraevano il ferro) Viene raggiunta l'occupazione massima : 21.791 dipendenti L'Ilva è commissariata per danno ambientale Gli impianti vengono venduti a ArcelorMittal ANNI 2010 ANNI 90 1960 9 luglio È inaugurato a Taranto lo stabilimento Lo stabilimento entra in crisi e nel 1995 viene venduto alla famiglia Riva (fino al 2012) Dal 2000 emerge il problema dei danni ambientali. Viene avviata un'inchiesta ANNI 2000

Foto: L'ex ministro dell'Ambiente Corrado Clini

SCENARIO PMI

6 articoli

Riapre la piazza di Connexit Imprese alleate per crescere

Nicoletta Picchio

Riapre la piazza di Connexit Imprese alleate per crescere

Unirsi, fare rete, collaborare. Per crescere e moltiplicare il valore. **Pmi**, grandi imprese, multinazionali e start up, università, centri di ricerca, enti di formazione, finanza, eccellenze nella ricerca scientifica. E anche realtà internazionali, dei paesi del Mediterraneo e dell'Europa. Torna Connexit, il più importante evento nazionale di partenariato industriale di Confindustria: il 27 e il 28 febbraio si terrà a Milano, al Mico, seconda edizione dopo quella del 2019. Da inizio febbraio dell'anno scorso l'iniziativa non si è fermata, a livello locale e sul marketplace digitale, la piattaforma on line dove le aziende si iscrivono e programmano virtualmente gli incontri. L'appuntamento nazionale di Milano è la piazza fisica che si aggiunge a quella virtuale, hanno spiegato ieri in una conferenza stampa, in Confindustria, il presidente, Vincenzo Boccia e la vice presidente per l'organizzazione, Antonella Mansi.

«C'è la necessità del nostro mondo di relazionarsi. Connexit unisce talenti ed eccellenze, in un nuovo dialogo con le imprese non solo associate», ha detto la Mansi, aprendo la conferenza stampa. «È una dimensione culturale, di connessione e di crescita. Confindustria ha tre valori principali rappresentanza, identità e servizi. Connexit è un'azione di servizio culturale, che spinge le imprese a costruire alleanze e partenariati», ha aggiunto Boccia. «Un progetto - ha continuato - da inserire nell'insieme di altre iniziative, tra cui Elite, che spinge le imprese all'apertura del capitale, Connexit che apre alle alleanze: strumenti vari che diventano una convergenza culturale».

L'edizione di esordio è stata un successo: 7000 ingressi registrati, 2500 incontri BtoB, 450 aziende espositrici. Per il 27 e 28 febbraio si punta ad un coinvolgimento ancora più massiccio con le imprese industriali più rappresentative e un numero di partecipanti più alto. Viene data una grande attenzione alle filiere, che diventano un modello di business e driver strategico dell'iniziativa, identificando imprese leader nel ruolo di capofila. C'è un ulteriore elemento di novità: sarà data visibilità a prodotti "flagship", oggetti simbolo come la nave o l'auto elettrica che faciliteranno l'identificazione delle filiere e quindi le alleanze internazionali.

«Cerchiamo di anticipare i bisogni delle imprese e quest'anno ci sarà una dimensione internazionale rilevante», ha detto la Mansi, sottolineando che anche il luogo scelto, il Mico, è «un simbolo di modernità e di futuro». Si tratta di «un valore aggiunto per le imprese associandosi a Confindustria», ha aggiunto Boccia, accennando alla nuova campagna marketing Unisciti a Confindustria, moltiplica il tuo valore, che «pone al centro il concetto chiave della connessione. Una campagna che affianca al nostro Brand un nuovo segno grafico, la X, e che mostra in una nuova dimensione il volto della Confindustria che innova»

