



# **CONFIMI**

05 febbraio 2020

# INDICE

## SCENARIO ECONOMIA

05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Intesa, l'utile sale a 4,18 miliardi</b>	5
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Fusioni tra banche europee, la Borsa punta su SocGen e Ing</b>	7
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Emissioni in dollari e retail, così il Tesoro punta a 400 miliardi</b>	9
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Spa partecipate al test del mercato per il rinnovo dei vertici aziendali</b>	10
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Conte chiede all'Europa «un bilancio ambizioso»</b>	14
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Le Borse sono più esposte al rischio frenata</b>	16
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Il Governo schiera i big di Stato a sostegno dei listini</b>	18
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>La Milano della moda perde mille grandi acquirenti cinesi</b>	20
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>La maxi fiera tessile conferma: rinviando l'edizione a Shanghai</b>	22
05/02/2020 Il Sole 24 Ore <b>Sushi e delivery nel nuovo paniere Istat</b>	23
05/02/2020 Panorama <b>La resistenza (intelligente) dei bancari</b>	24
05/02/2020 La Stampa - Nazionale <b>Ferrari, 2019 boom "Ora consolidamento e due nuovi modelli"</b>	27
05/02/2020 Il Messaggero - Nazionale <b>Irpef semplice e meno progressiva nel mirino entra l'aliquota del 38 %</b>	28

## SCENARIO PMI

05/02/2020 Corriere della Sera - Nazionale	31
<b>I matrimoni alla Lavazza e il welfare «demografico»</b>	
05/02/2020 ItaliaOggi	32
<b>Produttività e salari di pari passo</b>	
05/02/2020 Il Giornale - Nazionale	33
<b>Turismo e moda in ansia Con lo stop ai viaggi perdite fino a 4,5 miliardi</b>	
04/02/2020 Investire	36
<b>La svolta di Azimut funziona I mercati privati conquistano il retail</b>	
04/02/2020 Investire	39
<b>Così la California d'Italia ha reagito allo tsunami cinese delle scarpe</b>	
05/02/2020 Economy	41
<b>LEGGE DI BILANCIO E PIANO IMPRESA: UN PO' DI AGIO PER LE PMI</b>	
05/02/2020 Economy	44
<b>A SCUOLA DI CIRCULAR ECONOMY MA IN CATTEDRA CI SONO LE PMI</b>	
05/02/2020 Economy	46
<b>L'AUMENTO DI CAPITALE? SI FA CON LA BLOCKCHAIN</b>	
05/02/2020 Economy	48
<b>SE LA BANCA HA FAME DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE</b>	

# SCENARIO ECONOMIA

13 articoli

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

# Intesa, l'utile sale a 4,18 miliardi

## BANCHE

Conti ai massimi dal 2007 e la cedola sale a 3,4 miliardi Messina: «Cresceremo»

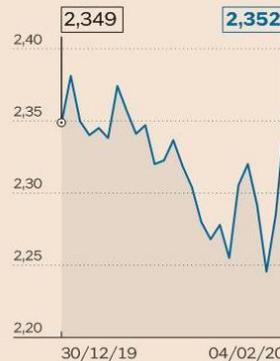
L'obiettivo 2021 è ambizioso: 6 miliardi di euro di utili. Ma tappa dopo tappa, Intesa Sanpaolo dimostra di saper generare reddito in linea con il piano d'impresa. Nonostante un contesto sfidante come quello attuale, la banca guidata da Carlo Messina ha chiuso il

2019 con il miglior risultato netto dal 2007: +3,3% a 4,18 miliardi (lo scarto sarebbe del 24,2% sterilizzando le operazioni straordinarie dell'ultimo trimestre: la cessione della quota in Ntv e il deal con il Intrum per la gestione delle sofferenze). Immediata la reazione a Piazza Affari: il titolo è salito del 2,91% a 2,35 euro. «Chiudiamo il bilancio 2019 con particolare soddisfazione», ha commentato Messina. Perché pur in un contesto «più complesso del previsto», Intesa si «colloca tra le banche europee più solide e profittevoli».

Luca Davi — a pag. 11

## Intesa Sanpaolo

Andamento del titolo a Milano



# Per Intesa utili a 4,18 miliardi Messina: «Il 2020 ancora meglio»

## BANCHE

La banca chiude il bilancio migliore dal 2007 e stacca 3,4 miliardi di dividendi

In arrivo altre mille uscite volontarie rispetto al piano: il cost/income al 51,4%

## Luca Davi

L'obiettivo al 2021 - 6 miliardi di euro di utili - è di quelli ambiziosi. Ma nel frattempo, tappa dopo tappa, Intesa Sanpaolo sta dimostrando di essere in linea con la traiettoria disegnata dal piano d'impresa e conferma la sua capacità di generare reddito. Nonostante un contesto sfidante come quello attuale, la banca guidata da Carlo Messina ha chiuso il 2019 con il miglior risultato netto dal 2007: l'utile netto è pari a 4,18 miliardi, in progresso del 3,3% rispetto al 2018. In verità lo scarto sull'anno precedente sarebbe anche superiore se si sterilizzassero le operazioni straordinarie registrate nell'ultimo trimestre del 2018: in particolare la cessione della quota in Ntv e il deal con il colosso svedese Intrum per la gestione delle sofferenze. Al netto dell'apporto positivo di queste due operazioni, il balzo dell'utile sul 2018 sarebbe del 24,2%. Un risultato che ha portato il titolo Intesa Sanpaolo sugli scudi, facendo registrare un

progresso del 2,91% a 2,35 euro «Chiudiamo il bilancio 2019 con particolare soddisfazione», è il commento di Messina. Perché pur in un contesto «più complesso del previsto», la banca si «colloca tra le banche europee più solide e profittevoli».

## Le attese sulla redditività

Per il gruppo bancario ce n'è abbastanza per confermare un pay out ratio dell'80%, con un dividendo cash di 3,4 miliardi, un dato che inserisce Intesa «con tutta probabilità al livello più alto tra le banche Europee in termini di dividend yield», sottolinea Messina. Ma la solidità della performance è tale da consentire di guardare in serenità già a tutto il 2020. L'anno in corso, al netto di eventi straordinari, secondo le attese dell'istituto s

chiuderà con un risultato netto «ben al di sopra del 2019», anche escludendo la plusvalenza derivante dalla partnership con Nexi. Confermato una pay out ratio al 75 per cento, in linea con le premesse al mercato.

## L'azione su costi e ricavi

Il contesto per la banca, va detto, rimane sfidante. Nel 2019 il Pil italiano è cresciuto dello 0,2%, contro un +1,2% a livello dell'Eurozona. Nel frattempo l'Euribor continua a viaggiare sottozero (-36 punti base nel 2019) e questo inevitabilmente incide sugli interessi netti. In questo contesto la banca ha raccolto proventi operativi netti in crescita dell'1,5%, a 18,08 mi-

liardi, grazie alla vivacità delle fees,



**CARLO MESSINA**  
Il ceo di Intesa Sanpaolo lo spread BTP/Bund deve scendere sotto quota 100

delle commissioni e dei ricavi da trading migliori delle attese, in particolare nel quarto trimestre. Il gruppo continua a spingere sul pedale del risparmio gestito, come dimostra l'incremento di 27,4 miliardi di flussi netti nel 2019. Segnali confortanti peraltro arrivano anche dallo spread, che dopo essere rimasto a lungo sopra i 200 punti base nel corso del 2019, oggi

è in area 135 punti base. In questo senso Messina ribadisce come ci sia spazio per un ulteriore miglioramento, anche sotto quota 100 punti base.

In un contesto in cui non tutte le leve dei ricavi possono garantire elevate performance, Intesa dà certezze al mercato confermando la tradizio-



nale capacità di controllo dei costi. Gli oneri operativi registrano un calo del 2,1%, tanto che il cost/Income ratio atterra al 51,4%. Da questo punto di vista Intesa anzi promette di superare anche gli obiettivi di piano, che mettono al 45% il punto di arrivo nel rapporto tra costi e ricavi. La semplificazione del modello operativo unita al contenimento del costo del credito potrebbero permettere anzi di generare un'extra performance rispetto alla road map tracciata febbraio 2018, in occasione della presentazione del piano d'impresa.

Nel contempo il gruppo sta mantenendo la barra dritta sull'efficientamento organizzativo e sulla disciplina di bilancio. Nel 2019 il personale è stato ridotto di 3.140 unità nel 2019, con 3.100 uscite volontarie aggiuntive entro giugno 2021 già concordate con i sindacati e già pienamente accantonate, di cui 850 già realizzate a gennaio 2020. In aggiunta, sono arrivate altre mille richieste circa per uscite volontarie che devono essere valutate. La partnership strategica con SisalPay - che garantisce un elevato livello di capillarità sul territorio - consentirà inoltre di realizzare un'ulteriore riduzione di filiali.

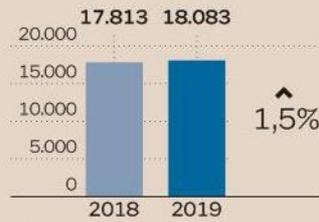
Sul fronte del costo del rischio, il gruppo nel 2019 registra il più basso flusso di crediti deteriorati lordi di sempre (3,9 miliardi), con rettifiche nette su crediti in calo del 12,7% rispetto all'anno precedente. Il nodo dei crediti deteriorati spaventa insomma molto meno che in passato. Molto si deve al lavoro di pulizia effettuato in questi anni, che ha permesso di ridurre di 34 miliardi circa lo stock dei crediti deteriorati dai massimi di settembre 2015. Gli accordi con Intrum sul fronte delle sofferenze e con Prelios per gli Unlikely to pay hanno permesso di sgonfiare l'Npe ratio al 7,6% a fine 2019, dall'11,9% di fine 2017. Numeri che consentono di poter conseguire «ben in anticipo» l'obiettivo del 2021, che fissa al 6% il target di Npe ratio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I conti del 2019

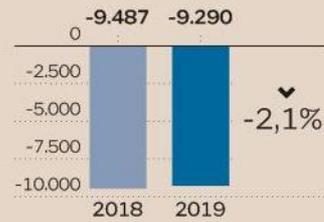
### PROVENTI OPERATIVI NETTI

Dati in milioni di euro



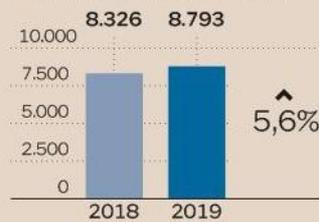
### COSTI OPERATIVI

Dati in milioni di euro



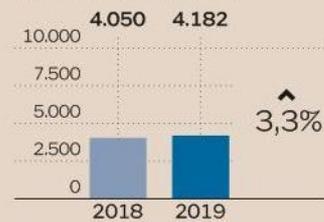
### GESTIONE OPERATIVA

Risultato in milioni di euro



### RISULTATO NETTO

Dati in milioni di euro



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

**REGOLE E CREDITO**

Fusioni tra banche europee, la Borsa punta su SocGen e Ing

Graziani — a pag. 12

# Fusioni tra banche europee, la Borsa punta su SocGen e Ing

**REGOLE E CREDITO**

Le aperture della Vigilanza Bce per facilitare i campioni europei fa ripartire il risiko

In Spagna attesa la risposta di Bbva al Santander  
In Italia focus su UniCredit

**Alessandro Graziani**

La nuova guida della Vigilanza Bce sembra seriamente decisa a favorire un processo di aggregazioni cross-border tra le banche dell'Eurozona. E per questo il numero uno del Single Supervisory Mechanism (Ssm) Andrea Enria ha da pochi giorni preannunciato una serie di iniziative della Vigilanza per rimuovere alcuni degli ostacoli regolamentari, a partire dal trasferimento della liquidità tra singoli Paesi della Ue, che finora hanno impedito le fusioni transfrontaliere.

L'uscita pubblica di Enria non è passata inosservata negli *headquarters* delle grandi banche europee. Né tra le banche d'affari che da tempo lavorano, fittando laute commissioni, per creare campioni europei anche nel settore finanziario.

Chi saranno i *first mover* a lanciarsi nell'arena delle fusioni cross border? Due nomi su tutti, secondo analisti ed investment

bankers sentiti dal Sole24Ore: l'olandese Ing e la francese Société Générale. Entrambe diffonderanno i risultati di bilancio 2019 giovedì 6 febbraio e sarà interessante interpretare i messaggi che verranno dati agli investitori in chiave aggregazioni nelle *conference* di presentazione dei dati.

Ing, forte di una capitalizzazione di 38 miliardi di euro, è considerata in questa fase dal mercato la banca europea più pronta a giocare un ruolo da "aggregatore". Sia per la rilevante capitalizzazione di mercato, sia per la disponibilità a trasferire fuori dall'Olanda la sede legale, anche a seguito della tassazione locale sulle remunerazioni dei manager, già emersa nel 2019 in occasione del fallito tentativo di merger con i tedeschi di Commerzbank.

Ulteriore caratteristica vincente di Ing, secondo gli analisti, è la rapida trasformazione digitale del gruppo che lo pone tra i più avanzati in Europa nella rimodulazione del proprio modello di business. Leadership digitale europea che è contesa dagli spagnoli di Bbva, che ormai si autodefiniscono una «data driven company», ma che difficilmente vengono visti in questa fase come un aggregatore in Europa e più concentrati nel ridurre il gap di presenza in Spagna-Portogallo rispetto ai rivali del Santander.

L'altro player considerato dal mercato sicuro protagonista del

riassetto europeo è la francese Société Générale che ha una capitalizzazione di Borsa di circa 25 miliardi di euro e che da tempo è alle prese con un piano di ristrutturazione, basato su tagli di personale, cessione di asset, riduzione degli Rwa. Due anni fa SocGen aveva esplorato un tentativo di nozze con l'italiana UniCredit (che oggi vale circa 28 miliardi di market cap), accantonato all'epoca anche per il rischio Italia.

Il dossier tornerà d'attualità? Negli ultimi mesi, così come a dicembre 2019 in sede di presentazione del nuovo piano industriale, il ceo di UniCredit Jean Pierre Mustier ha escluso aggregazioni cross-border per la difficoltà di

realizzare sinergie. Le aperture di Enria rappresentano una svolta per la strategia di UniCredit? È uno dei temi su cui gli investitori si soffermeranno nell'incontro di domani per la presentazione dei risultati 2019.

Temporaneamente fuori dai giochi del riassetto paneuropeo appaiono in questa fase, secondo gli analisti, le due grandi banche private tedesche Deutsche Bank e Commerzbank. Archiviati i ne-



goziati formali per una fusione tra le due big tedesche, e dopo il ritiro di Commerz dalla gara che stava per scattare tra Ing e UniCredit, entrambe le banche sono alle prese con i rispettivi piani interni di ristrutturazione. Deutsche, tra l'altro, ha venduto attività di trading ai francesi di Bnp-Paribas (leader europeo per capitalizzazione di mercato avendo superato con 60 miliardi il Santander) che non ha bisogno di ac-

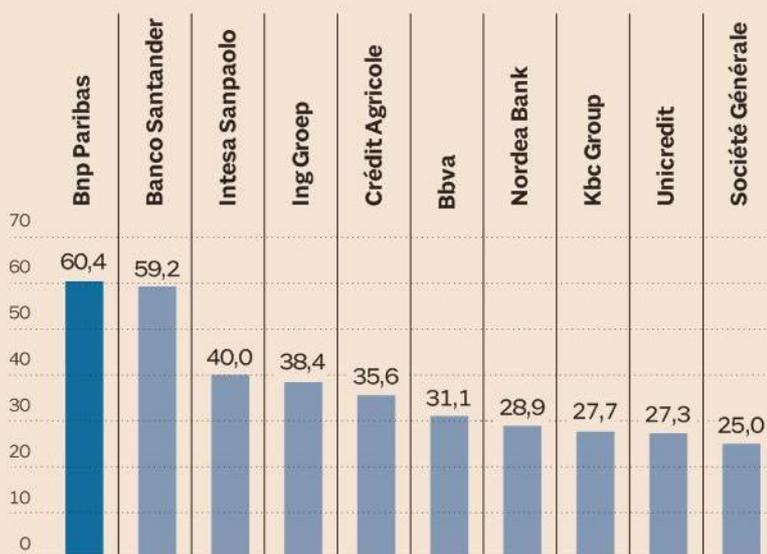
crescere le dimensioni anche se, si sottolinea sul mercato, monitora con attenzione quello che potrebbe accadere sul mercato interno francese.

Lo snodo principale del riassetto europeo resta, a detta di tutti, Société Générale, che potrebbe decidere di rompere gli indugi e aprire una trattativa formale per una aggregazione. Magari proprio con Ing che, ai tempi del tentativo di aggregazione con Commerz, si era affidata all'advisor Perella Weinberg. Perella Weinberg da circa un anno ha assunto da Goldman Sachs uno specialista del mercato dell'M&A francese come Cyrille Perard, che ha già svolto un ruolo importante nella fusione tra Psa e Fca. Chissà se il banchiere avrà un ruolo anche nel pilotare Ing sul mercato bancario francese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### La classifica delle banche europee

Capitalizzazione in miliardi di euro



Fonte: Thomson Reuters

**DEBITO PUBBLICO 2020**

# Emissioni in dollari e retail, così il Tesoro punta a 400 miliardi

Longo e Trovati — a pag. 11

**DEBITO PUBBLICO**

**LA STRATEGIA 2020**

## Titoli in dollari e retail, così il Tesoro punta a raccogliere 400 miliardi

Quello di ottobre, con 7 miliardi collocati e 18 richiesti dagli investitori, è stato solo un debutto. Perché il Tesoro quest'anno ha intenzione di tornare a collocare titoli di Stato in dollari, per completare la curva delle scadenze e dare liquidità a un mercato considerato strategico.

