



CONFIMI

02 aprile 2020

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

INDICE

CONFIMI

- 02/04/2020 Corriere della Sera - Bergamo 5
Aiuti, il piano da 10 miliardi di Ubi
- 02/04/2020 La Nuova Ferrara 8
Intesa raggiunta tra sindacati e associazioni

CONFIMI WEB

- 01/04/2020 Corriere Padano.it 09:45 10
Accordo Regione-Istituti di credito per la liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali
- 01/04/2020 vicenzapiu.com 17:38 12
Vicenzaoro September 2020, parlano le autorevoli voci associative: "siamo ancora qui, più forti di prima"
- 01/04/2020 sulpanaro.net 15:00 15
Emergenza Coronavirus. Liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali
- 01/04/2020 thewaymagazine.it 20:17 17
Vicenzaoro pensa alla rinascita: ecco l'edizione di settembre 2020

SCENARIO ECONOMIA

- 02/04/2020 Corriere della Sera - Nazionale 21
Ubi, piano «Rilancia Italia» 10 miliardi a famiglie e imprese
- 02/04/2020 Corriere della Sera - Nazionale 23
Patuelli (Abi): estendere al 100% la garanzia dello Stato
- 02/04/2020 Il Sole 24 Ore 24
«Il Coronavirus non ferma la crescita di Ericsson»
- 02/04/2020 Il Sole 24 Ore 26
«Digitale e smart working, test per le banche del futuro»
- 02/04/2020 La Repubblica - Nazionale 28
Reichlin "La Bce non resti sola o rischiamo la fine dell'euro"

02/04/2020 La Repubblica - Nazionale	30
Atlantia sotto il 50% per la pace su Autostrade e in Borsa il titolo vola	
02/04/2020 La Repubblica - Nazionale	31
Si fermano le acquisizioni Essilux tratta su GrandVision Ardian alla finestra su Inwit	
02/04/2020 Il Messaggero - Nazionale	33
Garanzia statale per le imprese con prestiti fino al 25% dei ricavi	
02/04/2020 Il Messaggero - Nazionale	35
Tronchetti entra nel farmaceutico e rafforza l'azionariato della Pirelli	
02/04/2020 Il Messaggero - Nazionale	36
Auto, mercato in caduta libera «Serve un piano per ripartire»	
02/04/2020 Avvenire - Nazionale	37
«Ma con un impegno al 100% è possibile fare di più e prima»	
02/04/2020 Avvenire - Nazionale	38
«La soluzione sono gli Eurobond Gli Stati europei che dicono "no" stanno rifiutando la dura realtà»	

SCENARIO PMI

02/04/2020 Il Sole 24 Ore	41
In campo la grande rete delle stampanti 3D	
02/04/2020 Il Sole 24 Ore	43
Caschi di ventilazione rilanciati grazie a un file	
02/04/2020 Il Sole 24 Ore	44
Fusioni e acquisizioni, il food resiste alla crisi	
02/04/2020 Il Sole 24 Ore	45
Crowdfunding, la rivincita del modello piattaforma	
02/04/2020 La Repubblica - Firenze	47
Ferme 78 mila imprese L'industria ha paura "Ora un piano per riaprire"	
02/04/2020 MF - Nazionale	49
Milano in rosso con l'Europa	
02/04/2020 Economy	50
Dove il credito stringe si allarga il factoring	
02/04/2020 Economy	53
Sana, modulare e hi-tech così cambia la pausa pranzo	

CONFIMI

2 articoli

LA PROVINCIA IN GINOCCHIO

Aiuti, il piano da 10 miliardi di Ubi

La banca annuncia «Rilancio Italia»: più credito e liquidità a famiglie e imprese
Tiraboschi

Ubi annuncia il «Rilancio Italia», un piano da 10 miliardi con misure specifiche per i territori di **Bergamo** e Brescia. Per le famiglie, tra l'altro, la sospensione dei mutui sulla prima casa. Per le imprese, nuova liquidità, conversione dei fidi, sospensione dei rimborsi dei finanziamenti. Le imprese: «Bene, ora liquidità senza burocrazia».

a pagina 3

Non è certamente questo il 2020 che Victor Massiah si aspettava, tra l'Ops lanciata da Intesa Sanpaolo e uno scenario ben più avverso del peggiore stress test immaginabile. Secondo Eba e Bce un calo dell'1,2% del Pil era preventivato per quest'anno: le stime proiettano ora un ben più nefasto -6%. Uscirne, per imprese e famiglie non sarà facile, ma ripensare, riprogettare e ripartire fin da adesso è «cruciale» per il ceo di Ubi. «Dobbiamo ragionare - evidenza - su quali debbano essere le forze da mettere in campo per liberare di nuovo un'energia che porti alla crescita».