Sono quattro i driver dell'evento: fabbrica intelligente, le città del futuro, pianeta sostenibile, la persona al centro del progresso. Sarà data grande visibilità ai Laboratori trasversali e tematici, dedicati ai temi di attualità come la domanda pubblica per l'innovazione, la finanza di progetto, le reti d'impresa, l'open innovation. In linea con questi quattro driver a Milano arriveranno grandi nomi di speaker internazionali. La parte internazionale, infatti, si rafforza e si apre a tutte le imprese estere interessate a partecipare e a delegazioni straniere. Ci saranno Businessmed, realtà provenienti dai paesi del Mediterraneo e dell'Africa, della Russia, della Ue, dell'Europa centro-orientale, dove Confindustria ha una presenza importante. «Un

modo per rendere concreta l'affermazione del ruolo dell'Italia come hub, cerniera tra l'Europa e il Mediterraneo», ha spiegato Boccia.

Da febbraio dell'anno scorso la macchina di Connex, coordinata da Luigi Paparoni, è andata avanti, sia nella piattaforma virtuale, sia con gli incontri sul territorio che hanno divulgato il valore e l'operatività dell'iniziativa. Molte sono le imprese e i partner già confermati: Intesa Sanpaolo, Umana, Enel, Eni, Tim, Fasi, Agenzia Ice, Gruppo Sole 24 Ore, Ferrovie dello Stato, Mastercard, Inail, Luiss, Liuc, SFC, 4Manager, Fondirigenti, la rete dei Digital Innovation Hub, Retimpresa, RetIndustrial, Cosberg, Digital Magics, Selda. E tanti nuovi ingressi come IWS e Assidai, riuniti con Fasi nel Polo della salute, Feralpi, Università Campus Biomedico di Roma, che vuol promuovere una ricerca sulla robotica sociale, Fata Logistic System del Gruppo Leonardo Fiere di Parma, Conou (c'è tempo per candidarsi fino al 13 gennaio). Sono numerose anche le associazioni che hanno già confermato la presenza a Connex, con formule diverse e in molti casi una importanza presenza espositiva.

Tra gli speaker per il driver Fabbrica intelligente Luca Tomassini (Vetrya) e il professor Michael Jacobides (LBS); per Pianeta sostenibile Grammenos Mastrojeni (diplomatico e scrittore) e Jeffrey Sachs (Columbia University); per la Persona al centro del progresso David Gann (Imperial College) e per la Città del futuro Jeffrey Schnapp (Harvard University).

© RIPRODUZIONE RISERVATA Nicoletta Picchio

Foto:

imagoeconomica

Confindustria. --> La vicepresidente Antonella Mansi e il presidente Vincenzo Boccia

M&A VICINO, MA NON CI TOCCA, DICE DORIS. «AZIONISTA FELICE DI PIAZZETTA CUCCIA» **Mediolanum ballerà da sola**

In arrivo doppio dividendo. Sui Pir target di raccolta di 700 milioni (20% del mercato). Conto corrente al 2%
Elena Dal Maso