La strategia abbozzata a fine anno dalle Linee guida sulla gestione del debito pubblico è stata affinata in queste settimane e trova ora nuovi particolari. «Stiamo valutando se effettuare un'emissione multitranché o collocamenti singoli», ha spiegato ieri il dg del Debito pubblico Davide Iacovoni. L'idea è quella di proseguire sul lavoro avviato in autunno con i titoli a 5, 10 e 30 anni per proporre altre scadenze intermedie; e le dimensioni di queste operazioni non saranno irrilevanti, perché prassi vuole che ogni bond in dollari ammonti ad almeno due miliardi.

Ma quello a stelle e strisce è solo un capitolo di una strategia che poggia sulla parola d'ordine della «diversificazione» delle fonti di raccolta. Parola d'ordine obbligata per un emittente che anche quest'anno deve piazzare intorno ai 400 miliardi di euro di titoli, divisi fra 245-50 a medio lungo termine (202 per coprire le scadenze, e altri 40-45 per finanziare il fabbisogno) e 140-150 di BoT. Per questo il Tesoro punta ad allargare anche i confini della platea di investitori.

In due sensi. Il primo riguarda la chiamata a raccolta dei piccoli risparmiatori domestici, che continuano a essere marginali nel panorama dei detentori del debito. Oggi solo il 5,4% dei nostri titoli di Stato è direttamente in mano alle famiglie italiane, che da tempo trascurano questo mercato con il declinare dei rendimenti. Nei prossimi mesi il Tesoro assicurerà quindi almeno una nuova emissione di Btp Italia, che hanno rappresentato l'unica eccezione alla disaffezione del retail. Ma è probabile che gli appuntamenti anche quest'anno siano due: perché vanno a scadenza 22 miliardi delle due maxi-emissioni del 2014. Ma non solo. Per riaccendere l'interesse delle famiglie il Tesoro sta studiando anche nuove tipologie di titoli. Per ora si sa solo che non dovranno cannibalizzare il mercato dei Btp Italia. Probabile un titolo nominale non indicizzato.

La seconda mossa punterà sugli istituzionali. I Btp, nonostante i tassi in discesa, offrono ancora un premio rispetto agli altri bond governativi, pur con un rischio politico ridimensionato: per questo stanno già attirando investitori internazionali. Che oggi hanno in portafoglio circa il 33% del debito italiano, come non accadeva dai mesi che hanno preceduto il contratto di governo giallo-verde. Ma è verosimile che questa quota possa risalire ulteriormente.

A completare il ventaglio delle novità interverranno poi i Green Bond previsti dall'ultima legge di bilancio. Sul punto però al momento siamo ai preliminari. Perché prima dei dettagli finanziari su valore e modalità dell'emissione bisogna completare il lavoro attuativo, con la composizione del comitato interministeriale chiamato a fissare gli obiettivi di finanziamento e le modalità di verifica dei risultati.

—Morya Longo  
—Gianni Trovati

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# 250

**MILIARDI DI EURO**

Quest'anno il Tesoro collegherà sul mercato circa 250 miliardi di titoli a medio-lungo termine per finanziare scadenze (202 miliardi) e fabbisogno

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



# Spa partecipate al test del mercato per il rinnovo dei vertici aziendali

## GOVERNANCE

Da definire la squadra di otto società quotate tra cui Eni, Enel e Poste

Primavera di rinnovi per le partecipate del Tesoro. Nei prossimi mesi vanno a scadenza infatti i consigli di amministrazione di 8 società a partecipazione pubblica quotate a Piazza Affari. Sono già in corso le valutazioni per definire le liste e i vertici di grandi gruppi italiani come Eni, Enel e Poste, ma si tratta di scegliere la squadra anche di Enav, Leonar-

do, Mps, RaiWay e Terna. In totale sono da definire 80 posti da consigliere di amministrazione, oltre a 8 presidenze e a 8 poltrone da amministratore delegato.

Per leggere l'andamento delle società nell'ultimo mandato in cui sono stati in carica i tandem presidente e ad, qualche indicazione arriva dall'andamento dei titoli in Borsa. Molto buono, sotto questo profilo, appare l'andamento seguito dai titoli di Enel (+73,25%), Poste Italiane (+65%) ed Enav, (+ 46,9%), con performance sensibilmente migliori dei corrispondenti indici europei di riferimento.

Monica D'Ascenzo — a pag. 4

## 8

### I RINNOVI ATTESI

Nei prossimi mesi vanno a scadenza i consigli di amministrazione di 8 società a partecipazione pubblica: in corso le valutazioni per definire le liste e i vertici

**Piazza affari.** In arrivo il rinnovo dei vertici di otto società quotate partecipate dal Ministero del Tesoro direttamente o indirettamente

## IL CONFRONTO CON I COMPETITOR

Total return del titolo e del corrispettivo indice europeo nel periodo di carica dei vertici (Fonte: Refinitiv Datastream)

### ENAV

#### Servizi aerei

Enav è la società che gestisce il traffico aereo civile in Italia, garantendo l'operatività ai circa 2 milioni di voli l'anno



Nicola Maione.  
Presidente Enav



Roberta Neri.  
Ad Enav



### ENEL

#### Energia

È una multinazionale dell'energia e uno dei principali operatori integrati globali nei settori dell'energia elettrica e gas.



Patrizia Grieco.  
Presidente Enel



Francesco Starace.  
Ad Enel



## PAROLA CHIAVE

### # Total Return

#### Il parametro

Si tratta del rendimento totale di un investimento e somma la performance di Borsa all'eventuale stacco di cedole



# Spa del Tesoro, i rinnovi dei vertici al test del mercato

Da definire la squadra per Enav, Enel, Eni, Leonardo, Mps, Poste, RaiWay e Terna: in totale sono 80 posti da consigliere, oltre a otto presidenze e otto poltrone da Ceo

## Monica D'Ascenzo

Primavera di rinnovi per le partecipate del Tesoro. Il 2020 porta con sé un appuntamento importante per otto società a partecipazione pubblica quotate a Piazza Affari e le riflessioni sui vertici di grandi gruppi italiani, come Eni, Enel e Poste, sono sicuramente già iniziate. In totale, in ballo ci sono 80 posti da consigliere di amministrazione oltre a 8 presidenze e 8 poltrone da amministratore delegato. Oltre alle già citate Enel (23,59% del Tesoro), Eni (4,34% del Tesoro) e il 25,76 di Cdp) e Poste (29,26% del Tesoro e 35% di Cdp), ci sarà la nomina dei board anche di Leonardo (30,2% del Tesoro), RaiWay (controllata al 65,073% da Rai a sua volta partecipata dal Tesoro per il 99,56%), Mps (68,25% del Tesoro), Terna (29,851% nel portafoglio di Cdp) ed Enav (53,28% del Tesoro).

In via XX settembre si intende procedere secondo criteri di mercato, ma è complesso riuscire a leggere l'andamento delle società nell'ultimo mandato in cui sono stati in carica i tandem presidente e ad. Qualche indicazione viene dai corsi di Borsa. Il gruppo che meglio ha performato è senz'altro Enel, che nel secondo triennio Grieco-Starace ha visto le azioni apprezzarsi del 73,25% (EuroStoxx Utilities +39,35%). Nel periodo è cresciuta anche la cedola riconosciuta agli azionisti: da 0,18 euro complessivi (in due tranches da 0,09 euro) del 2017 si è passati a 0,28 euro distribuiti nel 2019. Il gruppo, nel complesso, ha un rendimento totale (total return) del 98,31% a fronte di un 59% dell'indice europeo di riferimento.

Per quanto riguarda Poste Italiane, in Borsa ha un saldo del 65% dal 27 aprile 2017 (+15,3% dell'EuroStoxx Insurance) quando sono stati nominati Maria Bianca Farina e Matteo Del Fante. Nel perio-

do il gruppo ha migliorato sia i ricavi sia l'utile, tanto che il dividendo è passato da 0,39 staccati a giugno 2017 a 0,44 di giugno 2019 a cui si è sommata una cedola di 0,154 nel novembre scorso. In questo caso la somma della performance di

Borsa e delle cedole fa sì che il total return per gli investitori sia stato del 97,4% (32% EuroStoxx Insurance).

Meglio dell'indice europeo di riferimento anche il titolo Enav (dall'8 novembre 2018 con il tandem di Nicola Macione e Roberta Neri): le azioni hanno messo a segno un progresso del 46,9% a fronte di un 18,8% dell'EuroStoxx Industrial goods, contemporaneamente so-

no migliorati anche i dati di bilancio con un +12,7% dell'utile e dividendi passati da 0,176 del 2017 a 0,1998 del 2019. In questo caso le azioni hanno avuto un total return del 53% (22% dell'indice europeo).

Terna con Catia Bastioli e Luigi Ferraris ha portato a casa un +36% (+45% l'EuroStoxx Utilities) in Borsa e un total return del 55% (contro il 66% dell'indice), mentre il corso azionario di RaiWay con Mario Orfeo e Aldo Mancini ha messo a segno un +24% a fronte di un EuroStoxx Media in terreno negativo per il 7,5%, mentre il titolo ha avuto un rendimento complessivo del 30% (-5% dell'indice). In territorio negativo Mps, che, per le note vicende dell'istituto, ha ceduto il 56% a fronte di un indice europeo in flessione del 26,5% e ha un total return negativo del 55,6% (-24% per l'indice); Eni, che ha registrato a Piazza Affari un -15,5% a fronte di un -6,6% dell'EuroStoxx Oil&Gas e ha un total return pari a -0,43% (+7% dell'indice); e Leonardo con un -28% a fronte di un +19,6% dell'EuroStoxx Industrial Goods e un -25% come rendimento totale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## ENI

### Oil&Gas

È la multinazionale attiva nell'esplorazione, produzione, raffinazione e commercializzazione di olio e gas, elettricità e chimica



**Emma Marcegaglia.**  
Presidente Eni



**Claudio Descalzi.**  
Ad Eni



**LEONARDO**

**Difesa**

Il gruppo è fra i leader globali nel mercato dell'Aerospazio, Difesa e Sicurezza



**Gianni De Gennaro.**  
Presidente Leonardo



**Alessandro Profumo.**  
Ad Leonardo



**MPS**

**Credito**

La banca più antica del mondo è controllata dallo Stato dopo il salvataggio del 2017



**Stefania Bariatti.**  
Presidente di Mps



**Marco Morelli.**  
Ad di Mps



**POSTE ITALIANE**

**Servizi**

La società offre prodotti e servizi postali, finanziari, assicurativi e per la telefonia mobile



**M. Bianca Farina.**  
Presidente Poste



**Matteo Del Fante.**  
Ad Poste Italiane



**RAIWAY**

**Infrastrutture**

Il gruppo possiede e gestisce la rete di diffusione del segnale radiotelevisivo della Rai



**Mario Orfeo.**  
Presidente RaiWay



**Aldo Mancino.**  
Ad RaiWay



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

### TERNA

#### Reti di trasmissione

Terna è un operatore che gestisce le reti per la trasmissione dell'energia elettrica



**Catia Bastioli.**  
Presidente Terna



**Luigi Ferraris.**  
Ad Terna



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

**IL PREMIER A BRUXELLES**

**Conte chiede all'Europa  
«un bilancio ambizioso»**

«Non parlo di diritto di veto, che è una minaccia. Siamo in una fase costruttiva» dei negoziati sul bilancio Ue 2021-2027, ma l'Italia pretende «un piano finanziario che sia ambizioso». Lo ha detto il premier Conte, ieri a Bruxelles per un giro di visite alle istituzioni europee: ha incontrato von der Leyen, Michel e Sassoli. — a pagina 18

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



# Conte chiede alla Ue un bilancio «ambizioso»

## IL PREMIER A BRUXELLES

L'incontro con Michel e von der Leyen: «Faremo valere le nostre ragioni»

La Commissione propone un budget 2021-2027 all'1,1% del reddito nazionale lordo

**Beda Romano**

Dal nostro corrispondente  
BRUXELLES

Nel tentativo di chiudere il negoziato tra i paesi membri sul prossimo bilancio comunitario 2021-2027, il presidente del Consiglio europeo Charles Michel sta incontrando questa settimana molti capi di Stato e di governo dell'Unione europea con l'obiettivo di avvicinare le posizioni nazionali - ieri ha visto il premier Giuseppe Conte. Un vertice a 27 è previsto per il 20 febbraio. L'esito del summit rimane molto incerto, tanto più che l'Ungheria, per esempio, dà battaglia su vari fronti.

Prima di incontrare il presidente Michel qui a Bruxelles, il premier Conte ha ricordato gli interessi italiani, il desiderio di avere in particolare un prossimo quadro finanziario settennale «ambizioso», ritenendo «più equilibrata» la proposta della Commissione europea, rispetto ad altre circolate in questi mesi. «L'Italia non rinuncerà a far valere le proprie ragioni». Insieme alla presidente dell'esecutivo comunitario Ursula von der Leyen, il premier ha invece discusso del Green Deal.

I Ventisette negoziano il piano da 1.000 miliardi per favorire la transizione energetica, mentre si dibatte anche di revisione delle regole di bilancio. Fare investimenti verdi in modo più facile «dovrà essere consentito a tutti i 27», perché altrimenti



**Europa verde.** Il premier Giuseppe Conte e la presidente della Commissione Ue Ursula von der Leyen

«si creerebbe un divario ancora maggiore» tra chi ha potuto fare investimenti agevolati e ha «realizzato una transizione più ampia, e chi rimane indietro», ha detto il premier. L'Italia vuole usare il Green Deal anche per il risanamento dell'impianto Ilva a Taranto.

Il negoziato sul bilancio settennale dell'Unione è per definizione difficile. Questa volta più del solito: l'uscita del Regno Unito dall'Unione provoca un buco di circa 80 miliardi di euro, secondo le stime della Commissione europea. L'allora commissario al bilancio, Günther Oettinger, ha presentato un progetto che prevede un aumento dei contributi nazionali, e un taglio della spesa in particolare nelle poste di bilancio più tradizionali, ossia la coesione e l'agricoltura.

Gli atteggiamenti negoziali dei singoli paesi vanno presi con cautela. Riflettono le posizioni di partenza, le sensibilità nazionali, in un contesto politico difficile. Ciò premesso, a grandi linee la discussione avviene su due aspetti: l'ammontare del bilancio e le poste da

privilegiare. I paesi più ricchi - dalla Scandinavia alla Germania - chiedono che l'ammontare del bilancio sia limitato all'1,0% del reddito nazionale lordo. Sono mossi dal desiderio di applicare le regole dell'efficienza e della sussidiarietà.

A titolo di confronto, la Commissione ha proposto un bilancio del valore di 1,1% (1.134 miliardi di euro), mentre il Parlamento europeo vorrebbe che l'ammontare fosse portato a 1,3%. Bruxelles vuole anche eliminare gli sconti (rebates, in inglese), introdotti nel corso degli ultimi decenni (cinque in tutto, a favore di Austria, Germania, Danimarca, Olanda e Svezia). Sul fronte opposto vi sono invece i paesi dell'Europa centro-orientale e meridionale che vogliono strappare un bilancio generoso.

L'altro nodo riguarda l'uso del denaro. Molti paesi - 17 dei quali si sono riuniti sabato in Portogallo - vorrebbero salvaguardare le poste dell'agricoltura e della coesione. Altri invece vorrebbero privilegiare i nuovi settori del digitale o dell'ambiente. In ballo c'è anche l'idea di creare nuove risorse da aggiungere ai contributi nazionali, tra le quali una tassa sul carbonio o un contributo sui sacchetti di plastica (quest'ultimo potrebbe avere un gettito di 5 miliardi di euro all'anno).

Il bilancio settennale è approvato all'unanimità. A due settimane dal vertice del 20 febbraio, prevale ancora l'incertezza. L'Ungheria è un paese chiave. Non vuole solo preservare i vantaggi delle politiche di coesione. Si sta anche opponendo alla proposta di legare l'uso di fondi europei al rispetto dello stato di diritto. A una recente domanda della televisione ungherese se avesse una linea rossa, una cosa su cui non è pronto a fare concessioni, il premier Viktor Orbán ha risposto: «L'onore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL CONFRONTO CON LA SARS

# Le Borse sono più esposte al rischio frenata

**Gli analisti puntano ancora su effetti di breve periodo, ma le incertezze aumentano**

**Morya Longo**

Il punto di svolta è arrivato lunedì, quando il numero di vittime del coronavirus ha superato quello della Sars nel 2002-2003. Questa non è una notizia negativa solo dal punto di vista sanitario. O umano. È un pessimo segnale anche per i mercati finanziari. Fino a pochi giorni fa gli economisti si erano infatti cullati nella speranza che il coronavirus potesse avere lo stesso impatto della Sars: ai tempi la contrazione del Pil e della Borsa in Cina fu forte nel breve termine, ma fu compensata nei trimestri successivi. Dato però che l'epidemia del coronavirus mostra una diffusione più veloce di quella che ebbe la Sars, e ora conta anche più vittime, tra gli stessi economisti i dubbi crescono. E, soprattutto, nelle loro teste ron-

za sempre più insistente una domanda chiave: questa epidemia potrebbe diventare il Cigno nero dell'economia, in grado di far deragliare quell'accelerazione economica globale tanto auspicata e invocata dalle Borse per il 2020?

## I rischi per Pil e mercati

Nessuno può sapere quanto si diffonderà il virus, quante vittime farà e quanto a lungo durerà l'emergenza. Due dati, però, preoccupano davvero a prescindere dall'evoluzione dell'epidemia. Uno: oggi la Cina è molto più pesante che nel 2003. Due: oggi i mercati azionari hanno valutazioni molto più elevate di allora.

Dal punto di vista economico, oggi la Cina produce il 19% del Pil globale. Nel 2003, ai tempi della Sars, rappresentava appena il 9% secondo i calcoli di Capital Economics. Non solo: la Repubblica popolare ha oggi un ruolo fondamentale nella cosiddetta catena del valore (supply chain) globale. Dunque un suo rallentamento avrebbe

conseguenze ben peggiori sull'economia del mondo intero rispetto a quelle che ebbe nel 2003. Stesso discorso per gli indici di

Borsa. Calcola Ubs che nel 2003 la Borsa cinese pesava nell'indice Msci emerging markets solo per il

6,8%. Oggi, invece, è salita al 35%. Nel 2003 la Cina pesava appena per lo 0,3% nell'indice delle Borse globali (l'Msci Acwi che raggruppa i listini di 23 economie avanzate e 26 emergenti). Oggi, invece, risulta salita al 4,2%. Questo significa che

oggi la Cina, parafrasando il gergo bancario, è davvero «troppo grande per rallentare».

La seconda preoccupazione, come detto, riguarda le valutazioni di Borsa. Nel 2019 i listini di tutto il mondo hanno corso tanto, pur in presenza di un'economia fiacca e di utili aziendali deludenti: i prezzi delle azioni sono insomma saliti più dei profitti aziendali. Così oggi le Borse hanno valutazioni elevate, più che ai tempi della Sars. Il rapporto tra il prezzo delle azioni e gli utili aziendali (P/e) a livello globale era a 16 nel 2003, mentre è a 17 oggi. Per i Paesi emergenti era a 8,8 nel 2003, mentre è a 13 oggi. In Europa (indice EuroStoxx), è passato da 17,97 a 19,09, mentre a Wall Street da 21,6 a 23,1. Insomma: oggi il rischio di cadere è maggiore. Come quello di farsi male.

## Le previsioni

Gli economisti stanno già rivedendo al ribasso le previsioni sulla crescita economica cinese. Oxford Economics ha tagliato le stime sul primo trimestre di due punti percentuali, Allianz Research di 1,4 punti. Citigroup sostiene che il coronavirus abbia «drasticamente cambiato le previsioni sulla crescita economica globale e cinese». Se

un impatto nel breve è dato per scontato, il punto è però capire l'effetto sul lungo termine. Insomma: per l'economia (e dunque per le Borse) sarà solo un incidente di percorso oppure una vera battuta d'arresto in grado di cambiare il film che gli investitori credevano di vedere nel 2020?

Molti investitori propendono ancora per la prima ipotesi. Lo pensa Ubs per esempio: «Noi avevamo una visione strutturalmente positiva sul mercato azionario ci-

nese - scrivono gli analisti della banca svizzera -. Non cambiamo oggi la nostra posizione». L'unica cosa che suggerisce Ubs è di coprire i rischi di ribasso facendo il cosiddetto «hedging». Posizione simile per Morgan Stanley, che titola un report con queste parole: «L'economia globale ritarda, non deraglia». Per non parlare di JP Morgan Am o Pimco che hanno ridotto al 20% le probabilità di recessione globale nel 2020. Più scaramantica Capital Economics, che scrive: «Noi continuiamo a sperare che la scossa sull'economia e sui mercati resti temporanea».

La realtà, però, è un'altra: nessuno lo sa. E questa, in fondo, è un'altra brutta notizia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

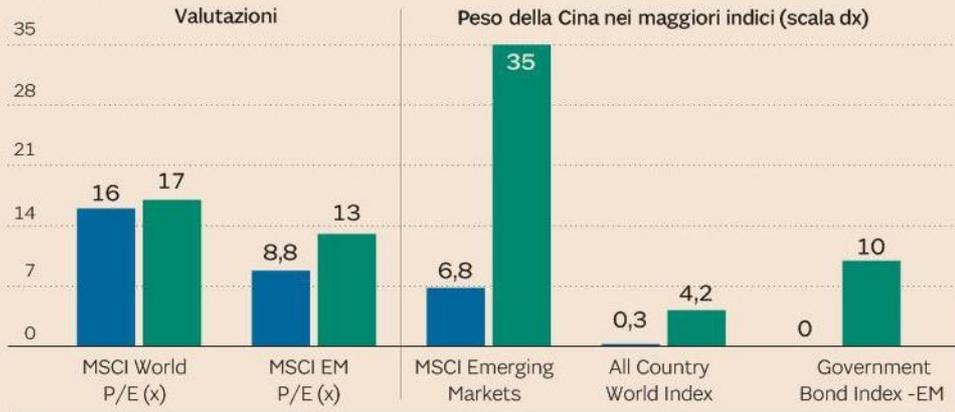
**Morgan Stanley e Ubs fiduciose, Jp Morgan e Pimco abbassano le probabilità di recessione**



### Sars contro coronavirus: due mondi diversi in Borsa

Differenze nei p/e e nel peso della Cina negli indici tra il 2002-2003 e oggi

■ SARS (2002-2003) ■ CORONAVIRUS (2019-2020)



Fonte: Ubs

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

LE CONTROMOSSE SUI MERCATI

# Il Governo schiera i big di Stato a sostegno dei listini

L'Opec Plus prepara tagli fino a 1 milione di barili di greggio al giorno

Sissi Bellomo

Al petrolio ci penserà l'Opec Plus, che studia tagli di produzione extra fino a un milione di barili al giorno. Del tracollo delle Borse (quanto meno in Cina) si occuperà Pechino, anche con interventi diretti a sostegno dei listini. A placare il nervosismo degli investitori per l'impatto del coronavirus è arrivata una doppia rassicurazione. E i mercati finanziari hanno reagito bene, recuperando il segno positivo dopo il lunedì nero che aveva inaugurato la settimana.

In Cina non solo proseguono le iniezioni di liquidità della banca centrale (altri 71 miliardi di dollari ieri in aggiunta ai 170 miliardi del giorno precedente) ma è emerso che un gruppo di società statali è pronto a entrare in azione su ordine del Governo per comprare titoli, in modo da arginare il ribasso dei listini: una strategia che Pechino aveva già adottato su larga scala nel 2015-2016, quando si temeva l'esplosione di una bolla finanziaria sul mercato cinese, e che oggi – secondo la stampa locale – vedrebbe schierato un pool di compagnie assicurative con una potenza di fuoco iniziale di 14,3 miliardi di dollari.

Operazioni a sostegno della borsa potrebbero essere già avvenute dietro le quinte, visto il pronto (benché parziale) recupero del Csi 300: l'indice, riferito alle Borse di Shanghai e Shenzhen, ha chiuso in rialzo del 2,6% dopo il crollo dell'8% di lunedì, che aveva virtualmente spazzato via 720 miliardi di dollari di capitalizzazione. Il rimbalzo ha contribuito a ridare fiato alle Borse in tutto il mondo, con un progresso superiore all'1% per i listini europei e statunitensi, che hanno archiviato la migliore seduta di questo travagliato 2020.

Per le quotazioni del petrolio – che

avevano perso il 20% in un paio di settimane, finendo in *bear market* – non c'è stata una vera e propria ripresa. Ma quanto meno la caduta si è interrotta. Il Brent, che era scivolato fino a 53,95 \$/barile, ai minimi da oltre un anno, è tornato a scambiare poco sopra 54 dollari. Il Wti ha riconquistato (a malapena) quota 50 dollari, con un rialzo marginale che segnala una fragile fiducia nei confronti dell'Opec Plus.

Un comitato tecnico della coalizione è riunito da ieri a Vienna per studiare ulteriori tagli della produzione di greggio da proporre al prossimo vertice Opec Plus, che potrebbe essere anticipato a questo mese: un intervento che molti analisti considerano inevitabile, visto che i consumi petroliferi stanno già crollando per effetto del coronavirus, ma che è difficile mettere a punto considerato l'alto grado di incertezza sulla diffusione e sulla durata dell'epidemia.

Per uscire dall'impasse l'Opec Plus ha chiesto lumi direttamente alla Cina, invitando per un confronto l'ambasciatore Wang Qun, che rappresenta Pechino presso le organizzazioni internazionali con sede a Vienna, come Osce e Aiea. Ne ha ottenuto un invito alla prudenza. «Ogni esagerazione o reazione eccessiva – ha avvertito Wang – non sarebbe nell'interesse del pubblico e nemmeno del mercato del petrolio». La frenata dei consumi di greggio cinesi, ha spiegato il diplomatico, dipende dalle misure imposte per contenere l'epidemia: una volta revocate, l'effetto sparirà di colpo.

Il comitato tecnico, sotto la presidenza congiunta di Arabia Saudita e Russia, continuerà a soppesare pro e contro di un intervento anche nella giornata di oggi. Secondo indiscrezioni, ci sono numerosi scenari alternativi delineati dagli economisti dell'Opec: nel più pessimista – una grave epidemia per almeno sei mesi – è previsto un calo della domanda di un milione di barili al giorno nel secondo trimestre e di 400mila bg in media nel 2020.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



### Petrolio Brent

ICE, 1° posizione, dollari/barile



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

# Effetto virus sull'auto Soffre anche la moda: sfilate senza i cinesi

## I RIFLESSI ECONOMICI

**Automotive in affanno:  
interruzioni nella catena  
globale delle forniture**

**Alle sfilate milanesi assenti  
mille buyer di Pechino  
A rischio le forniture di Prato**

**I decessi saliti a quota 427  
Francia, Gb e Germania  
ai cittadini: «Via dalla Cina»**

*Edizione chiusa in redazione alle 22*

Dopo i mercati il coronavirus contagia l'industria. La carenza di componenti made in China ha portato a una semi-paralisi delle fabbriche sudcoreane. Un prolungamento degli stop in Cina alla seconda metà di febbraio potrebbe investire anche altri grandi gruppi. Inevitabili le conseguenze anche su altri settori come la moda. Alle prossime sfilate milanesi si stima che non verranno l'80% di buyer e operatori cinesi, circa mille persone. Si cercherà di ovviare con eventi in streaming live. La paralisi degli scambi rischia di mettere in difficoltà anche Prato. Quanto alla cronaca, si è arrivati ieri a 427 decessi. Francia, Germania e Gran Bretagna hanno invitato i loro connazionali a lasciare la Cina. — alle pagine 2-3



**Tra moda e design.** Appena venti giorni fa Prada ha fatto sfilare l'uomo con un allestimento firmato dall'architetto Rem Koolhaas, all'interno della Fondazione Prada



**Carlo Capasa.** Presidente della Camera nazionale della moda, al suo secondo mandato. Le sue priorità sono state fin dall'inizio sostenibilità, digitalizzazione e sostegno ai giovani creativi italiani e stranieri



**Mario Boselli.** Presidente onorario della Camera nazionale della moda e presidente dell'Istituto Italo-Cinese. Frequenta la Cina, anche come imprenditore, da oltre 40 anni



# La Milano della moda perde mille grandi acquirenti cinesi

**Moda.** Dal 18 al 24 febbraio Milano torna capitale del pret-à-porter in grado di sfidare Parigi, ma i voli cancellati e la prudenza impediscono a operatori e stilisti di lasciare Pechino

**Giulia Crivelli**

Nessuno si illudeva che il coronavirus risparmiasse il sistema moda. Anzi, visto il peso dei cinesi sui consumi di prodotti italiani, l'unica cosa da capire era l'entità del danno. I primi numeri sono arrivati ieri, in occasione della presentazione della prossima fashion week milanese (18-24 febbraio).

«L'80% dei buyer e operatori della moda cinese non ci sarà – ha detto Carlo Capasa, presidente della Camera della moda –. Parliamo di circa mille persone alle quali andremo in contro virtualmente: le sfilate e molti altri appuntamenti saranno in streaming live e tutti gli associati stanno usando la tecnologia e ogni altro mezzo per ridurre al minimo i disagi e il senso di esclusione che i cinesi stanno sperimentando». La fashion week metterà in vetrina le collezioni donna per l'autunno-inverno 20-21, grazie a 188 appuntamenti (cifra record) tra sfilate, presentazioni in showroom ed eventi. Era previsto anche un evento dedicato a otto stilisti cinesi emergenti, il Sino-Italian Fashion Town, supportato dalla stessa Camera della moda e dal gruppo cinese Chic, che lunedì ha annunciato la cancellazione dell'omonima, imponente, fiera del tessile-moda che avrebbe dovuto tenersi a Shanghai dall'11 al 13 marzo.

«Non annulliamo l'evento dedicato ai talenti cinesi, lo rendiamo virtuale – ha sottolineato Capasa –. Gli otto ragazzi saranno tutti collegati e chi verrà al Fashion Hub, il luogo dove era prevista l'esposizione delle collezioni, potrà comunque mettersi in contatto con loro». La Camera della moda ha preso contatti con piattaforme social cinesi e anche Huawei darà il suo contributo. Avere la forza di cambiare le cose che si possono cambiare; avere la pazienza di accettare quelle che non si possono cambiare e saper distinguere tra le prime e le seconde. È un auspicio attribuito agli indiani d'America. Secondo altri sono parole di Tommaso Moro. Poco importa chi sia l'autore: si tratta di una massima che ben sintetizza il quadro dipinto da Capasa. La forza per cambiare – in meglio – le co-

se, Capasa e il Comune di Milano l'hanno dimostrata negli ultimi sei anni, riportando la città e il calendario di sfilate, presentazioni ed eventi ad antichi fasti: oggi l'unica autentica (costruttiva, peraltro) rivalità è con Parigi. Londra e New York non possono competere con Milano come vetrina di tendenze e luogo di business. Tocca invece accettare un fatto: i voli dalla Cina sono bloccati per via del-

l'epidemia da coronavirus e non saranno la Camera della moda né il sindaco Sala a cambiare le cose. Ma qualcosa si può fare: insieme all'assessore alla Moda Cristina Tajani il presidente della Camera ha presentato l'iniziativa *China, we are with you*: un messaggio chiaro di solidarietà e allo stesso tempo un invito a non cadere vittime di paure che non hanno fondamento scientifico e che rischiano di scavare un fossato tra italiani e cinesi e una

voragine economica. Il sistema moda ha chiuso il 2019 con un fatturato di oltre 90 miliardi, in crescita dello 0,8% e trainato dall'export (+6,2% a 71,5 miliardi), il coronavirus peserà però sul primo trimestre 2020: «Prevediamo un calo dell'1,8%, ma molto dipende da quello che succederà nelle prossime settimane», ha aggiunto Capasa.

«In questi giorni persone di origini cinesi ma in Italia da anni sono bersaglio di accuse e, in alcuni casi, di insul-

ti – ha sottolineato Mario Boselli, presidente onorario della Camera della moda e presidente dell'Istituto Italo-Cinese –. È inaccettabile e fuori da ogni logica, da qualunque punto di vista si guardi la questione. I rapporti umani non dovrebbero mai degenerare e, sia detto per inciso, il danno economico che già stiamo sperimentando dovrebbe, da solo, spingerci a più miti consigli».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MILANO UNICA

# La maxi fiera tessile conferma: rinviemo l'edizione a Shanghai

**Il comparto ha chiuso il 2019 in calo del 4,7% soprattutto a causa dell'export (-3,7%)**

Il dubbio serpeggiava da qualche giorno, ieri è arrivata la conferma: inaugurando l'edizione invernale di Milano Unica, leader europea tra le fiere del tessile di qualità, il presidente Ercole Botto Poala ha detto che la manifestazione gemella, Milano Unica Shanghai, prevista per marzo, è annullata. Troppe le oggettive difficoltà logistiche e, naturalmente, sanitarie. È l'effetto a breve dell'allarme legato all'epidemia da coronavirus, mentre su quelli a medio termine sul tessile italiano Botto Poala è stato cauto: «La filiera ha le spalle abbastanza larghe da assorbire questa crisi. A patto che l'allarme rientri in tempi ragionevoli e persone e merci riprendano a viaggiare».

In occasione di Milano Unica – allestita nel quartiere fieristico di Rho fino a domani, con circa 500 espositori e le collezioni per la primavera-estate 2021 – Botto Poala ha presentato i dati a consuntivo del 2019, che hanno risentito della congiuntura internazionale incerta. Il tessile infatti, considerato la parte "a monte" della filiera della moda, anticipa, in positivo o negativo, l'andamento della parte a valle. Il fatturato è calato del 4,7% a 7,6 miliardi, l'export ha perso il 3,8% sul 2018, chiudendo a 4,14 miliardi.

Se, come si prevede, l'area asiatica peserà negativamente sull'intero sistema moda nel primo trimestre 2020 (si veda anche il pezzo a fianco), il tessile ha già subito gli effetti del rallentamento cinese – in atto ben prima del coronavirus –, dei disordini a Hong Kong e della frenata manifatturiera della Germania. Nel 2019 l'export verso Cina e Hong Kong è calato rispettivamente del 6,2% e del 19,2% e quello verso la Germania del 15,3%. Dati preoccupanti perché Cina, Hong Kong e Germania sono i più importanti mercati di sbocco del tessile made in Italy, con un'incidenza complessiva sul totale del 18,2%.

Il comparto però è storicamente

resiliente e in passato ha superato crisi ben più gravi, come l'impatto della globalizzazione che ha costretto l'intera filiera a un riposizionamento verso l'alto, lasciando la produzione a basso costo ad altri Paesi, Asia in primis. Ora il tessile vuole guidare la svolta sostenibile che il mercato – forse sarebbe meglio dire il mondo – richiede. «Siamo di fronte a incertezze politiche ed economiche su scala globale, alle quali si aggiungono i rischi per la salute e il commercio mondiali legati al coronavirus – ha spiegato

Botto Poala –. Per il tessile poi dobbiamo ricordare i tragici incendi in Australia che, oltre a incidere notevolmente sul prezzo della lana, ci ricordano drammaticamente i pericoli che corre il nostro pianeta». Da qui l'impegno dell'industria tessile per diventare sempre più sostenibile. Restando però altamente creativa: ai produttori di tessuti i marchi della moda chiedono innovazione, ispirazione, stimoli.

«Il tema di questa edizione, Creatività sostenibile – ha aggiunto Carlo Ferro, presidente dell'Agenzia Ice – ben si accorda con l'azione della nuova Ice, che vede nel binomio innovazione e sostenibilità il motore per promuovere il made in Italy sui mercati internazionali».