Il ragionamento è lineare: se Banca Mediolanum ha raccolto oltre 4 miliardi nel 2019, di cui 3 nel risparmio gestito, il settore che rende di più, con un coefficiente di solidità patrimoniale, il Cet 1, al 18,8%, e un Npl ratio netto dello 0,7%, perché deve sposarsi per crescere? Questa la posizione della famiglia Doris, di Ennio e del figlio Massimo, presidente e ad del gruppo, ieri mattina al lancio di un nuovo prodotto. Si tratta di un conto che va controcorrente, perché per chi porta nuova liquidità rende il 2% lordo annuo sulle somme vincolate a sei mesi, mentre per un anno non ha costi, né continuerà ad averli se si affida alla banca la propria liquidità da investire in fondi. La famiglia Doris ha poi avvertito che non intende diluirsi nelle quote, ora è a oltre il 40% delle azioni, perché vuole continuare a poter prendere decisioni importanti al volo senza dover aspettare i tempi di un socio industriale. Come per esempio la scelta di pagare 160 milioni di euro nel 2008 ai clienti che avevano in mano titoli Lehman Brothers, scelta vincente perché l'anno successivo la raccolta raddoppiò da 2,78 a 5,8 miliardi di euro. In tutto la banca ha sborsato oltre 400 milioni di interventi negli anni, compresi 164 milioni pagati attraverso il sistema per salvare istituti in fallimento. E poiché il modello di banca leggera, senza sportelli, molto tech e da sempre vicina ai clienti attraverso gli oltre 5.100 family banker e 3 mila dipendenti in Europa (che a marzo riceveranno un bonus di 2 mila euro per un totale di 17 milioni) non trova corrispettivo nelle altre reti, «Mediolanum continuerà a crescere per vie interne, ma facendo accordi con i grandi gruppi mondiali con Apple, Google e Samsung, per ampliare i servizi e aumentare il parco clienti», ha detto Ennio Doris. Il banchiere ha anche avvertito che «siamo all'inizio del m&a nel settore finanziario, a causa della concorrenza digitale e ne vedremo delle belle. Ma non intendiamo fonderci con Mediobanca, né con Azimut o altri». Però Doris, a titolo personale, sta continuando a comprare titoli di Piazzetta Cuccia, è quasi al 4%. «Un investimento felice», ha spiegato ieri, «visto che la banca è gestita bene». Intanto Mediolanum sta preparando una super cedola per gli azionisti: «Una ordinaria di oltre 0,4 euro, superiore al 2019 e una straordinaria in contanti», ha anticipato Massimo Doris. Quanto ai Pir, la banca sta convertendo tutti i fondi esistenti alla nuova normativa e a febbraio parte la raccolta. «Miriamo a raggiungere 700 milioni nel 2020, il 20% del mercato, perché da sempre crediamo nell'economia reale, le **pmi**», ha aggiunto l'ad. Il gruppo è il primo investitore dell'Aim con circa 120 milioni di controvalore, pari al 3% dei 3 miliardi di flottante del Ftse Aim Italia. (riproduzione riservata)

BANCA MEDIOLANUM Ennio e Massimo Doris 7,0 7,5 8,0 8,5 9,0 9,5 6,5 8 ott '19 quotazioni in euro IERI 8,8€ 2,33% 8 gen '20 Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/mediolanum

Crowdfunding, in Italia nel 2019 raccolti 65 mln (+80%)

Francesco Bertolino

Cresce dell'80% l'equity crowdfunding in Italia. L'anno scorso le 9 piattaforme più attive nel Paese hanno raccolto nel complesso oltre 65 milioni di euro rispetto ai 36 milioni del 2018. In aumento anche il numero di campagne finanziate attraverso questo strumento: 138 contro le 113 del 2018 (+18%) per una media di raccolta quindi di 471 mila euro. «L'equity crowdfunding è uno strumento flessibile e semplice che risponde all'esigenza degli investitori - che possono aggiungere al proprio portafoglio un investimento sinora riservato ai professionali - e delle **pmi** che possono finanziare in maniera efficiente i propri piani d'impresa e acquisire credibilità sul mercato dei capitali», spiega Dario Giudici, numero uno di SiamoSoci, società che gestisce Mamacrowd. Questa piattaforma ha chiuso il 2019 con 16 campagne finanziate, 14 milioni di euro raccolti (21% del totale italiano) e 4 campagne che hanno superato il milione di euro. (riproduzione riservata)

IN ATTESA DEL DECRETO

Pop Bari, dalla crisi una nuova opportunità per il credito al Sud

RE. EC.