Di competitività all'estero ha parlato anche Ivan Scalfarotto, sottosegretario agli Esteri e alla cooperazione internazionale: «Dobbiamo rafforzare la consapevolezza tra i nostri imprenditori che una produzione sostenibile non è un parametro in più da rispettare ma una direzione nuova, socialmente e economicamente vantaggiosa, verso cui indirizzare la capacità innovativa». A Ice e ministero degli Esteri è andato il ringraziamento di Massimo Mosiello, direttore generale di Milano Unica, per il sostegno alla fiera e alle iniziative per portare a Milano delegazioni di buyer internazionali. Botto Poala ha infine ricordato i suoi predecessori (Poala Zegna, Pier Luigi Loro Piana e Silvio Albini) e annunciato il nome del successore alla guida di Milano Unica, Alessandro Barberis Canonico, ad del lanifi-

cio Vitale Barberis Canonico e presidente di Ideabiella.

—G. Cr.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## LEADERSHIP

**2,26 miliardi**  
**Surplus commerciale del tessile**  
Concorre per circa un quarto a quello dell'intera filiera, pur pesando sul fatturato per poco meno del 15%.

**41%**  
**Produzione laniera**  
È la parte maggiore del tessile italiano, che comprende però anche lino, seta, cotone e maglia

**-6,2%**  
**Calo dell'export verso la Cina**  
Il dato del 2019 indica che gli effetti del rallentamento del Paese si sono già fatti sentire



PANORAMA

A GENNAIO INFLAZIONE +0,6%

## Sushi e delivery nel nuovo paniere Istat

Li vediamo agli incroci. Fermi ai semafori. Oppure in attesa davanti a pizzerie o ristoranti.

Presenza pervasiva quella dei "rider" che consegnano cibo, ormai diventati simbolo della gig economy, che trova ora spazio anche all'interno del paniere Istat. Aggiornato in modo significativo anche in termini tecnologici, con l'ingresso dirompente della mobilità "smart" nei metodi di calcolo. Diesel e benzina ormai raccontano solo una parte della realtà del mondo dell'auto e nella rilevazione dell'andamento dei prezzi vengono così inserite per la prima volta le automobili elettriche ed ibride elettriche, così come il monopattino funzionante a batteria.

Anche se le vetture a motorizzazione alternativa rappresentano ancora una nicchia, si tratta tuttavia di un segmento di mercato in forte crescita, come dimostrano anche le ultime statistiche del mese di gennaio. Dove auto ibride ed elettriche arrivano all'11,3% di quota di mercato, quasi il doppio rispetto allo stesso mese dell'anno precedente, il massimo di sempre.

Oltre alla consegna di pasti a domicilio lo spostamento progressivo delle nostre abitudini verso una società di servizi è dimostrato dall'ingresso di altre voci, come il sushi take away. O ancora il servizio di barba e baffi, i trattamenti estetici per uomo, lavatura e stiratura della camicia, applicazione di smalto semipermanente.

Nuovi ingressi che ampliano il paniere, che a differenza del passato non perde alcun pezzo per strada. In quanto i prodotti già presenti - spiega l'Istituto di statistica - non mostrano segnali di obsolescenza tali da motivarne l'esclusione.

In termini di metodo e raccolta vi è un altro cambiamento, legato all'ampliamento dell'utilizzo dei prezzi registrati alle casse mediante scannerizzazione dei codici a barre a nuovi canali distributivi del commercio al dettaglio della grande distribuzione organizzata.

Non più solo supermercati e ipermercati ma con riferimento ai beni alimentari confezionati e ai beni per la cura della casa e della persona, anche di discount, piccole superfici di vendita e specialist drug.

### Inflazione allo 0,6%

L'indice dunque si aggiorna, in una fase peraltro in cui i prezzi restano mediamente "freddi".

Dalle stime preliminari Istat, a gennaio l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività, al lordo dei tabacchi, registra infatti un aumento dello 0,2% su base mensile e dello 0,6% su base annua (da +0,5% del mese precedente). Lieve accelerazione imputabile in prevalenza ai prezzi dei beni energetici. L'aumento congiunturale dell'indice generale è dovuto principalmente alla crescita dei prezzi dei Beni alimentari, sia nella componente lavorata (+1,4%) che non (+0,9%), in parte bilanciata dalla diminuzione dei prezzi dei Servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (-0,6%). Guardando all'evoluzione dei prezzi in Europa l'Italia si pone nella fascia bassa dello spettro, a fronte di media Ue che nella stima flash diffusa da Eurostat vede una crescita su base annua dell'1,4%. Solo Cipro presenta dati analoghi ai nostri, per tutti gli altri paesi gli aumenti sono invece superiori.

—Luca Orlando

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,4%

### LA MEDIA EUROPEA

Nella stima flash diffusa da Eurostat si vede una crescita su base annua dell'1,4% nell'Unione europea

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



# La resistenza *(intelligente)* dei bancari



Imageconomica

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

## RELAZIONI SINDACALI

**Con il rinnovo del contratto nazionale del credito si tutelano, per la prima volta, non solo i dipendenti degli istituti, ma anche i clienti. Perché contrasta la vendita di prodotti a rischio e protegge il risparmio, come racconta Lando Maria Sileoni, segretario generale della Fabi.**

di Gianluca Baldini

Lando Maria Sileoni, segretario generale della Fabi, il maggiore sindacato dei bancari.

«Il contratto nazionale di lavoro dei bancari è un successo per la categoria: abbiamo ottenuto 190 euro di aumento su 200 euro richiesti, norme migliori per la qualità della vita di lavoratrici e lavoratori, la cabina di regia su nuove tecnologie, eliminato il salario d'ingresso dei giovani che era penalizzato del 10 per cento» dice Lando Maria Sileoni, segretario generale della Fabi (primo sindacato dei bancari), contratto alla mano. «E c'è una stretta sulle pressioni commerciali, che dà a questo rinnovo un'importante valenza sociale perché per la prima volta tuteliamo i clienti. Ora dovremo affrontare i prossimi piani industriali di Unicredit, Ubi e poi Banco Bpm».

**Come vi comporterete quando i banchieri proporranno nuovi tagli all'occupazione?**

Il tema occupazionale è centrale, non faremo sconti a nessuno. A un determinato numero di prepensionamenti e pensionamenti volontari dovranno corrispondere migliaia di assunzioni, altrimenti le banche non avranno la nostra firma di adesione. E, senza il nostro via libera, i gruppi bancari diventeranno ingestibili. È vergognoso che si continui ad abbattere il costo del lavoro, facendo solo tagli sul personale, senza concentrarsi sui ricavi, che devono crescere, e solo per le ambizioni

personali di amministratori delegati come Jean Pierre Mustier che vuole alleggerirsi in Italia per creare poi le condizioni di una grande fusione europea. Unicredit parla francese, ma non può permettersi di abbandonare le economie dei territori nazionali.

**Chi si sta avvantaggiando dalla chiusura degli sportelli bancari?**

Poste Italiane, che non avendo piena licenza bancaria, comprano e vendono carte di credito e mutui di istituti di credito italiani ed esteri. Le banche chiudono migliaia di sportelli, ma continuano a vendere i loro prodotti nella rete postale. Più contraddizione di questa...

**Il contratto è importante anche per i negoziati sui piani industriali?**

Sì, per tre motivi: perché finalmente tutela il risparmio. Sono previste due fasi, una aziendale e una nazionale, per verificare eventuali pressioni commerciali e per contrastare la vendita di prodotti a rischio.

Il valore strategico di questo rinnovo contrattuale, dunque, non assume un'importanza politica soltanto per il nostro settore, ma protegge anche la clientela. Gli altri due obiettivi centrati sono il rafforzamento dell'area contrattuale per gestire al meglio le esternalizzazioni e la strategica cabina di regia, aziendale e nazionale, per la condivisione di nuove figure professionali, di nuove attività e nuovi mestieri. Inoltre, la riconversione professionale diventerà il tema più attuale dei prossimi piani industriali. Con questi strumenti dovremo sconfinare la richiesta di esuberanti. Insomma, un patto per l'occupazione da condividere con tutte le organizzazioni sindacali.

**L'emergenza clima, come emerso al summit di Davos, è ormai centrale per le banche. È una strada corretta?**

Sì. Intesa Sanpaolo, guidata da Carlo Messina, è all'avanguardia e ha deciso

## RELAZIONI SINDACALI

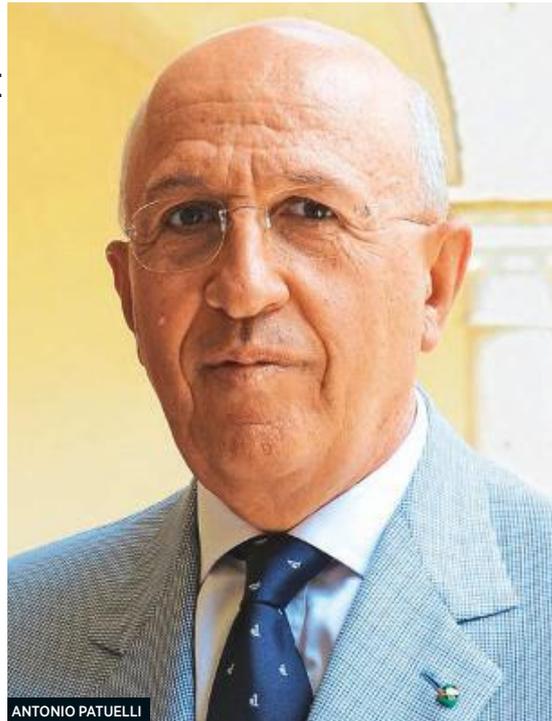
di finanziare, con 50 miliardi di euro, un grande piano di sostenibilità ambientale. È una scelta lungimirante e un modello da seguire: dimostra che l'Italia può tornare a investire e a scommettere sul futuro, anche in sostituzione di una parte della politica, troppo ingessata da vecchi modelli di relazioni e poco attenta nel programmare il futuro del Paese. È una strada che potrà garantire anche nuova occupazione nel settore bancario. Sono da ricordare tutte le iniziative sociali delle banche, come i social bond emessi dal gruppo Ubi guidato da Victor Massiah, destinati a opere altamente benefiche.

### **Finora è stata decisiva la Bce, ma Mario Draghi non è più presidente dell'Eurotower: cambierà qualcosa?**

L'azione e la determinazione del presidente Draghi sono state decisive per la tenuta dell'area euro e per l'Italia. Al suo posto, nel board Bce, adesso c'è Fabio Panetta, e l'ex direttore generale di Banca d'Italia ha capacità e professionalità per lavorare bene a Francoforte, dopo aver ben operato a Roma. Nutro profonda stima per lui: sarà un affidabile punto di riferimento per il settore bancario italiano.

### **Entro il 2021, lo Stato dovrà cedere il 68 per cento di Monte dei Paschi di Siena: è possibile un'operazione con Ubi e Banco Bpm?**

Nella mente di alcune società internazionali di consulenza e nelle ambizioni di questo governo esiste anche questa possibilità. Dovrà confrontarsi con elementi di difficoltà come l'età anagrafica degli attuali amministratori delegati, le loro ambizioni, le norme Antitrust e una improbabile volontà di cambiamento, virtuale e dichiarata solo a parole. Nel 2021 qualcosa accadrà anche perché il capo della vigilanza della Bce, Andrea Enria, ha una politica meno aggressiva del suo predecessore, Danielle Nouy,



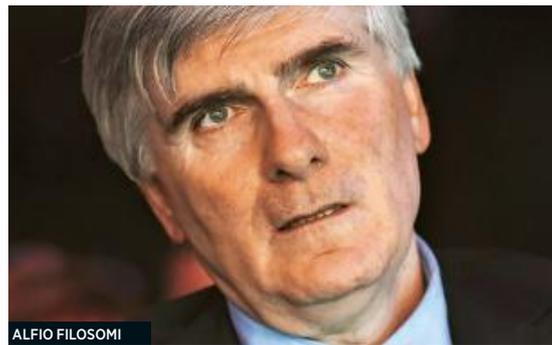
ANTONIO PATUELLI



SALVATORE POLONI

### **I TRE PROTAGONISTI DI UN SUCCESSO**

A fare da mediatore e da tramite tra i piccoli e i grandi istituti è stato Antonio Patuelli, presidente della Associazione Bancaria Italiana. Salvatore Poloni, presidente del Comitato Affari Sindacali e del Lavoro dell'Abi, è invece il negoziatore che ha gestito i rapporti con i sindacati. Alfio Fillosomi infine, responsabile delle Relazioni Sindacali di Banca Intesa, è stato al tavolo della trattativa in rappresentanza del primo Istituto bancario italiano.



ALFIO FILOSOMI

ma dovrà arrivare a dama. Le criticità oggi del settore sono in taluni casi rappresentate dalla governance e dalla redditività delle banche.

### **Il ruolo del sindacato sta mutando, è al passo col cambiamento del settore bancario?**

Godiamo di ottima salute, come dimostra il continuo aumento degli iscritti. Stiamo valutando alcuni importanti progetti. Il nostro obiettivo, come Fabi, è migliorare il paradigma dell'attività sindacale. Non più sola rappresentanza, contrattazione e tutela, ma supporto costante ai nostri iscritti e a tutti i lavoratori nel percorso professionale e nella crescita, anche con una formazione innovativa dei bancari. Non lo fanno le banche, lo faremo noi. Nel futuro prossimo

bisogna mettere al centro le competenze e il capitale umano. Perché le moderne professionalità bancarie sono come le azioni di Enrico Cuccia: non si contano, ma si pesano. Vogliamo fare un salto di qualità e realizzare un sistema che da un lato formi e dia maggiore consapevolezza ai dipendenti con un database informativo, dall'altro misuri, con una sorta di rating, il valore complessivo delle competenze all'interno dei gruppi. Sarà una rivoluzione perché poi sarà la nostra organizzazione a giudicare la qualità del capitale umano delle banche e quanto realmente le stesse investono in professionalità. L'intero settore ne trarrà vantaggi e noi saremo i primi in Europa a gestire il cambiamento. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imagoeconomica (2) - Agf

L'AMMINISTRATORE DELEGATO CAMILLERI ALZA I TARGET

# Ferrari, 2019 boom “Ora consolidamento e due nuovi modelli”

## Ma l'utile più basso del previsto delude Piazza Affari e il titolo perde il 2,3%. Ricavi a quota 3,8 miliardi (+10%)

**TEODORO CHIARELLI**

La Ferrari dei record supera per la prima volta quota 10 mila auto vendute e chiude il 2019 con risultati in linea con le ambiziose attese. Unico neo, l'utile netto leggermente inferiore alle stime degli analisti, che delude Piazza Affari, dove il titolo finisce per perdere il 2,3%, scendendo sotto i 150 euro. In effetti il risultato netto è di 699 milioni, in calo dell'11% rispetto ai 787 milioni dell'esercizio precedente, ma i ricavi aumentano del 10,1% a 3,8 miliardi. Eppure il 2019 della Rossa, commenta l'amministratore delegato Louis Camilleri, «è stato robusto sia a livello quantitativo che qualitativo». Tanto da porre le premesse per un ulteriore innalzamento dell'asticella nel 2020. La casa di Maranello, presieduta da John Elkann, rivede al rialzo le previsioni per la fine del 2020 rispetto a quanto indicato nel piano presentato a settembre 2018 e annuncia due nuovi modelli per ampliare la famiglia di appassionati di Ferrari, dopo i cinque lanciati nell'anno appena trascorso. Non solo: Camilleri annuncia «un portafoglio ordini più forte che mai».

Il prudente manager succeduto alla guida della Ferrari a Sergio Marchionne scomparso il 25 luglio 2018, precisa comunque che quest'anno «sarà di consolidamento». E aggiunge: «Lanciare cinque modelli nel 2019 è stata una dimostrazione di enorme intraprendenza». Camilleri spiega che, in vista delle nuove norme della Formula 1 in vigore dal 2021, che comporteranno lo sviluppo di

un'auto molto diversa, ci sarà un significativo aumento degli

investimenti, ma non vuole svelare i numeri. «Quest'anno sarà piuttosto critico per la F1. La nostra ambizione resta quella di vincere. Investiremo nelle nostre infrastrutture, in risorse e tecnologie. E continueremo a sviluppare la vettura mentre la stagione 2020 va avanti».

Il 2019 della casa della Rossa termina con 10.131 auto consegnate, pari a un incremento di 880 unità (+9,5%) rispetto all'anno precedente.

L'aumento dei ricavi è sostenuto dalla crescita dei volumi della 488 Pista e della 488 Pista Spider, della Ferrari Portofino, della 812 Superfast e dalle prime consegne della F8 Tributo. La casa di Maranello cresce in Cina, HongKong e Taiwan (+20,3%), regione Emea (+15,8%), resto dell'Apac (+12,9%), mentre cala del 3,3% nelle Americhe.

Per il 2020 la guidance finanziaria è rivista al rialzo rispetto al piano annunciato in occasione del Capital Markets Day del settembre 2018, con i ricavi netti stimati a 4,1 miliardi, da 3,8 miliardi, l'EBITDA adjusted compreso tra gli 1,38 e gli 1,43 miliardi, da una stima superiore agli 1,3 miliardi, e un utile adjusted per azione che sale in una for-

chetta tra i 3,9 e i 3,95 euro dai precedenti 3,4 euro.

Al netto di coronavirus e volatilità dei cambi, anche per il Cavallino la nuova sfida si co-

lora di verde. «Vogliamo diventare carbon neutral - annuncia Camilleri - Tutta l'azienda è molto focalizzata su

questo. Lo faremo in molti modi: siamo già diventati ibridi con la SF90 Stradale. Abbiamo migliorato le nostre strutture e andremo a valle con i fornitori. Molto è stato fatto, ma è necessario fare di più per raggiungere la neutralità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## 10.131

le Ferrari vendute nel 2019: 880 in più rispetto al 2018, nuovo record di vendite



Louis Camilleri, amministratore delegato della Ferrari



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

# Irpef semplice e meno progressiva nel mirino entra l'aliquota del 38%

► Domani al via il confronto sulla riforma fiscale   ► Ma il ministro Gualtieri frena sulla riduzione molte le ipotesi in campo su detrazioni e scaglioni del prelievo: possibile solo con la lotta all'evasione

## LE TASSE

ROMA «Ridurre le tasse a qualcuno, non alzarle a nessuno». La sintesi programmatica di Roberto Gualtieri aiuta a capire come parte il confronto sulla riforma fiscale: la prima riunione in programma domani servirà a mettere in fila le proposte in campo e a verificare i margini di manovra. Nella cassetta degli attrezzi ci sono varie opzioni tecniche, ma il tema di fondo è quali margini effettivi ci saranno per un calo della pressione fiscale. Il riferimento del ministro alla lotta all'evasione fa pensare che almeno in partenza non siano molto ampi. «Serve prudenza» ha puntualizzato Gualtieri.