«La redditività della banca presenta una difficoltà oggettiva». Ha ammesso ieri Enrico Ajello, commissario straordinario della Popolare di Bari, durante la sua audizione alla Commissione Finanze della Camera. A puntellare l'Istituto di credito sarà soprattutto il Medio credito Centrale che farà da «cardine e volano della strategia di intervento alla base del Decreto Legge». Il tutto «per iniettare linfa creditizia al tessuto delle Pmi meridionali, che il sistema bancario tradizionale non alimenta a sufficienza», sottolinea l'amministratore delegato di Mediocredito Centrale, Bernardo Mattarella, intervenuto ieri audizione alla Commissione Finanze della Camera dei Deputati, insieme al presidente di Mcc, Massimiliano Cesare. «Il coinvolgimento da parte di Mcc nell'operazione può, rappresentare il primo passo verso la creazione di un polo bancario radicato nelle regioni meridionali, in cui si valorizzi la sua vocazione di motore dello sviluppo economico», ha detto. Per Mattarella se alla situazione di difficoltà va posto rimedio «per evitare ancora più dure conseguenze sul territorio, dall'altro rappresenta l'opportunità di creare un soggetto che, una volta adeguatamente risanato e ristrutturato, potrà svolgere la sua funzione creditizia anche aprendosi ad altre realtà che vogliono aderire». Domenico Arcuri, amministratore delegato di Invitalia, agenzia pubblica per lo sviluppo ha puntualizzato che ««Dopo l'approvazione del Decreto Legge da parte del Parlamento sarà avviata la due-diligence, definito il piano industriale, l'entità dell'aumento di capitale e l'accordo di co-investimento»».

SE IL RISPARMIO GESTITO INCONTRA L'ECONOMIA REALE

Riccardo Venturi

Dal primo fondo chiuso di private equity retail al mondo al venture capital "democratico": ecco come, grazie alla piattaforma Azimut Libera Impresa, viene stimolata la crescita delle aziende italiane. Convogliare una parte della ricchezza privata delle famiglie italiane (che vale ben oltre 4mila miliardi di euro, il doppio del debito pubblico) verso le imprese, che hanno un vitale bisogno di finanziamenti. È un'esigenza unanimemente riconosciuta, alla quale però il paese stenta a dare una risposta: i Pir dovevano andare in quella direzione, ci sono riusciti solo in modo marginale. La nuova strategia di crescita nel settore degli investimenti alternativi dedicati all'economia reale di Azimut, il principale gruppo indipendente italiano del risparmio gestito quotato alla borsa di Milano, intende coinvolgere nel cimento una platea più ampia di investitori. Nella nuova iniziativa di Azimut l'esigenza di dare sostegno alle imprese italiane si sposa con quella di offrire ai propri clienti l'accesso a ritorni superiori in un contesto di tassi estremamente bassi, che hanno determinato nel risparmio gestito deflussi importanti