## I BENEFICI

La riforma dovrebbe saldarsi al provvedimento di riduzione del cuneo fiscale (atteso per oggi in Gazzetta ufficiale) allargando i benefici oltre la sola platea dei lavoratori dipendenti. Le ipotesi allo studio sono diverse e sottintendono visioni di politica economica non del tutto coincidenti. La prima e per certi versi più semplice prevede la riduzione di 1-2 punti delle prime due aliquote, quelle fissate al 23 e al 27 per

cento (rispettivamente fino a 15 mila e 28 mila euro di imponibile annuo). Si avrebbe quindi un beneficio per tutti i contribuenti, ma in proporzione più incisivo per quelli bassi e medio-bassi.

Una linea di intervento diverso guarda ad una fascia un po' più alta di reddito, quella che ricade in tutto o in parte nello scaglione tra 28 mila e 55 mila euro, sottoposto ad un'aliquota del 38 per cento. Riducendola, si andrebbe a limitare la progressività del prelievo che in questa fascia di reddito è molto accentuata e per i dipendenti arriva addirittura al 60 per cento se si considera anche l'effetto delle detrazioni decrescenti che entreranno in vigore a partire dal prossim

mo primo luglio. Vuol dire che in caso di un ipotetico incremento di 1.000 euro della retribuzione, meno di 400 arriverebbero effettivamente nelle tasche del lavoratore: un effetto indesiderato che dovrà in qualche modo essere aggiustato.

Un riassetto più complessivo potrebbe comprendere un ridisegno delle aliquote, magari per ridurle dalle attuali cinque a tre anche in chiave di semplificazione. Un progetto del genere era stato accarezzato in passato dal Movimento Cinque Stelle. In ogni caso al momento non appare probabile un ridimensionamento dell'attuale aliquota massima fissata al 43 per cento. C'è poi un'altra ipotesi, già presa in considerazione dal precedente titolare di Via Ventiseptembre, Giovanni Trià: invece di aliquote e scaglioni che provocano "salti" di progressività una formula matematica per determinare in mo-

do più graduale e "continuo" l'imposta a partire dal reddito imponibile. È il modello applicato in Germania.

Ma anche altri aspetti andranno definiti. L'opera di sfoltimento delle agevolazioni annunciata dallo stesso ministro Gualtieri prevede anche una revisione delle attuali detrazioni, ma la strada di una limatura (15 per cento al posto del 19) potrebbe rivelarsi politicamente più sostenibile di un intervento mirato per cancellare quelle ritenute non più giustificate. Infine connessa alla riforma dell'Irpef c'è l'eventualità di procedere ad un incremento selettivo delle aliquote Iva, per depotenziare i circa 20 miliardi di clausole di salvaguardia che pesano sul 2021.

**Luca Cifoni**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**SARÀ VALUTATO ANCHE IL MODELLO TEDESCO CHE PREVEDE UN ANDAMENTO GRADUALE DELLA TASSAZIONE**

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



## L'Irpef oggi

Gettito complessivo 2018

**187,4 miliardi**



pari al **40,4%** delle entrate tributarie totali

### LE DICHIARAZIONI 2018

**41,2 milioni**

Contribuenti totali



**10,5 milioni**

di cui con imposta netta pari a zero



**20.670 euro**

Reddito medio dichiarato

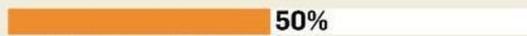
**Incidenza dei redditi da lavoro e pensione sul reddito totale dichiarato**



**Quota di contribuenti che dichiarano**



fino a 15.000 euro



tra i 15.000 e i 50.000 euro



oltre 50.000 euro versano il 39,2% dell'imposta totale



**5.140 euro**

Imposta netta media

centimetri

# SCENARIO PMI

9 articoli

# I matrimoni alla Lavazza e il welfare «demografico»

## La multinazionale del caffè: premio di 250 euro alle coppie che fanno figli o si sposano

di **Dario Di Vico**

L'accordo integrativo sottoscritto nei giorni scorsi tra la Lavazza e i sindacati di categoria per gli addetti dello stabilimento piemontese di Gattinara presenta delle originalità che meritano di essere sottolineate anche in

### L'Istat

Secondo l'Istat nel 2050 mancheranno 6 milioni di persone in età da lavoro

chiave di discorso pubblico, ovvero oltre il campo sindacale in senso stretto. Meritano perché segnalano a tutti noi due tendenze in atto: a) la vitalità delle esperienze italiane di contrattazione del welfare aziendale; b) il tema del contrasto alla demografia calante si sta, seppur lentamente, facendo strada nell'agenda degli attori sociali spingendoli a prendersi re-

sponsabilità finora inedite.

La multinazionale torinese del caffè ha deciso, infatti, di riconoscere ed erogare un doppio incentivo. Il primo riguarda un cosiddetto bonus bebè di cui potranno beneficiare le coppie già formate che mettono al mondo figli o ne adottino. Ma Lavazza e sindacati non si sono fermati qui. L'intesa non si limita a intervenire solo «a valle» per così dire, prevede anche un'incentivazione «a monte» chiamata convenzionalmente «gratifica matrimoniale», destinata a favorire la formazione di tutte le unioni stabili riconosciute dall'ordinamento legislativo (comprese quindi le unioni civili). Si tratta di un assegno una tantum di 250 euro che verrà erogato ai dipendenti dell'impianto Gattinara che scelgono di sposarsi. È facile pensare che la scelta di spingere per la creazione di unioni stabili sia stata pensata come propedeutica all'incremento dei tassi di natalità e

quindi rivolta a quella battaglia contro il calo demografi-

co che, secondo le proiezioni dell'Istat, vedrà mancare all'appello nel 2050 l'incredibile cifra di 6 milioni di cittadini nell'età di lavoro.

La gratifica matrimoniale targata Lavazza non è al debutto assoluto nel mondo del lavoro italiano, in passato

era una pratica ricorrente che il datore di lavoro nelle Pmi elargisse unilateralmente un assegno alla nascita del figlio di un dipendente elargisse. Non si parlava ancora di calo demografico e di conseguenza si trattava per lo più di una misura di carattere «paternalistico» legata al carattere comunitario di moltissime piccole imprese. Nel caso Lavazza entrano in ballo invece accordi sottoscritti, sindacati e multinazionali tascabili e di conseguenza il salto che il welfare aziendale fa nelle contraddizioni della modernità è pieno e coraggioso. Così mentre da più parti si sottolinea (meno male!) la necessità di adottare provvedimenti utili per favorire la natalità e la politica sta ancora prendendo le misure, dal basso e dal fronte della collaborazione imprese-lavoro arriva una piccola grande novità. Che dimostra come la comunità «laburista» non sia così fuori del suo tempo come troppo spesso si sostiene.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Il premio

● Il gruppo Lavazza ha varato un nuovo accordo di welfare che promuove natalità e matrimoni attraverso un bonus

● L'accordo prevede un premio di 250 euro alle coppie (anche già sposate) che fanno un figlio e o che si sposano

● Il premio viene assegnato a tutte le coppie la cui unione è riconosciuta dall'ordinamento civile, quindi anche alle coppie di fatto

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



L'OPINIONE DEL PRESIDENTE ORAZIO DI RENZO

## Produttività e salari di pari passo

«Negli ultimi dieci anni l'Italia è rimasta impantanata in una stagnazione economica e di produttività tale da rendere difficoltosa la sopravvivenza delle tradizionali realtà aziendali e, di conseguenza, la sussistenza dei posti di lavoro dei dipendenti», avverte il presidente Cnai, **Orazio Di Renzo**. «Alla bassa produttività, infatti è strettamente connesso un ulteriore fenomeno tanto fastidioso quanto ineluttabile, ovvero quello della crescita nulla dei salari. Nel corso di tutti questi anni di crisi i diversi governi che si sono succeduti hanno volutamente creato un polverone confusionario tale da presentare la disputa politica niente più che come schermaglie o guerre tra clan, in cui alla fine del confronto non si è mai giunti a una soluzione di rilancio della competitività».

Il giudizio profondamente negativo del Cnai è soprattutto nei riguardi dell'attività legislativa relativa alle politiche del lavoro ed economiche: «Abbiamo assistito a scempi di ogni genere da parte delle leggi sul lavoro. Preferisco questa dizione piuttosto dell'abusato "riforma dal lavoro". Infatti aule e governi, non hanno mai realmente riformato nulla. Si sono sempre e solo limitati a intervenire con qualche pezza legislativa che è ben altra cosa rispetto a una sistemica e radicale riforma del mondo del lavoro, di cui avrebbe bisogno impellente il nostro Paese. Con le deformità che hanno perpetrato nel corso degli ultimi anni, abbiamo potuto assistere a fenomeni parossistici quali ad esempio aumenti di retribuzioni in settori dove non è mai aumentata la produttività, tale da poterli giustificare» ancora il presidente Di Renzo. «Le storture

politiche, innestandosi su una crisi congiunturale di portata mondiale, hanno condotto al fenomeno della crisi prolungata delle pmi che cadono vittima dell'indebitamento e, quindi, del fallimento. Le sigle sindacali di lavoratori e datori di lavoro dovrebbero unire gli sforzi in difesa della produttività, invece i sindacati si sono arroccati in difesa della sola retribuzione, condannando di fatto il futuro dell'imprenditoria italiana».

Si torna così a parlare del sogno del salario minimo: «Prima di affrontare qualsiasi discussione intorno alla retribuzione minima, bisognerebbe saldare in maniera indissolubile il connubio tra gli stessi salari e la produttività. Solo comprendendo che questi due concetti devono necessariamente procedere a braccetto è possibile intavolare ogni altra discussione per rilanciare l'economia. Dovrebbe apparire piuttosto logico per chiunque che un'azienda è ben disposta ad aumentare le retribuzioni solo a fronte di un incremento della produttività: procedere in modo contrario non può che generare malcontento tra imprese e lavoratori», ricorda il presidente Di Renzo. «Il Governo predica fiducia sul rimbalzo della produttività, ma senza una riforma vera e radicale questo rimarrà solo una vacua speranza, niente più di una scommessa e uno sperare che le cose si aggiustino da sole. In verità l'Italia sarebbe già in possesso di tutte quelle eccellenze imprenditoriali che potrebbero trarla dall'abisso della recessione, ma sono poco coadiuvate dal sistema politico e lasciate troppo sole sul mercato».

— © Riproduzione riservata —

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



L'ALLERTA CORONAVIRUS

Il rischio contagio globale

# Turismo e moda in ansia Con lo stop ai viaggi perdite fino a 4,5 miliardi

*Veneto, Toscana, Lazio, Lombardia le regioni più colpite. In ballo il 5% del Pil del settore*

LO STUDIO

di **Manuela Gatti**

FASHION, SEMESTRE DA INCUBO

Calo del fatturato tra l'1,5 e il 2,5%. Sfilate di Milano con mille addetti in meno

FIDUCIA NEL FUTURO

Rapida la reazione cinese  
Gli effetti negativi possono essere solo temporanei

**M**entre le Borse cinesi bruciano centinaia di miliardi di dollari a causa dell'epidemia di coronavirus, il contraccolpo economico dell'emergenza sanitaria potrebbe farsi sentire anche in Italia. Due, secondo le stime elaborate dalle organizzazioni di settore, sono i comparti destinati a subire le perdite più sensibili: il turismo e la moda. Anche se la rapidità con cui Pechino ha reagito alla situazione, a differenza di quanto avvenuto durante l'epidemia di Sars del 2002-2003, fa auspicare che si possa trattare di effetti negativi solo temporanei.

Secondo l'Istituto Demoskopika, il coronavirus metterebbe a rischio 4,5 miliardi di euro di spesa turistica in Italia nel corso del 2020, pari a circa il 5% del prodotto interno lordo del settore. La maggior parte di queste perdite - il 70%, 3,2 miliardi - peserebbe sui sistemi ricettivi di quattro regioni: Veneto, Toscana, Lazio e Lombardia, in quest'ordine. Si tratta di stime, basate su dati Bankitalia e Istat, ricavate ipotizzando una riduzione dei flussi di visitatori provenienti dalla Cina e dagli altri Paesi che a oggi hanno registrato casi accertati di corona-

virus, come Germania, Stati Uniti, Francia e Regno Unito. L'im-

patto coinvolgerebbe strutture alberghiere, ristorazione, intrattenimento e in generale tutte le attività commerciali che beneficiano dalla presenza di stranieri. Potrebbero arrivare quasi a quota 5 milioni i turisti costretti a rinunciare all'Italia per precauzione o perché impossibilitati (i voli dalla Cina all'Italia sono bloccati), per un totale di 14,6 milioni di pernottamenti persi. Preoccupata anche la Cna di Roma, che dà voce ad artigiani e piccole e medie imprese. Tra le disdette dei turisti cinesi e quelle dei viaggiatori dei Paesi vicini, l'associazione prevede mancati introiti pari al 30% del fatturato per il settore ricettivo della capitale. Danni significativi soprattutto perché si verificano nel periodo del Capodanno cinese, quando normalmente nella capitale si registra una presenza massiccia di visita-

tori da Pechino, che arrivano a rappresentare anche il 25% dei turisti totali. La chiusura del traffico aereo da e per la Cina decisa dal governo italiano (unico caso in Europa, per il momento) ha contribuito a complicare le cose. Così come la scelta di alcuni portali di prenotazione, come Boo-

king ed Expedia, di concedere gratuitamente la cancellazione dei viaggi prenotati fino al prossimo 29 febbraio per chi sarebbe dovuto partire da Cina, Macao e Thailandia.

Insieme al turismo, guarda con attenzione all'evoluzione dell'emergenza anche il mondo del fashion. La Camera nazionale della moda prevede per il primo semestre del 2020 una contrazione del fatturato dell'industria stimato tra l'1,5% e il 2,5% rispetto ai primi sei mesi dell'anno scorso, dovuta a un calo dell'ex-

port previsto tra lo 0,5% e l'1%. In cifre assolute, ci si aspetta per il primo trimestre dell'anno una perdita di esportazioni prossima ai 100 milioni, che diventerebbero 230 nell'arco del semestre. La cautela, tuttavia, è d'obbligo: è la stessa Camera della moda a definire «senza precedenti» i provvedimenti adottati dall'esecutivo cinese per contenere l'epidemia, che rendono scivoloso un eventuale confronto con l'impatto



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

che ebbe la Sars sul comparto (-20% di esportazioni italiane in un trimestre). Per dirla con le parole del presidente della Cnmi, Carlo Capasa: «Contiamo sul fatto che sia un effetto temporaneo, e che nella seconda metà dell'anno ci sia una ripresa».

Nel frattempo saranno almeno un migliaio gli addetti cinesi del settore fashion che non potranno presenziare alla Settimana della moda di Milano: per loro sono state predisposte diverse soluzioni tecnologiche, a partire dagli streaming, per farli partecipare anche da remoto. Ma l'evento sarà aperto da un designer cinese, come gesto simbolico.

## 6%

Il piano contro la povertà varato dal presidente cinese Xi Jinping prevede un'espansione annua intorno al 6%. In caso di dato inferiore si rischiano tensioni sociali nelle aree più disagiate del Paese e una frenata mondiale

## 15%

Dopo l'epidemia di Sars del 2002-2003 l'indice Standard&Poor's registrò un rialzo del 15% dopo un primo calo per l'infezione. L'anno successivo la crescita arrivò a toccare addirittura il 20%.

## 18,3%

Il risultato dell'indice S&P nel giro di un anno dopo la comparsa dell'influenza aviaria del 2006. Dopo la peste polmonare del 1994 mise a segno un +26,3% in 12 mesi. E persino dopo Ebola Wall Street guadagnò il 10,4%.



### OSPEDALI DA CAMPO

Un capannone  
trasformato  
in sala  
d'emergenza  
a Wuhan

## I POSSIBILI EFFETTI NEL BEL PAESE



Febbraio 2020 Euro 5,00



# www.investiremag.it **investire**

**Conoscere, rischiare, guadagnare**

## CONSULENZA

# PURA

Advice, la nuova frontiera è fee based:  
piace l'idea di pagare i consigli, non più i prodotti.  
Una ricerca esclusiva di Finer per IWBANK e Investire



**DI MURO (IWBANK)**

«Il nostro grande cantiere  
sulla professione del futuro»



**GHIZZONI (ROTHSCHILD SPA): «IN UN'ERA DI INCERTEZZE  
SI APRONO GRANDI SPAZI PER IL RISPARMIO GESTITO»**

- DOSSIER/ Il ruolo del credito popolare nel Sud
- Hedge Fund, tutti i perchè della grande fuga
- Petrolio, l'oro nero destinato a vivere in bilico

**INVESTIRE SPECIALIST**

**ENASARCO, LA SFIDA DI "FARE PRESTO"**

- Parla Bufi: «I miei anni all'Anasf»
- È l'ora del personal branding
- Illiquidi, decolla la sfida di Azimut

INTERVISTA A PAOLO MARTINI

# La svolta di Azimut funziona I mercati privati conquistano il retail

di Marco Muffato

**È** un momento d'oro per Azimut. Nella recente Convention di Montecarlo il gruppo presieduto da **Pietro Giuliani** ha presentato risultati senza precedenti e nuovi progetti che potrebbero consentire, in condizioni di mercato normali, di arrivare a un'utile netto per il 2020 di almeno 300 milioni. Questo target sarà raggiungibile, nei desiderata societari, grazie a una crescita su tutte le linee di business: la distribuzione in Italia, le attività estere e i prodotti alternativi, sui quali il gruppo investirà molte energie. Non è quindi un caso che stia crescendo a pieni ritmi proprio il progetto sugli investimenti alternativi. Dopo il successo del maggior evento italiano dedicato ai mercati privati, Azimut Libera Impresa Expo, la raccolta sui prodotti lanciati nell'ultimo trimestre del 2019 ha raggiunto quota 450 milioni, portando a più di un miliardo di euro le masse sui prodotti di private market. E il futuro potrebbe essere ancora più roseo. Come spiega a Investire, l'amministratore delegato e direttore generale di Azimut holding, vice presidente di Azimut Capital Management nonché presidente di Azimut Libera Impresa Sgr, **Paolo Martini**.

**Martini, fin dove volete arrivare con la "democratizzazione" degli strumenti alternativi nel retail? Com'è stata la risposta della clientela privata alla possibilità di inserire in portafoglio un fondo di private equity come Demos 1? Il risparmiatore italiano è ricettivo?**

Direi eccellente. Più di 5mila persone hanno acquistato quote di Demos 1 per cui abbiamo superato i 150 milioni di raccolta con l'obiettivo di arrivare a 350 milioni nei prossimi mesi. Più in generale stiamo proponendo modifiche all'asset allocation inserendo una nuova asset class che è quella degli strumenti alternativi, dei nuovi prodotti sui private asset come private equity, venture capitale e private debt. I clienti accettano questa strategia con la finalità di avere rendimenti più interessanti in un mondo a tasso zero, di migliorare l'efficienza del portafoglio e di avere un orizzonte temporale di medio e lungo termine che evita gli errori tipici evidenziati dalla finanza comportamentale. Aggiungo che i clienti sono più contenti di investire direttamente in aziende. Abbiamo accompagnato queste modifiche all'asset allocation a una grande campagna di educazione finanziaria diretta a clienti e consulenti. Per quanto attiene i consulenti abbiamo fatto una operazione di informazione/formazione che va avanti da 5 anni e che ha previsto corsi in aula, la realizzazione di una piattaforma digitale con una serie

**IL GRUPPO ITALIANO RAFFORZA L'IMPEGNO NELLA COSTRUZIONE DI STRUMENTI ALTERNATIVI PER LA CLIENTELA PRIVATA. ECCO COME**



Nella foto  
Paolo Martini, ad e dg  
di Azimut Holding, vice  
presidente di Azimut  
Capital Management  
e presidente di Azimut  
libera Impresa Sgr

di video tutorial e corsi online che abbiamo sviluppato nel corso del tempo. Inoltre disponiamo di un team di 20 persone sul territorio che va parlare quotidianamente con i clienti per sensibilizzarli su questi temi. Lo stesso evento Aliexpo è stato studiato con obiettivi educativi e ha avuto un riscontro enorme con 14mila presenze, abbiamo realizzato un manuale diffuso (autore lo stesso Martini, "L'arte di fare impresa". N.d.r.) in 40mila copie e organizzato moltissime giornate di educazione finanziaria.

**Dopo il private equity è arrivato un fondo di venture capital per il retail. Quali sono le caratteristiche del prodotto e i target?**

Siamo ufficialmente partiti con il collocamento del fondo Italia 500, realizzato in collaborazione con P101 Sgr: sarà un

## INVESTIRE SPECIALIST

fondo comune di investimento alternativo chiuso e non riservato, la cui durata sarà di 10 anni, con un importo minimo di sottoscrizione di 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 riferibili ai settori industriali e digitali, con un fatturato compreso tra i 5 e 50 milioni di euro. Il target di raccolta è di 40 milioni che chiuderemo in pochissimi mesi.

### **C'è poi tra le novità in cantiere anche quella del fondo immobiliare, stavolta riservato a investitori istituzionali. Quali li obiettivi?**

Il nuovo fondo da circa 800 milioni di euro dedicato al real estate e alle infrastrutture sociali, Esg compliant, sarà gestito da **Andrea Cornetti**, in precedenza general manager di Prelios Sgr. Il prodotto, che è in via di definizione, è destinato agli investitori istituzionali e stiamo al contempo valutando se ampliare questa asset class anche al retail. Come è noto questa asset class, a causa di operazioni andate male in passato, fa i conti con una immagine negativa. In sé non è un asset class negativa ma va costruita bene.

### **L'iniziativa negli alternativi in Usa, annunciata a Montecarlo, è stata varata con quali finalità?**

Il tema degli alternativi è partito in Italia con Azimut Libera Impresa, ma tutto quello che pensiamo ha sempre una valenza internazionale. Il mercato americano, che è il più sviluppato nel settore dei private market, non poteva lasciarci indifferenti. Abbiamo così stretto un accordo con il partner giusto per entrare in questo mercato, **Jeffrey Brown** (già managing director in Dyal Capital, gruppo Neuberger Berman, Bear Stearns Am e Morgan Stanley Am. Regista di 50 transazioni per oltre 135 miliardi di dollari negli alternativi. *N.d.r.*), costituendo una newco. Quindi quello che faremo sarà di sfruttare le immense relazioni di Jeffrey sul territorio andando ad acquistare quote di minoranze di asset manager alternativi negli Usa con masse inferiori ai tre miliardi euro. Abbiamo vari dossier sul tavolo tutti molto interessanti, che stiamo analizzando. C'è tanta carne al fuoco...

### **Come sta crescendo Azimut Libera**

### **Impresa dal punto di vista organizzativo?**

ALI segue la strategia del gruppo Azimut dalla sua nascita. Noi dobbiamo essere anche una fabbrica di prodotti alternativi, non ci limitiamo cioè a partnership in cui diamo in gestione i nostri veicoli ma, essendo il nostro un progetto strategico di lungo termine e facendo parte di un gruppo che fa della gestione un suo punto fermo, abbiamo mantenuto queste caratteristiche anche negli alternativi. Detto questo ALI seguirà tre filoni di gestione dei prodotti. Il primo filone è appunto quello dei prodotti gestiti direttamente di cui un esempio è Demos 1. A questo scopo stiamo continuando ad acquisire professionalità di alto profilo del mercato come **Marco Bernardi**, già director in Alpha e che sarà uno dei nostri partner nel private equity, che si affianca a **Matteo Bruni** (già cfo di Camfin. *N.d.r.*) e in attesa di un nuovo partner di alto profilo che arriverà prima dell'estate. Il team sarà costituito da circa 20 persone basate principalmente a Milano, con le persone dedicate al real estate operative da Roma. La seconda tipologia di prodotti sarà realizzata attraverso le partnership strategiche con primari operatori del settore, soprattutto con riferimento alle asset class dove siamo meno competenti: è il caso di Hamilton Lane con il fondo di fondi di private equity Global Invest e di Dea Capital con cui abbiamo costituito un fondo di private debt che ha già raccolto 120 milioni di euro. La terza area di prodotti è collegata alle operazioni realizzate in co-investimento con partner che hanno competenze specifiche ed è il caso citato di Italia 500, un fondo di venture capital che farà co-investimenti con P101, fondo appena lanciato da Andrea Di Camillo, uno dei padri del venture capital in Italia. Per semplificare il funzionamento di questo genere di operazioni: si individua insieme una azienda x, il fondo P101 decide di investire una somma in quella azienda, Italia 500 fa altrettanto. L'importo minimo di sottoscrizione viene poi deciso in base alla dimensione dei due fondi.

## **«AZIMUT LIBERA IMPRESA SGR SEGUIRÀ TRE FILONI NEI PRIVATE MARKET: PRODOTTI REALIZZATI IN PROPRIO OPPURE IN PARTNERSHIP E CO-INVESTIMENTI»**

### **Il progetto Alihub a che punto è?**

Oggi gli imprenditori cercano due cose: il networking e il fare rete, con cui ottenere connessioni importanti perché dalle connessioni si crea nuovo business. Ci sono aziende con eccellenze fortissime, ma inserite in contesti di nicchia, con poca attitudine al marketing, che faticano a farsi conoscere.

Ed è un peccato perché magari dispongono di expertise eccezionali. Ci sono aziende italiane con focus sulla tecnologia che se fossero operanti nella Silicon Valley varrebbero dieci volte tanto. La seconda cosa di cui necessitano queste aziende è la voglia di acquisire competenze e di essere informate in maniera più semplice e molto mirata.

Alihub farà proprio queste due cose: aiuterà gli imprenditori nella visibilità dell'azienda e nello sviluppo delle competenze con una comunità che avrà come scopo quello di aiutare le aziende a crescere. È un progetto aziendale dove stanno lavorando trasversalmente tante persone e con profitto.

DISTRETTI INDUSTRIALI

# Così la California d'Italia ha reagito allo tsunami cinese delle scarpe

di Federico Pirro

**L**il comparto del tessile-abbigliamento-calzaturiero ha un'antica tradizione in città e centri minori della Puglia - come Barletta, Trani e Molfetta sulla costa a nord di Bari, Putignano nel Sud-Est barese, Martina Franca nel Tarantino, Nardò, Casarano, Matino e Tricase nel Salento - ma nell'ultimo ventennio ha subito una dura ristrutturazione selettiva che ha causato la scomparsa di grandi aziende storiche (qualcuna delle quali giunta anche a 1.500 occupati come le calzaturiere Filanto e Nuova Adelchi in provincia di Lecce) ma anche di molte pmi che erano riuscite a crearsi sia pure a fatica un proprio marchio.

Tale processo tuttavia, causato dall'arrivo sui mercati di sbocco delle produzioni locali di beni di qualità medio-bassa a prezzi molto contenuti provenienti dal Far East, pur decimando imprese e occupati, non ha distrutto completamente il comparto nelle sue articolazioni, ma ha determinato in molte aziende, ben dirette da imprenditori lungimiranti, un riposizionamento competitivo su fasce di beni di qualità, confezionati però come 'contoterzisti' per marchi del lusso.

Sono rinate così imprese che, cambiata in alcuni casi ragione sociale, sono divenute soggetti aziendali la cui rapida crescita è stata studiata anche a livello internazionale.

È il caso della Leo Shoes di Casarano nel Salento sud occidentale, erede della tradizione della Filanto - per oltre 40 anni vera impresa 'motrice' dell'area con tutto il suo vasto indotto - che da qualche anno, riassumendo la manodopera prevalentemente femminile della vecchia società e guidata da **Antonio Sergio Filograna**, dopo aver consuntivato 11,8 milioni di fatturato nel 2012, ha raggiunto i 62 milioni nel 2017, per poi balzare a fine 2018 a 109,7 milioni di ri-



Una foto storica del calzaturificio Elata di Salvatore Nicolazzo. Nella pagina di destra un'immagine dello stabilimento Les Shoes

## LA CRISI HA DETERMINATO IN MOLTE AZIENDE, BEN DIRETTE DA IMPRENDITORI LUNGIMIRANTI, UN RIPOSIZIONAMENTO SU FASCE DI BENI DI QUALITÀ

cavi, meritandosi così una citazione del Financial Times tra le industrie italiane a più elevato tasso di crescita media annua. Con 576 addetti diretti più una supply chain ragguardevole e un nuovo stabilimento in previsione con altri 100 occupati, oggi la Leo Shoes produce per Ferragamo, Gucci e altri marchi di livello internazionale perché alla manodopera salentina si riconoscono abilità manifatturiere non facilmente reperibili in altri territori.

Sempre a Casarano si ricorda per la sua storia un'altra industria calzaturiera più piccola della precedente, la Elata, fondata nel 1924 da **Martino Nicolazzo** che continua a produrre calzature di qualità, nota anche per aver fornito le scarpe calzate da **Richard Gere** nel film Chicago.

Altro caso aziendale di rilievo nazionale è quello della Cofra di Barletta, fondata nel 1938 col nome di Cortelgomma da **Ruggiero Cortellino**, che - dopo essersi affermata negli anni '80 per le calzature sportive e da jogging con il marchio The best walker, poi colpite dalla concorrenza devastante di quelle a basso prezzo dei Paesi asiatici - avendo intuito per tempo quanto poi sarebbe accaduto, dal 2004 ha diversificato entrando nel comparto delle safety shoes, calzature di sicurezza, di cui è diventata leader in Italia insieme a un'azienda del



Nord, arricchendo inoltre la gamma dei beni venduti con un vasto assortimento di abbigliamento da lavoro.

La società diretta da **Giuseppe Cortellino** ha chiuso il 2016 con 106,5 milioni di ricavi, il 2017 con 118,4 e il 2018 con un fatturato di 125,1 milioni, occupa 2.597 addetti, 2.200 dei quali in laboratori in Albania e 397 a Barletta - questi ultimi con alte professionalità in design, logistica e amministrazione - ed esporta quote rilevanti dei suoi prodotti.

Un'altra industria barlettana attiva nello stesso settore delle calzature di sicurezza è la Base Protection, ora del gruppo spagnolo Fegemu che, da un fatturato nel 2016 di 25,3 milioni, è salita l'anno successivo a 32,7 milioni, per toccare poi nel 2018 i 38,4 milioni di ricavi. L'azienda tra l'altro ha messo a punto la linea 'Miss base' destinata alle donne lavoratrici.

Nelle calzature sportive, ma anche nelle safety shoes, è attiva da anni, ma in un altro territorio come quello di Cisternino (BR), il Calzaturificio Panda Sport che ha creato la linea Panda Safety, chiudendo il 2018 con ricavi per 17,8 milioni. Ancora nel calzaturiero, ma questa volta nel segmento del lusso, si è affermata nel Basso Salento la Iris Sud, fondata nel 1994 dall'imprenditore veneto **Antonio Baiardo**, e poi ceduta alcuni anni più tardi al colosso nipponico del settore Onward Kashiwaya.

Anche molte pmi nel settore dell'abbigliamento esterno e di quello intimo si segnalano sia come 'contoterziste di qualità' e sia come produttrici con marchi propri ormai di successo.

A Canosa di Puglia nella provincia Bat si è affermata da anni nell'intimo e nella pigiama per uomo, donna e bambino la Igam che ha chiuso il 2018 con 15,4 milioni di ricavi. Nell'abbigliamento esterno di serie si segnala a Barletta la Moda Effe che è salita dai 18,8 milioni di ricavi del 2016 ai 31,9 del 2018. Sempre nell'abbigliamento esterno spicca nel Salento la Barbetta industria confezioni, guidata da **Luciano Barbeta**, anch'essa ormai fornitrice di fiducia di grandi marchi del settore, che nel 2016 ha fatturato 21,7 milioni, aumentati nel 2017 a 32,7 e nel 2018 saliti ancora a 45,4 milioni.

Invece tra le industrie di confezioni con marchio proprio, emerge nell'area di Martina Franca in Valle d'Itria nel Tarantino la Confezioni Lerario con il marchio Tagliatore per capispalla di alta qualità, esportati in diversi Paesi. La Lerario - che all'inizio degli anni '80 fornì anche 300 abiti di scena per il primo film della serie Batman - si è sviluppata in un contesto manifatturiero erede della tradizione dei 'cappotta-

ri' che dai primi del Novecento avevano prodotto cappotti e mantelle di bassa qualità venduti sui mercati settimanali. Ma quella tradizione si è evoluta nel corso dei decenni verso la manifattura di 'capispalla' di qualità medioalta e oggi Martina Franca è una delle realtà del settore più dinamiche del Sud che annovera altre aziende affermate come Angelo Nardelli, Lco.man 2000, Confezioni Tagliente ed alcune minori.

Nella regione inoltre sono molto diffusi atelier e maison per abiti da sposa e da cerimonia di elevata qualità: le aree che ne registrano il maggiore addensamento sono quelle di Putignano nel Sud-Est barese, di Trani nella Bat e alcuni centri del Salento come Ruffano ove dal 1957 è attiva l'ormai notissimo laboratorio di **Elena Della Rocca**. In Puglia producono altre aziende, dalle Manifatture Daddato di Barletta (maglierie) - che confeziona su licenza ed è salita da 28,4 milioni di fatturato nel 2016 a 37,7 del 2018 - alla D.G.Group di Andria, che ha lanciato la linea Jijil, total look per donna e bambina, con ricavi di 14,1 milioni nel 2016, di 15,7 l'anno successivo, per poi toccare i 16,1 milioni nel 2018. Nelle jeanserie resiste il marchio meltin' pot, lanciato sul mercato nazionale dalla Romano confezioni di Matino nel Lecce, che ha trasferito a laboratori esterni la produzione dei suoi capi, oggi venduti anche in un grande store nella cittadina salentina. tra le camicerie emerge quella di **Angelo Inglese** di Ginosa (Taranto) che ha conquistato anche alcuni particolari clienti, come ad esempio il principe Carlo d'Inghilterra.

Per riquilibrarsi nell'alto di gamma il sistema moda salentino ha istituito il Politecnico del made in Italy come scuola di formazione e centro di competenza riconosciuto per supportare il comparto del fashion dapprima nel Salento, poi in Puglia e gradualmente nel Meridione. La sede è a Casarano e vi si svolgono corsi di formazione per figure richieste da imprese ormai impegnate da tempo nel rilancio delle loro lavorazioni con capi e altri beni di qualità.

L'export del Tac pugliese ha recuperato nel 2017-2018 livelli apprezzabili, come si evidenzia dai dati riportati (milioni di euro)

Beni esportati	2017	incremento/decremento %	2018	incremento/decremento %
Produzione tessile e abbigliamento	340	10,3	341	0,0
Pelletteria, accessori e calzature	391	0,2	401	2,2

FONTE: ISTAT

L'ALTRA COVERSTORY

## LEGGE DI BILANCIO E PIANO IMPRESA: UN PO' DI AGIO PER LE PMI

La nuova manovra fiscale in vigore dal 1° gennaio 2020 modifica la disciplina degli incentivi fiscali alle imprese ispirandosi alla politica

Approvata in data 27 dicembre 2019, non senza accesi dibattiti, la Legge n. 160/2019 interviene con mano pesante sulle agevolazioni contenute nel Piano Impresa 4.0 allo scopo di incrementare la platea delle imprese beneficiarie a favore delle piccole e medie imprese.