e una fuga dei risparmi verso la liquidità. Nasce così Azimut Libera Impresa Sgr, una piattaforma integrata di prodotti e servizi dedicata a imprenditori e **Pmi** da un lato e investitori e risparmiatori dall'altro, con l'obiettivo di favorire l'immissione di liquidità nell'economia reale al fine di stimolarne la crescita e renderla sostenibile nel tempo, offrendo al contempo opportunità di rendimento maggiori a risparmiatori e investitori. Il primo fondo della piattaforma Azimut Libera è la dimostrazione della volontà di aprire la possibilità di investire sulle aziende italiane a una platea davvero vasta di risparmiatori. Si chiama Demos 1, ed è il primo fondo chiuso di private equity retail al mondo, con importo minimo di sottoscrizione pari a 5mila euro. Ha una dotazione di 350 milioni di euro da investire in aziende italiane, con un fatturato compreso tra i 30 e i 250 milioni e un ticket di investimento per operazione dai 20 ai 60 milioni di euro. «Abbiamo chiamato questo fondo Demos», spiega Pietro Giuliani, presidente del gruppo Azimut, «perché democratizza il mercato offrendo anche ai risparmiatori la possibilità di accedere a rendimenti e opportunità fino ad oggi riservati agli investitori istituzionali o ai family office. Azimut è il primo operatore nel risparmio gestito in Italia a intraprendere la crescita nel settore degli investimenti alternativi, una diversificazione che ci permetterà di offrire migliori rendimenti ai nostri clienti e di diventare un gestore al passo con i tempi e con i migliori asset manager mondiali». Giuliani sottolinea la propensione di Azimut a percorrere nuove strade: «Ancora una volta siamo apripista nell'industria italiana del risparmio gestito», mette in evidenza il presidente del gruppo, «siamo stati i primi a creare un operatore indipendente, i primi a diversificare all'estero, arrivando a gestire oltre 16 miliardi di euro in Paesi a elevati tassi di sviluppo. Oggi abbiamo aggiunto questo importante tassello di crescita che nei nostri piani al 2024 vale almeno dieci miliardi di euro e che ci permetterà di aumentare i rendimenti attesi per i nostri clienti del 1,5-2% all'anno». Azimut Libera Impresa Sgr guidata da Marco Belletti comprende ad oggi otto fondi, tra i quali alcuni in fase di lancio e altri che saranno varati nel corso dei prossimi mesi, per una raccolta complessiva di 1,5 miliardi di euro a fine 2020. Per Azimut la crescita negli investimenti in private market rappresenta una linea strategica di grande importanza: dei 56 miliardi di euro di masse gestite dal gruppo oggi circa l'1% è rappresentato da asset alternativi ma entro 5 anni il peso di tali attività crescerà ad almeno il 15% degli asset under management. «Grazie ai fondi di Azimut Libera Impresa Sgr la clientela retail potrà accedere all'investimento in