Elemento centrale della nuova normativa appare, ad una prima lettura, la convergenza verso l'apprezzato strumento del credito di imposta degli incentivi per:

- R&S, innovazione e design;
- Investimenti in beni strumentali;
- Formazione.

Ma vediamo nel dettaglio tutte le principali novità.

### Il credito sulla R&S si fa in tre

L'articolo 1, commi 198-209, della nuova Legge di Bilancio interviene sul credito



Economy 34



d'imposta R&S estendendo le fattispecie agevolabili ai programmi di innovazione, anche finalizzata al raggiungimento di un obiettivo di transizione ecologica o di innovazione digitale 4.0, e di design ed ideazione estetica per i settori del Made in Italy. Le novità, che decorrono dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31.12.2019 accompagnandosi a rilevanti modifiche di carattere procedurale rispetto alla previgente normativa, prevedono l'auspicato abbandono del metodo "incrementale" a favore di quello "volumetrico" per la determinazione della base di calcolo del credito. La nuova

tecnica di rendicontazione, in particolare, consentirà l'applicazione dell'aliquota di agevolazione direttamente sul totale delle spese agevolabili, rendendo irrilevante il sostenimento di spese di ricerca, innovazione e design in periodi precedenti. L'intensità del beneficio è divenuta variabile, in relazione alle diverse categorie di attività ammissibili, e sarà pari:

- al 12% delle spese sostenute per le attività di R&S, ovvero di ricerca fondamentale, di ricerca industriale e sviluppo sperimentale

in campo scientifico o tecnologico, come definite dalla comunicazione della Commissione Europea n. 2014/C 198/01 del 27.06.2014, avendo riguardo alle metodologie di rilevazione dei dati sulla ricerca contenuti nel c.d. Manuale di Frascati dell'OCSE, nel limite di 3 milioni di euro;

- al 6% delle spese sostenute per le attività di innovazione tecnologica relative alla realizzazione di prodotti o processi di produzione nuovi o sostanzialmente migliorati rispetto a quelli già realizzati o applicati dall'impresa, tenendo conto dei criteri di classificazione del c.d. Manuale di Oslo dell'OCSE, nel limite di 1,5 milioni di euro;

- al 6% delle spese sostenute per le attività di design e ideazione estetica di nuovi prodotti e campionari, svolte da imprese operanti nei settori tessile e della moda, calzaturiero, dell'occhialeria, orafa, del mobile e dell'arredo e della ceramica, nel limite di 1,5 milioni di euro.

Il credito per l'innovazione tecnologica è incrementato al 10% per i progetti finalizzati ad un obiettivo di transizione ecologica o di innovazione digitale secondo il paradigma 4.0.

La fruizione dei nuovi crediti d'imposta è ammessa esclusivamente in compensazio-

**IL CREDITO D'IMPOSTA PER RICERCA E SVILUPPO ESTENDE LE AGEVOLAZIONI AGLI INVESTIMENTI IN TRANSIZIONE ECOLOGICA E INNOVAZIONE DIGITALE**

ne in F24 ma, a differenza del passato, dovrà essere effettuata in 3 quote annuali di pari importo a decorrere dal periodo d'imposta successivo a quello di sostenimento del costo. In aggiunta agli adempimenti previsti fino al periodo di imposta 2019, inoltre, la nuova normativa introduce una nuova comunicazione al Mise il cui contenuto, nonché le modalità ed i termini di invio, saranno definiti da un Decreto Direttoriale di prossima emanazione.

Al fine di fugare i prevedibili dubbi sulla corretta classificazione delle attività agevolabili è attesa, entro 60 giorni dalla data di entrata in vi-

gore della disciplina, la pubblicazione di un Decreto del MISE che fisserà i criteri per la corretta applicazione di tali definizioni.

Gli obblighi documentali previsti dalla nuova disciplina restano invariati:

- il responsabile aziendale delle attività ammissibili, del singolo progetto o del sotto progetto agevolabile hanno l'obbligo di predisporre una relazione tecnica che illustri le finalità, i contenuti e i risultati delle attività svolte in ciascun periodo d'imposta. Tale relazione deve essere controfirmata dal rappresentante legale dell'impresa (o dal commissionario) ai sensi del Lgs. 445/2000;

- è previsto il rilascio, da parte del soggetto incaricato della revisione legale dei conti o, per le imprese non obbligate ex lege, da un revisore legale dei conti o da una società di revisione iscritti nella sezione A del Registro tenuto dal MEF, di una certificazione contabile attestante la regolarità formale della documentazione contabile e l'effettivo sostenimento delle spese ammissibili. Per le sole imprese non obbligate per legge alla revisione legale dei conti, è riconosciuto un credito di imposta a totale copertura del costo sostenuto per l'attività di certificazione, entro l'importo massimo di 5.000 euro e nel rispetto dei limiti massimi di fruibilità del credito d'imposta.

### Il nuovo credito di imposta per investimenti in beni strumentali

Introdotta dall'art. 1, commi 184-197, della Legge di Bilancio 2020, il nuovo credito d'imposta per beni strumentali sostituisce super ed iperammortamento per tutti gli investimenti in beni strumentali nuovi, realizzati nel periodo compreso tra il 1° gennaio e il 31 dicembre 2020 ovvero fino al 30 giugno 2021, a condizione che, entro il 31 dicembre 2020, il relativo ordine risulti accettato dal venditore e siano stati pagati acconti per almeno il 20% del costo di acquisizione.

L'intensità del credito di imposta è diversa a seconda della tipologia dei beni acquistati, come evidenziato dalla tabella seguente.

Il credito d'imposta è utilizzabile esclusivamente in compensazione, in cinque quote annuali di pari importo, ridotte a tre per gli investimenti in beni immateriali. Il costo di acquisto su cui si applica il beneficio è determinato ai sensi dell'articolo 110, comma

1, lettera b), del TUIR, mentre per gli investimenti in leasing è assunto quale base di calcolo il costo sostenuto dal locatore per l'acquisto dei beni.

La fruizione può avvenire a decorrere:

- dall'anno successivo a quello dell'avvenuta interconnessione dei beni al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura, per gli investimenti in beni "Industria 4.0";
- dall'anno successivo a quello di entrata in funzione dei beni, per gli investimenti in beni diversi.

### Proroga con semplificazioni del credito Formazione 4.0

La Legge di Bilancio 2020 accoglie nell'art. 1, commi da 46 a 56, l'auspicata proroga del credito d'imposta per le spese di formazione del personale dipendente finalizzate all'acquisizione o al consolidamento delle competenze nelle tecnologie abilitanti 4.0. Come nella previgente disciplina, il credito d'imposta per la Formazione 4.0 è riconosciuto in misura variabile sul costo lordo aziendale del personale dipendente impiegato in qualità di discente e dell'eventuale

**■ I SUPER E IPERAMMORTAMENTI  
VENGONO SOSTITUITI DAL NUOVO  
CREDITO DI IMPOSTA PER INVESTIMENTI  
IN BENI STRUMENTALI NUOVI**

CATEGORIA DI BENE	INVESTIMENTI COMPLESSIVI	CREDITO D'IMPOSTA
<b>Bene materiale strumentale nuovo</b>	<b>Fino a 2 milioni di euro</b>	<b>6%</b>
<b>Beni materiali funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale</b> (Allegato A alla legge n. 232/2016)	<b>Fino a 2,5 milioni di euro</b>	<b>40%</b>
	<b>Oltre 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni di euro</b>	<b>20%</b>
	<b>Oltre 10 milioni di euro</b>	<b>0%</b>
<b>Beni immateriali connessi a investimenti in beni materiali</b> (Allegato B alla legge n. 232/2016)	<b>Fino a 700.000 euro</b>	<b>15%</b>

## L'ALTRA COVERSTORY

personale impiegato come docente o tutor interno (in tale ultimo caso, nel limite del 30% della retribuzione annua complessiva).

Le aliquote di beneficio si differenziano in relazione alla dimensione dell'impresa:

- per le piccole imprese, il credito di imposta è calcolato in misura pari al 50% della spesa sostenuta nel limite massimo di Euro 300.000;
- per le medie imprese, il credito di imposta è calcolato in misura pari al 40% della spesa sostenuta nel limite massimo di Euro 250.000;
- per le grandi imprese, il credito di imposta è calcolato in misura pari al 30% della spesa sostenuta nel limite massimo di Euro 250.000.

I piani formativi devono vertere su una o più materie rientranti nelle c.d. "tecnologie abilitanti 4.0" che riguardino almeno uno dei tre ambiti aziendali previsti dall'Allegato A della Legge di Bilancio 2018 (vendita e marketing, informatica, tecniche e/o tecnologie di produzione).

La principale novità apportata dalla Legge di Bilancio 2020 riguarda:

- l'eliminazione dell'obbligo di stipula e deposito dei contratti collettivi aziendali o territoriali presso l'Ispettorato territoriale del lavoro competente;

### PROROGATO IL CREDITO DI IMPOSTA PER GLI INVESTIMENTI NEL MEZZOGIORNO

Il comma 319 dell'art. 1 della Legge di Bilancio 2020 ha disposto la proroga al 31 dicembre 2020 del credito di imposta per gli investimenti al Sud. La misura, ricordiamolo, consente di agevolare gli investimenti realizzati a partire dal 1° gennaio 2016 in strutture produttive ubicate nelle zone assistite delle Regioni

del Centro-Sud nella misura del 25 per cento per le grandi imprese, del 35 per cento per le medie imprese e del 45 per cento per le piccole imprese. In precedenza, già l'art. 5 del decreto legge n. 91 del 2017 aveva esteso al 31 dicembre 2020 la scadenza del periodo agevolabile per gli investimenti effettuati nelle ZES,

nel limite massimo, per ciascun progetto di investimento, di 50 milioni di euro. Inoltre, l'art. 18-quater del decreto legge n. 8 del 2017 aveva incluso nell'alveo delle aree agevolabili anche i Comuni delle Regioni Lazio, Umbria, Marche e Abruzzo colpiti dagli eventi sismici succedutisi dal 24 agosto 2016.

- il potenziamento dell'incentivo al 60%, nel rispetto dei limiti annuali, in relazione alla formazione di lavoratori svantaggiati e molto svantaggiati rientranti nelle categorie definite dal Decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali del 17.10.2017.

**LA LEGGE DI BILANCIO PROROGA LA "NUOVA SABATINI" PER FACILITARE L'ACCESSO AL CREDITO DELLE PMI CON FINANZIAMENTI AGEVOLATI**

#### Potenziamento della Nuova Sabatini

Nel solco della proroga degli incentivi fiscali di cui al Piano Transizione 4.0, l'articolo 1, commi da 226 a 229, della Legge di Bilancio 2020 prevede la proroga di alcune delle misure strategiche del MiSE, tra cui la "Nuova

Sabatini". disponendone il rifinanziamento per complessivi 540 milioni di euro.

La misura, ricordiamolo, ha l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle PMI attraverso finanziamenti agevolati sugli investimenti in beni strumentali nuovi materiali ed immateriali ed un correlato contributo statale in conto impianti determinato in misura pari al valore degli interessi calcolati, in via convenzionale, su un finanziamento della durata di cinque anni e di importo uguale all'investimento, ad un tasso d'interesse annuo pari al 2,75% per gli investimenti "ordinari" e al 3,575% per gli investimenti in beni 4.0 (tra cui investimenti in big data, cloud computing, banda ultra larga, cybersecurity, robotica avanzata e mecatronica, realtà aumentata, manifattura 4D, Radio frequency identification (RFID) e sistemi di tracciamento e pesatura dei rifiuti). La nuova normativa prevede, inoltre, una maggiorazione del contributo statale dal 30% al 100% per investimenti in beni 4.0 realizzati dalle micro e piccole imprese nel Mezzogiorno, e l'estensione del meccanismo preferenziale a favore degli investimenti effettuati dalle Pmi in beni materiali nuovi a uso produttivo e a basso impatto ambientale, con una maggiorazione del contributo statale del 30%.





## A SCUOLA DI CIRCULAR ECONOMY MA IN CATTEDRA CI SONO LE PMI

**Mettere a fattor comune esperienze e visioni per fare sistema all'insegna della sostenibilità: ecco il nuovo format multimedia-live di Economy, che coinvolge imprese e atenei di tutta Italia**

di Davide Passoni

**«P** iù di cinquant'anni fa, mentre il mondo vacillava sull'orlo di una crisi nucleare, il santo Papa Giovanni XXIII scrisse un'Enciclica con la quale non si limitò solamente a respingere la guerra, bensì volle trasmettere una proposta di pace. Diresse il suo messaggio *Pacem in terris* a tutto il mondo cattolico, ma aggiungeva "a tutti gli uomini di buona volontà". Adesso, di fronte al deterioramento globale dell'ambiente, voglio rivolgermi a ogni persona che abita questo pianeta». È il terzo punto dell'enciclica *Laudato si'*, con cui Papa Francesco, nel 2015, fece sentire la propria voce riguardo ai temi ambientali, a testimonianza della crescente sensibilità per il futuro

della nostra casa comune, la Terra. L'allarme clima è generale, non è più sottovalutato: media, società civile e comunità scientifica devono disegnare un'alternativa possibile.

Ecco perché, oggi, l'economia circolare si pone come unica strada realistica per conciliare lo sviluppo e la tutela dell'ambien-

te. Anche Economy Group fa propria questa sensibilità, dedicando in ciascun numero articoli e ap-

profondimenti sulle tematiche della sostenibilità, dell'ambiente, dell'economia circolare. Ora, questa sensibilità viene declinata in un importante progetto editoriale che si dispiegherà lungo tutto il 2020. Un nuovo format multimedia-live, con il quale Economy Group intende mettere a disposizione

**DIECI TAPPE NEGLI ATENEI PIÙ  
AUTOREVOLI METTERANNO  
CONFRONTO MONDO ACCADEMICO  
IMPRENDITORIA E TERZO SETTORE**

la propria reputazione e il proprio *goodwill* presso una platea di oltre centomila lettori, tra imprenditori, dirigenti e professionisti, per raccontare questi temi, valorizzare l'esistente, contribuire a promuovere il nuovo. A questo fine, il progetto ha lo scopo di spiegare tutti gli strumenti cartacei, multimediali e live di Economy Group, al fine di creare e diffondere i contenuti più interessanti, le case-history più significative e le testimonianze più convincenti.

Il cuore del progetto saranno i convegni dedicati sul territorio. Dieci tappe, dieci giornate negli atenei più autorevoli d'Italia - da Castellanza a Trento, da Bari a Roma, da Bologna a Milano -, durante le quali relatori di primo piano provenienti dal mondo accademico, dall'imprenditoria, dal Terzo Settore, affronteranno le tematiche più attuali correlate all'ambiente e all'economia circolare. Tavole rotonde e dibattiti saranno ripresi dalle televisioni regionali di riferimento per ciascuna area, oltre a essere diffusi in tempo reale con la diretta Facebook e veicolati sui siti e sui social network di Economy Group. Sul mensile saranno poi introdotti temi e protagonisti di ciascuna delle puntate-evento, grazie a una foliazione dedicata.

Il forte impegno del mondo accademico a sostegno di questo progetto - che gli è valso il patrocinio del Ministero dell'Ambiente - è testimoniato dalla partnership scientifica che Economy Group ha stretto, per l'occasione, con l'Università Cattolica del Sacro Cuore e con l'Enea, l'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile. Entrambi i partner aiuteranno lo staff di Economy a individuare i temi e i testimonial di ciascuna puntata. Il primo appuntamento è fissato per lunedì 24 febbraio alla Liuc - Università Cattaneo



FRANCO FERRARIO

di Castellanza (VA); una giornata di confronto e studio durante la quale alcuni docenti dell'ateneo saranno coinvolti come relatori e chiamati a illustrare i loro progetti e i loro approcci alle tematiche dell'economia circolare e del business green. Insieme a loro gli studenti, chiamati a raccontare progetti di ricerca o tesi nel settore ambientale, a conferma di quanto tali argomenti siano

**CRG MONITORERÀ LE AZIENDE  
ED ECONOMY PREMIERÀ LE PRIME  
TRE CHE SI SARANNO DISTINTE  
PER IL LORO SENSIBILITÀ AMBIENTALE**

sempre più calati in una quotidianità dalla quale non è più possibile prescindere. Naturalmente, un ruolo di primo piano all'interno della giornata varesina sarà giocato dalle aziende del territorio che si distinguono per il loro forte impegno nell'ambito dell'economia circolare. Un impegno che non è solo finalizzato al business, ma che si caratterizza da una innovazione e una ricerca costanti, per mettere al servizio dell'ambiente le migliori tecnologie di oggi e, auspicabilmente, di domani. Dalla generazione di energia dai rifiuti al riutilizzo degli scarti industriali, non mancano esempi virtuosi di aziende socialmente responsabili che metteranno a fattor comune le loro esperienze e le loro visioni d'impresa per arricchire la giornata di confronto e dimostrare come spesso, dalle aule delle università, studi e

soluzioni trovano poi applicazione pratica nell'economia verde.

L'attenzione di Economy Group a sostegno delle imprese che si distinguono nel settore dell'economia circolare è testimoniata da un altro mattone importante che compone il progetto editoriale del 2020 dedicato a questa vitale tematica.

Si tratta dell'impegno a pubblicare il rapporto annuale sullo stato della sostenibilità d'impresa elaborato dall'Osservatorio permanente di Crg-The Change Company, società di consulenza imprenditoriale fondata da Franco Ferrario, con la quale Economy Group ha sottoscritto un accordo.

Dal 2013, il professor Ferrario ha infatti avviato l'Osservatorio Sostenibilità, un progetto nato per creare un luogo dove imprese, ricercatori, tecnici ed esperti possano condividere esperienze e fornire un modello di impresa sostenibile fortemente innovativo.

Oltre a pubblicare il rapporto, Economy Group si è impegnato a nominare una giuria tramite il proprio advisory board, la quale individuerà e premierà - alla fine dell'anno - le tre aziende che, tra quelle monitorate dall'Osservatorio di Crg nell'ultimo anno, si saranno distinte per la loro attenzione alla sensibilità ambientale.