private market, partendo dal private equity», dice Paolo Martini (nella foto), a.d. e d.g. di Azimut Holding e presidente di Azimut Libera Impresa, «abbiamo democratizzato i rendimenti degli strumenti alternativi e siamo i primi al mondo a offrire questi prodotti ad alto rendimento al cliente retail». La nuova piattaforma ha fatto ulteriori passi avanti in occasione di Azimut Libera Impresa Expo (Ali Expo), la due giorni dedicata a finanza, innovazione, impresa familiare, Pmi e tecnologia, organizzato dal gruppo Azimut alla fine dello scorso mese di ottobre con l'obiettivo di creare un punto di incontro tra economia reale e risparmio gestito, che ha visto oltre 14 mila presenze tra investitori, professionisti, imprenditori e privati. Il gruppo in quell'occasione ha annunciato inoltre l'ingresso nel settore immobiliare e infrastrutture con la creazione di una nuova divisione di Azimut Libera Impresa Sgr guidata da Andrea Cornetti, che ha lasciato la carica di General Manager di Prelios Sgr per assumere in Azimut Libera Impresa Sgr il ruolo di amministratore delegato con deleghe sul buAZIMUT LIBERA IMPRESA COMPRENDE A OGGI 8 FONDI ED ENTRO FINE 2020 LA RACCOLTA COMPLESSIVA TOCCHERÀ QUOTA 1,5 MILIARDI DI EURO siness real estate e infrastrutture. «Entriamo in un settore strategico per gli investimenti alternativi con una figura di primo piano» mette in evidenza il presidente Giuliani, «Con Andrea e il suo bagaglio di esperienze nel settore real estate, Azimut si arricchisce di una grandissima competenza che ci permette di avviare da subito la nostra operatività negli investimenti immobiliari con un focus anche sulle infrastrutture sociali». Sempre in occasione di Ali Expo è stata presentata una seconda iniziativa in rampa di lancio: il fondo Italia 500, realizzato in collaborazione con P101, dedicato all'investimento in startup e Pmi innovative. Dopo 5 anni di presenza nel mondo delle startup, con SiamoSoci e Mamacrowd, e nel venture capital in Italia attraverso la partnership con P101 Sgr società di gestione di fondi di venture capital fondata e diretta da Andrea di Camillo, Azimut rafforza la collaborazione con la creazione del nuovo fondo comune di investimento alternativo chiuso non riservato, con 40 milioni di euro di target di raccolta e un importo minimo di sottoscrizione ancora una volta fissato a soli 5 mila euro. Le aziende target sono startup con un fatturato sino a 5 milioni di euro e Pmi con sede prevalentemente in Italia, operanti su tecnologie, prodotti e servizi industriali e digitali, con un fatturato compreso tra i 5 e 50 milioni di euro. La durata del fondo è di 10 anni. Sempre nel campo del venture capital, Azimut ha annunciato una partnership con la piattaforma di innovazione B2B Gellify: il gruppo del risparmio gestito ha partecipato in qualità di lead investor a un round di finanziamento di 15 milioni di euro nella società fondata da Fabio Nalucci che seleziona, investe e fa crescere startup innovative nel settore digitale e le connette con aziende consolidate in ottica di open innovation. Azimut e Gellify inoltre esploreranno la creazione di un fondo comune di investimento alternativo di tipo chiuso riservato alla clientela professionale o Hnwi, che avrà ad oggetto l'investimento nel capitale di rischio di startup "B2B software as a service" operanti prevalentemente in quattro principali settori del mondo Ict: industria 4.0, artificial intelligence, internet of things, blockchain e cybersecurity, anche mediante il co-investimento del fondo medesimo con Gellify. «Italia 500 sarà il primo fondo di venture capital con una soglia di accesso democratica e rappresenta un ulteriore passo per rendere accessibile agli investitori privati i rendimenti tipici degli investimenti alternativi, sino ad ora riservati agli investitori istituzionali e professionali», commenta Giuliani, «una mossa che riteniamo importante nell'attuale contesto di tassi negativi e fuga verso la liquidità. La nostra presenza nel venture capital si amplia anche in un'ottica di B2B grazie a una partnership strategica con Gellify, con la quale stiamo studiando un altro strumento innovativo e appetibile per il settore».

FINANZIARE L'IMPRESA

IMPRESA PIÙ FORTI PER UN'ITALIA PIÙ COMPETITIVA

Con 100 miliardi di plafond per il finanziamento alle Pmi, Intesa Sanpaolo si posiziona come primo operatore a supporto dell'economia e del rilancio industriale del Paese. Grazie anche alla partnership con Confindustria
Sergio Luciano

«on circa 22 miliardi di euro erogati alle imprese italiane nei primi nove mesi del 2019 siamo il primo operatore a supporto dell'economia e del rilancio industriale del Paese»: in tempi turbolenti per le banche e per l'industria del credito in generale, poche realtà in Europa possono esprimersi in questi termini. Intesa Sanpaolo sì, e questa sintesi fatta da Stefano Barrese - responsabile Banca dei Territori dell'istituto - ne fotografa la principale dimensione economica, il volume dei prestiti dati dal primo gruppo italiano alle imprese. In questo quadro, Intesa ha fatto in particolare un punto qualificante del suo programma il supporto alle **Piccole e medie imprese**, quelle - nel perimetro specifico della Divisione guidata da Barrese - che fatturano fino a 350 milioni di euro l'anno e che rappresentano il pilastro dell'economia nazionale nella manifattura, nell'agroalimentare e nello sviluppo di tecnologie, solo per citare alcuni dei settori trainanti del Paese. In quest'azione, Intesa Sanpaolo collabora da dieci anni con Confindustria, e cioè da quando - in piena crisi nel 2009 - insieme vararono misure d'emergenza per supportare le aziende in difficoltà, fissando poi negli anni seguenti un obiettivo comune: avere imprese più forti per un Paese più forte, sostenibile e competitivo. In occasione della celebrazione di questo primo accordo, la banca e Confindustria hanno innalzato da 90 a 100 miliardi il plafond di prestiti per le **Pmi**, dedicato in particolare alla competitività e alla trasformazione delle imprese per cogliere le opportunità offerte dalla "Quarta rivoluzione industriale", in attesa di siglare il prossimo accordo tra Banca e Piccola Industria Confindustria. Le condizioni attuali consentono di sostenere ulteriormente gli investimenti e la patrimonializzazione delle **Pmi** innovative - attente alla sostenibilità, alla circular economy alla diversificazione delle fonti finanziarie e all'internazionalizzazione -, la cui crescita passa inesorabilmente dalla digitalizzazione. Il piano d'azione previsto dalla partnership ha portato a individuare una serie di fattori qualitativi intangibili, come gli investimenti in ricerca e innovazione, potenzialmente utili a favorire la crescita delle imprese. Ma in concreto, come funziona questa partnership? Intesa Sanpaolo ha ideato e adottato, dopo averlo fatto validare dalla Banca Centrale Europea, un questionario qualitativo nella valutazione creditizia delle **Pmi**, che tiene conto di questi aspetti combinati con quelli finanziari. Ciò ha consentito di misurare il posizionamento competitivo delle **Pmi** e le reali prospettive di crescita, superando il tradizionale rapporto banca-impresa, legato ai limitanti dati storici di bilancio, considerando invece e valorizzando anche nuovi aspetti intangibili, non quantificabili ma non meno importanti come il numero di brevetti propri, le politiche di welfare per i dipendenti, i programmi di sostenibilità, le politiche di genere. Grande attenzione è in quest'ottica rivolta allo sviluppo del capitale umano e ai processi di crescita dimensionale e di patrimonializzazione, temi condivisi anche nel Programma Elite di Borsa Italiana al quale, in un anno, hanno partecipato 120 imprese selezionate da Intesa Sanpaolo come punte di eccellenza in tutta Italia per crescere e contribuire a rilanciare l'economia grazie al percorso di accompagnamento sul mercato dei capitali previsto da questo programma e a loro dedicato. Alla cerimonia del decennale, Barrese aveva ricordato che «il nostro percorso con Confindustria prevede un nuovo modo di fare banca attraverso la valorizzazione dei fattori qualitativi per supportare lo sviluppo delle imprese». È questa la chiave: la valorizzazione dei