Nella stessa circostanza saranno premiate altre 12 aziende per i settori industria manifatturiera, servizi territoriali e utilities, trasporti e logistica, servizi finanziari e bancari.

Insomma, se, come recita il titolo del best seller di Greta Thunberg, la nostra casa è in fiamme, Economy Group non sta a guardare e dà il suo contributo, importante per quanto piccolo, per provare a spegnere questo incendio o, quantomeno, diminuire i suoi effetti devastanti.

FINANZIARE L'IMPRESA



## L'AUMENTO DI CAPITALE? SI FA CON LA BLOCKCHAIN

Dopo anni di crescente "hype", la svolta è finalmente arrivata. Non solo nel settore finanziario, ma anche nella logistica e nella lotta alla contraffazione. Ecco come le aziende stanno approcciando le catene dei blocchi

di Marco Scotti

**T**anto tuonò che piovve. Dopo che negli ultimi due anni si è continuato a parlare della blockchain come di una tecnologia salvifica che avrebbe rivoluzionato il mondo, ora iniziano a vedersi, timidamente, i primi risultati. Ovviamente nella finanza, il mondo che ha naturalmente i maggiori vantaggi dalla verifica puntuale e immutabile di qualsiasi transazione e operazione. La "catena di blocchi" - è bene ricordarlo - è una modalità di validazione che prevede che all'interno di una comunità chiusa si gestiscano rapporti e operazioni attraverso una sorta di libro mastro digitale che tiene traccia di qualsiasi variazione e accadimento. È su questo principio che si sono sviluppate le criptovalute (bitcoin e i suoi fratelli) che vivono momenti discordanti, passando da un "clamore" diffuso e rialzista a momenti di disincanto in cui il loro valore inizia a vacillare. Ma ora i tempi sembrano davvero maturi, basti pensare che Ripple, una startup di money transfer, sta implementando Ripplenet, un sistema interbancario su "catena di blocchi" che consente di spedire denaro in tutto il mondo. A fine dicembre ha chiuso un round di finanziamento da 200 mi-

lioni e oggi vale circa 10 miliardi di dollari. Senza dimenticare Libra, la criptovaluta di Facebook che, se dovesse davvero decollare, renderebbe la creatura di Zuckerberg un ecosistema chiuso fatto di relazioni, pagamenti, dati. In pratica, un mostro tentacolare (o un luogo estremamente comodo, potrebbero dire i tecnoentusiasti).

**ICONIUM BLOCKCHAIN VENTURES F.I.A.  
PRIMA STRUTTURA IN ITALIA DEDICATA  
ALLO SVILUPPO DELL'ECOSISTEMA  
FINANZIARIO E INDUSTRIALE**

E in Italia? Secondo l'ultima edizione disponibile dell'osservatorio del Politecnico di Milano sulla blockchain, il mercato 2019 valeva circa 30 milioni di euro, raddoppiando il suo peso rispetto all'anno precedente. Da notare che l'Italia è il secondo Paese più attivo in Europa dopo il Regno Unito. Ma il dato più interessante è che oltre il 40% della spesa complessiva si concentra proprio sul settore finanziario e assicurativo, a riprova del fermento del comparto. Il rovescio della medaglia, però, è rappresentato dal fatto che solo il 37% delle grandi e il 20% delle pmi conoscono le possibili applicazioni della blockchain.

Ecco perché il 2020 potrebbe essere l'anno della svolta. Sempre secondo l'osservatorio del Politecnico, il settore più coinvolto dalla nuova tecnologia sarà quello finanziario, seguito dalla logistica. Ma non va dimenticato che perfino lo sport potrebbe ottenere benefici: il nuovo anno calcistico è stato inaugurato dalla notizia che la Fiorentina utilizzerà la blockchain per "sigillare" come uniche le maglie da gioco. In questo modo, nel corso della stagione saranno realizzate apposite aste benefiche in cui saranno vendute le divise ufficiali, certificate da un chip che sarà installato all'interno del tessuto. Obiettivo più di ampio respiro, invece, combattere la contraffazione: con due soli sequestri di maglie "tarocche" nel 2019, per esempio, sono stati confiscati oggetti per un valore complessivo di quasi 1,5 milioni di euro. Per questo il tema va preso maledettamente sul serio.

«Siamo ancora in una fase embrionale della blockchain - ci spiega Fabio Pezzotti, cofounder di Iconium Blockchain Ventures, la prima struttura in Italia dedicata a investire nello sviluppo dell'ecosistema finanziario e industriale - sembra di essere al 1990-91 con internet, quando la gente si domandava che

cosa si potesse fare con le mail. Oggi assistiamo a una stabilizzazione degli investimenti, dopo due anni di "follia". Siamo in un momento in cui le cose sembrano pronte a partire, il mercato è molto più competitivo. E il bello è che non sappiamo ancora chi governerà il mercato e chi avrà il paradigma vincente. Saranno player tradizionali come Facebook, Amazon o Microsoft o si affacceranno nuovi soggetti?».

Iconium ha raccolto 7 milioni di aumento di capitale. E, a Milano, ha dato vita a un "blockchain district" nel Village di Credit Agricole (nella foto a lato). Si tratta di una struttura in cui si farà formazione rivolta a studenti che imparino nuove professioni. Magari iniziando a comprendere quali siano le novità di un comparto ancora tutto da scoprire e da normare. Perché se da un lato appaiono evidenti i benefici delle transazioni fatte attraverso questa tecnologia (un bonifico internazionale può costare anche 15 euro, la stessa operazione con protocollo Ethereum costa 40 centesimi), dall'altro c'è ancora una grande carenza normativa. «L'Esma (l'Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati, ndr) - prosegue Pezzotti - non ha ancora deciso che cosa sono le criptovalute. E senza questa definizione, se domani si vuole creare un fondo ci sono moltissimi problemi. Eppure la blockchain cambierà completamente il web, con un giro d'affari di miliardi di euro nel giro di pochissimo tempo. Servono regole certe, non si può portare avanti l'ico senza che abbiano un'approvazione da parte degli investitori istituzionali. Sarà il nuovo modo di fare venture capital».

Altro esempio delle potenzialità che stanno emergendo è quello di Young Platform, un exchange italiano di criptovalute con sede a Torino che ha supportato Baig Research Center nel primo aumento di capitale in denaro e criptovalute. Baig ha deliberato questo aumento di capitale mediante cessione di due crediti in Bitcoin ed Ethereum detenuti presso Young Platform, individuata come partner e garante per questa operazione. Una mossa che si distingue sotto almeno due profili. Il



primo è che per la prima volta è stato conferito un bene avente come sottostante due criptovalute. Il secondo è proprio la natura del conferimento di crediti vantati da utenti verso un wallet provider aventi ad oggetto due tipologie di criptovalute. «I costi - ci spiega Andrea Ferrero, ceo di Young Platform - per un'operazione di questo tipo sono quelli standard di un aumento di capitale. Mentre i costi di notaio si aggirano intorno ai 1.300 euro. Questa operazione che rappresenta una pietra miliare in

**YOUNG PLATFORM HA SUPPORTATO  
IL PRIMO AUMENTO DI CAPITALI  
IN DENARO E CRIPTOVALUTE. QUELLO  
DI BAIG RESEARCH CENTER**

ambito italiano perché Baig si propone infatti di comprendere e integrare operativamente il fenomeno criptovalutario nel tessuto giuridico nazionale nel rispetto delle norme, dei principi e della giurisprudenza nazionale e sovranazionale in materia».

Non basta. Spostandosi appena oltre confine, in Svizzera, si trova una comunità piuttosto vivace che è pronta a dialogare anche con Milano. Da oltre due anni, infatti, il governo elvetico ha emanato una serie di direttive che ha permesso di fare chiarezza su questa tecnologia. Una volta fissati i paletti, hanno iniziato a proliferare società specializzate nella selezione

di progetti basati su blockchain. È il caso di Sca (Swiss Crypto Advisors), una società con base a Ginevra che è stata fondata da italiani residenti in Svizzera. «Siamo nati nel 2018 - ci spiega Francesco Abbate, amministratore delegato di Sca - per offrire un prodotto regolato e investibile che si basa su blockchain. Ci siamo espansi poi sul tema della consulenza, e cerchiamo di aiutare società molto giovani a creare valore. Recentemente abbiamo concluso un funding da 2,7 milioni complessivi per un progetto di certificazione degli orologi e dei loro componenti, soprattutto l'oro, che proviene da una miniera in Cile in cui non vengono impiegati bambini. Una cosa che ora possiamo affermare senza tema di smentita grazie alla blockchain».

Infine, un ultimo esempio di come questa tecnologia sia legata alla finanza è rappresentato dall'ingresso in Gellify di Hokan. Quest'ultima è una piattaforma di servizi di gestione patrimoniale di beni digitali (le criptovalute): può essere considerata un equivalente dei tradizionali caveau delle banche. Questo servizio di custodia ha l'obiettivo di proteggere gli investimenti in criptovalute dal rischio di perdita o furto digitale - sia da parte di privati che di imprese - e di prevenire lo smarrimento delle chiavi di accesso ed altri problemi correlati, come i cyber-attack.

FINANZIARE L'IMPRESA

## SE LA BANCA HA FAME DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE

Corporate banking, leasing operativo e finanziario, ma soprattutto factoring: ecco come (e perché) Banca Ifis s'è ritagliata una nicchia di posizionamento particolare. Che intende rafforzare con il nuovo piano industriale

di Marina Marinetti

**M**a chi l'ha detto che le banche non si filano le Pmi? Ce ne sono alcune che invece le mettono al centro del loro piano industriale. Quello di Banca Ifis, presentato dall'amministratore delegato Luciano Colombini il 14 gennaio, per esempio, prevede nuovi investimenti in risorse umane e IT e il rafforzamento della presenza nei territori a forte incidenza di Pmi virtuose. Ovvero Nordest, Lombardia ed Emilia Romagna, in modo da ritagliare la nicchia che Banca Ifis s'è ritagliata da quando, nel 2016 ha acquisito il gruppo Ge Capital Interbanca nel 2016, aggiungendo al proprio menu corporate banking e leasing operativo e finanziario, come contorno al supporto del credito commerciale a breve termine.

Con circa 80mila clienti operativi (circa 9mila aziende nel factoring e 16mila nel leasing, a cui si aggiungono 55mila imprenditori a partita Iva), Banca Ifis è focalizzata proprio sulle Pmi: «Storicamente noi banche non abbiamo mai avuto un appetito particolare nei confronti delle piccole e micro imprese. Noi invece l'abbiamo. Ma non siamo dei matti che si immolano per la causa, né ci piace perdere denaro», spiega a Economy Raffaele Zingone, Direttore centrale dell'Area Affari di Banca Ifis, con un impiego complessivo di 5,6 miliardi di euro. Il fat-

to è che, al di là degli slogan, Banca Ifis nella cultura d'impresa ci crede veramente. Specialmente se l'impresa in questione, per quando tascabile, ha bilanci in ordine e merita credito perché - letteralmente - affidabile. Tanto che lo scorso anno la Banca ha lanciato Fattore I, un viaggio fisico e digitale alla scoperta dei diversi settori del made in Italy per conoscere e



LUCIANO COLOMBINI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI BANCA IFIS

scovare il segreto delle "Pmi stellari": aziende spesso sconosciute al grande pubblico, ma che evidenziano risultati di bilancio tre volte sopra la media delle Pmi Italiane.

Intendiamoci: non è tutto rose e fiori: «Molto spesso incontriamo imprese non finanziabili perché è l'imprenditore stesso a non finanziare, attraverso equity e patrimonio, la propria azienda», spiega Zingone. «Poi, sostanzialmente, finanziare una micro o piccola azienda richiede qualche strumento di mitigazione del rischio. Noi ne abbiamo trovato uno: il factoring, alternativo all'erogazione di credito ordinario». La quota di mercato di Banca Ifis nel factoring la vede al 29%, percentuale che si alza al 42% sul cluster di clientela Piccole Imprese.

«Il cliente chiede denaro e attraverso il factoring la banca sposta il proprio rischio attar-

verso la collaborazione con il debitore ceduto. In altre parole: compriamo il fatturato dell'azienda, comunicando al cliente suo debitore che deve essere migliore del nostro cliente». Il tipico esempio? Zingone cita Barilla (ma potrebbe essere qualunque altra azienda), «che non è nostra cliente. Noi compriamo le fatture di una piccola società, che fornisce Barilla, che magari lavora solo per Barilla, ma fattura un milione di euro l'anno per fare le pulizie. Noi andiamo da Barilla, le comunichiamo che il suo fornitore ha ceduto a noi il proprio credito e le chiediamo se è disposta a confermare quel credito e se quindi alla scadenza pagherà noi. Se Barilla conferma, abbiamo spostato il rischio di credito. Chiaramente tutto questo richiede una grande collaborazione di tutti i soggetti: mettersi in mezzo a un rapporto commerciale non sempre è banale. Cambiano completamente le dinamiche e nessuno si deve sentire messo in difficoltà». I costi? Per

**CI SONO IMPRESE CON RISULTATI DI BILANCIO TRE VOLTE SOPRA LA MEDIA: SONO LE "PMI STELLARI" DEL PROGETTO "FATTORE I" LANCiato NEL 2019**

l'azienda mediamente si tratta del 5%, comprese le commissioni di gestione ed eventuali commissioni di garanzia. «Garantiamo spesso il pro-soluto: il rischio è nostro. E comunque, i nostri clienti non ci chiedono mai "quanto costa". E se invece di Barilla, all'altro capo della fattura ci fosse, per esempio, un Comune? Si apre il capitolo del fintech e dei crediti verso la Pubblica Amministrazione certificati dal ministero delle Finanze: a fine 2017 Banca Ifis

**POSTANDO IL RISCHIO DI CREDITO  
BANCA IFIS OFFRE ALLE IMPRESE  
SUPPORTO DEL LORO CREDITO  
COMMERCIALE A BREVE TERMINE**

ha lanciato la piattaforma web TiAnticipo, per comprare dalle piccole e medie imprese proprio questo tipo di particolari crediti. «TiAnticipo è paragonabile alle altre piattaforme di sconto fatture come Workinvoice o Credimi, ma è rivolta escusivamente a creditori della Pa con crediti certificati. Sono crediti sicuri e i tempi stanno diventando più performanti.



RAFFAELE ZINGONE

Inoltre, il Mef ha fatto una disclosure importante, mettendo a disposizione un portale per la procedura di certificazione del credito che permette alla banca di anticipare le fatture. Tre anni fa, invece, chiamavi il Comune e non

sapevano dirti neanche chi poteva rispondere alle tue domande».

Difficile, però, pensare che una Pmi, tradizionalmente abituata a ricevere porte in faccia dalle banche, in quanto "invisibile" al sistema, si prenda la briga di rivolgersi allo sportello. Così, se la Pmi non va alla banca, la banca va dalla Pmi: «Abbiamo 27 filiali, ma in realtà le filiali sono 7000, i nostri commerciali proattivi, di estrazione non bancaria, e un'attività di marketing efficacissima: ogni anno compriamo e analizziamo i bilanci di circa 400mila società di capitali operative nel b2b e poi ne incontriamo 30mila». Alle quali viene offerto un servizio extra: la velocità. «Da noi una pratica non resta sul desk per più di tre giorni (ma il leasing lo eroghiamo in tempo reale), giusto il tempo di ottenere il via libera del fondo centrale di garanzia. Vale anche per grandi clienti e operazioni "brucianti": il nostro spirito è di rispondere rapidamente, arrivando magari alla convocazione di un cda ad hoc per deliberare... anche telefonico, se occorre».

### Un Hub digitale "self service" dedicato alle Pmi, relationship manager complementari e rebranding: così Banca Ifis affronterà le sfide del mercato da qui al 2022

**I**l Piano Strategico triennale di Banca Ifis prevede nel 2022 un utile a 147 milioni di euro con significativa crescita dei business "core" e riduzione della componente straordinaria. Nell'arco Piano sono previsti investimenti per 60 milioni di euro e 190 assunzioni. «Il Piano industriale conferma il ruolo di Banca Ifis come Banca dell'economia reale vicina alle Pmi che genera utili sostenibili e crea valore per tutti gli stakeholder e i suoi azionisti», spiega Luciano Colombini, Amministratore Delegato di Banca Ifis. «Questo è un Piano che nell'arco di un triennio vede un utile target in crescita significativa se consideriamo la netta riduzione, nei prossimi anni, del contributo della componente straordinaria. Nel triennio la Banca si propone di rafforzare ulteriormente la leadership

nei settori in cui già opera con forte vantaggio competitivo». È un piano che punta all'evoluzione del modello commerciale nel segmento delle medie imprese. Come? Introducendo relationship manager che offrano alla clientela tutta la gamma di prodotti (factoring, leasing, finanza strutturata, corporate finance, gestione del capitale circolante, servizi di import/export) promuovendo il cross selling e l'up selling sul portafoglio clienti, con il rafforzamento della copertura territoriale nelle aree a maggiore densità di impresa, ovvero Lombardia, Emilia Romagna, Nordest. E poi verrà un nuovo online hub per i clienti, con servizi a misura di impresa in un'ottica "self service" e il rebranding: dopo anni di approccio multi-logo declinato su ogni servizio o prodotto, la Banca

si presenterà sul mercato con un unico e semplificato brand "Banca IFIS" e un forte posizionamento sul segmento imprese. Per effetto di tutte queste azioni, si stima nel triennio un incremento dei volumi per 1 miliardo di euro di crediti verso la clientela nel segmento Commercial e Corporate Banking. «Il Piano industriale sarà realizzato da un management team composto da professionisti di comprovata esperienza e specializzazioni complementari, con un track-record non comune» continua Colombini. «Siamo un Gruppo "unico" nel panorama bancario grazie al posizionamento competitivo che abbiamo nei diversi mercati e a un business model distintivo che verrà continuamente affinato per rafforzare la nostra leadership».