fattori qualitativi, non per rinnegare quelli quantitativi che connotano la solidità di un'impresa, per andare anche al di là di essi. «Il ruolo di una grande banca è quello di sostenere il sistema economico del Paese - spiega a Economy Stefano Barrese - erogando credito in ogni fase dell'economia, anche nelle più delicate: Intesa Sanpaolo lo ha sempre fatto, negli anni della crisi e nel corso della ripresa. Ora è importante fare un passo in più, in particolare verso le imprese che sono la struttura portante del nostro Paese, per proporre soluzioni che vadano oltre il credito, guardando al futuro del Made in Italy e al suo sviluppo nel mondo. Vogliamo aumentare il nostro bacino di influenza sulle 200mila Pmi nostre clienti e sul milione di imprese complessive che serviamo. Infatti, Intesa Sanpaolo si propone oggi come punto di riferimento non solo finanziario per il mondo imprenditoriale e associativo, affiancando i clienti nell'individuare nuovi percorsi comuni e partecipando all'intera vita dell'impresa, dall'idea che la fa nascere a tutte le tappe determinanti per la sua crescita, che è poi anche la crescita del Paese, in un modello di relazione consolidato e duraturo, fondato su qualità, affidabilità e fiducia». Dunque la frontiera del nuovo modo di fare banca supera la tradizionale erogazione di credito - che resta, sì, attività basilare ma non più esaustiva - per meglio affiancare il mondo imprenditoriale nell'obiettivo comune di rafforzarne la solidità e rilanciare lo sviluppo economico del Paese, con ricadute sul mercato domestico e sullo sviluppo del business internazionale per affermare il primato italiano. In questo ambito, è stata definita una strategia di supporto per le Pmi nell'ambito del Corporate Finance, sfruttando le migliori competenze del gruppo, per realizzare operazioni di finanza strategica, in precedenza riservate solo PER RAFFORZARE LE IMPRESE È STATA CREATA UN'AREA SPECIALIZZATA NELLA CONSULENZA NON FINANZIARIA INSIEME A PARTNER LEADER NEL MERCATO alle imprese di grandi dimensioni. Questo con la finalità di accompagnare le Pmi nei percorsi di crescita, ricambio generazionale e ampliamento dei propri modelli di business, anche con forme innovative di supporto finanziario come ad esempio i basket bond. Inoltre, è stata creata Intesa Sanpaolo Forvalue, un'area specializzata nella consulenza non finanziaria che, insieme a partner leader nel mercato di riferimento, aiuta le imprese a intraprendere la strada del cambiamento, delle nuove competenze, dell'innovazione e dell'efficienza operativa, passando da un concetto di proprietà di determinati asset a quello di un loro utilizzo attraverso il noleggio a lungo termine, anche in prospettiva di ammodernamento digitale verso il 4.0. Inoltre, Intesa Sanpaolo Forvalue, attraverso una piattaforma di networking, offre contenuti formativi, informazioni qualificate e approfondimenti utili per la gestione e lo sviluppo del business nella logica esclusiva del Club, che vede già oggi circa 1.500 aziende aderenti. Analogamente, attraverso la società controllata Intesa Sanpaolo Formazione, il primo gruppo bancario in Italia ha arricchito la gamma delle sue proposte per un percorso completo di supporto alla crescita delle imprese e degli imprenditori, avvalendosi dei migliori programmi di formazione in partnership con i migliori operatori. A partire dal 2015 è stata avviata la linea formativa Skill4Business, che ha coinvolto circa 3.200 aziende con l'erogazione di oltre 46mila ore formative in aula, sui temi di internazionalizzazione e digitalizzazione, alla quale si è poi affiancata nel 2019 la piattaforma Skill4Capital, incentrata sulle tematiche del rapporto banca impresa, che dall'avvio ha messo a disposizione circa 4mila ore di formazione digitale. Al fronte specifico dell'internazionalizzazione delle Pmi, Intesa Sanpaolo ha dedicato poi il massimo sforzo, consapevole di quanto sia cruciale per la crescita produttiva del Paese, facendo leva su un network attivo in tutti i principali mercati: con una rete estera costituita da banche controllate, filiali corporate e sedi di rappresentanza, il Gruppo ha presenza consolidata in circa 40 Paesi e copertura in 85 Paesi, grazie ad accordi

di collaborazione con altre banche. E dunque, le imprese italiane che intendono affrontare percorsi di internazionalizzazione, direttamente o attraverso le proprie consociate all'estero, trovano nelle strutture di Italian Desk presso le filiali all'estero, la consulenza di specialisti dedicati al supporto finanziario e alle necessità di Trade e Cash Management. Nel corso del 2019 sono state realizzate diverse iniziative per aprire alle **Pmi** nuovi mercati esteri: si è appena conclusa infatti un'importante missione in Cina dedicata alle imprese del Sud, che hanno potuto incontrare insieme alla Banca possibili investitori a Pechino, Shanghai, Qingdao. Allo stesso modo, pochi mesi fa Intesa Sanpaolo ha organizzato una visita a Hong Kong per le imprese agroalimentari e una negli Emirati Arabi Uniti per quelle del settore logistico e delle infrastrutture, programmando altre attività anche per il 2020.

Foto: LE **PMI** INNOVATIVE SONO ATTENTE A SOSTENIBILITÀ, CIRCULAR ECONOMY, DIVERSIFICAZIONE DELLE FONTI FINANZIARIE, INTERNAZIONALIZZAZIONE

Foto: IL NOSTRO PERCORSO CON CONFINDUSTRIA PREVEDE UN NUOVO MODO DI FARE BANCA ATTRAVERSO LA VALORIZZAZIONE DEI FATTORI QUALITATIVI