La strategia

La visione di Massiah alza già l'asticella oltre l'emergenza: «Abbiamo imparato, in questi ultimi anni, che semplicemente tentare di ridurre la spesa, senza favorire la crescita, è un qualcosa che mette in difficoltà il Paese. Non possiamo non pensare al futuro dapprima con un ponte di liquidità e poi pensando al rilancio vero e proprio». Le banche sono tra le prime ad essere chiamate in causa. Nel caso di Ubi, come precisa ancora Massiah, «siamo una grande banca che si impegna a favore del Paese potendo contare sulla forza del nostro bilancio e il radicamento territoriale». Sono queste le architravi di «Rilancio Italia» un programma di interventi urgenti dal valore complessivo fino a 10 miliardi di euro varato dall'istituto presieduto da Letizia Moratti, per sostenere imprese, famiglie ed enti del Terzo settore colpiti dalla crisi coronavirus. Con una precisa caratterizzazione nazionale, riscontrabile fin dal nome con cui è stato chiamato, «Rilancio Italia» pone particolare attenzione alle province di **Bergamo** e Brescia, dove Ubi affonda le sue radici più profonde, con una serie di misure che copriranno tutti i segmenti di clientela. E in tutte le zone in cui il Gruppo opera. «È importante dare ulteriore ossigeno alle nostre imprese in particolare per poter pensare al futuro, per poter pensare a rimettersi in sesto, per poter generare quelle forze che devono in qualche modo dare accelerazione alla crescita», aggiunge Massiah.

Le misure

Vediamo in che cosa consiste questo ossigeno economico. Alle imprese verrà garantita nuova finanza per liquidità, un incremento delle linee di cassa tramite conversione dei fidi accordati, la sospensione del rimborso dei finanziamenti, il consolidamento del debito con finanza aggiuntiva (tramite garanzie pubbliche viene estinto il debito in essere e si concede contestualmente nuova liquidità) e, infine, un sostegno alla digitalizzazione.

Le aspettative

Basterà per tornare a respirare? Il mondo economico e delle imprese bergamasco se lo augura. «Si tratta sicuramente di un passo importante che va nella direzione giusta - commenta il vice presidente di Confindustria Bg, Aniello Aliberti - in analogia anche con altre iniziative poste in essere dal sistema bancario. Un numero crescente di aziende ha già oggi e

avrà sempre più nei prossimi mesi l'urgenza di accedere facilmente a tutte le linee a breve termine. Al di là delle singole misure, è importante che vengano rivisti anche i normali approcci e che si abbatta drasticamente la burocrazia legata alla concessione di finanziamenti e moratorie. Non possiamo permetterci le tempistiche abituali e le procedure ordinarie». «Ben venga - afferma il direttore di **Apindustria Bergamo**, **Edoardo Ranzini** -, spero però che queste iniziative si possano tradurre in un aiuto sostanziale alle imprese. Stiamo monitorando da una decina di giorni parecchie realtà è devo purtroppo dire che si stanno verificando delle difficoltà nell'erogazione di credito aggiuntivo. Le stesse difficoltà di accesso al credito che si registravano prima, si ravvisano anche adesso. È questa l'occasione giusta per dimostrare fattivamente un cambio di passo del sistema creditizio».

«È indubbiamente un bel segnale - commenta il direttore di Ascom, Oscar Fusini - le imprese vivono emergenze che vanno dal blocco delle rate alla liquidità dovuta ai mancati incassi, ma saranno importanti anche le condizioni di accesso al credito». «Mi auguro che questo programma finanziario, senz'altro positivo - ragiona Alberto Brivio, numero uno di Coldiretti Bg -, possa essere accompagnato da valutazioni più oggettive anche delle imprese agricole che spesso, pur essendo solide e meritevoli di credito, non possono accedervi per i paletti di Basilea».

Le famiglie

Ma non di sole imprese è fatta l'Italia. Al Rilancio di Ubi potranno accedere anche le famiglie e i singoli correntisti per i quali sono state predisposte misure che vanno dalla moratoria sul pagamento dei finanziamenti personali in essere, per chi ha subito la perdita o una riduzione del lavoro, alla sospensione del mutuo prima casa, dal sostegno alla digitalizzazione alla possibilità di ottenere un anticipo sulla cassa integrazione.

Donatella Tiraboschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Donatella Tiraboschi

La scheda

*Ubi Banca ha annunciato il piano «Rilancio Italia» che contiene misure specifiche per il territorio di **Bergamo** e Brescia, per un valore complessivo di 10 miliardi di euro*

Alle imprese verrà garantita nuova finanza per liquidità, un incremento delle linee di cassa tramite conversione dei fidi, la sospensione del rimborso dei finanziamenti, il consolidamento del debito con finanza aggiuntiva e, infine, un sostegno alla digitalizzazione

Per le famiglie previste misure come la sospensione di mutui sulla prima casa

È importante dare ossigeno alle nostre imprese, soprattutto per poter pensare subito al futuro

Foto:

Victor Massiah, Ceo di Ubi Banca

Foto:

La sfida Per Ubi un 2020 complesso: l'Ops di Intesa, ora la crisi del coronavirus da affrontare

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

sono 23

Intesa raggiunta tra sindacati e associazioni

Sono 23 tra organizzazione sindacali e associazioni di categoria imprenditoriali gli organismi firmatari dell'accordo in regione sulla liquidazione anticipata: Cgil, Cisl, Uil, Ugl, Agci, Cia, Cna, Coldiretti, Confagricoltura, Confapi, Confapi **Emilia**, Confapi Piacenza, Confartigianato, Confcommercio, Confcooperative, Confesercenti, **Confimi**, Confprofessioni, Confindustria Confservizi, Copagri, Cup E-R, Lega Cooperative e Forum terzo settore.

CONFIMI WEB

4 articoli

Accordo Regione-Istituti di credito per la liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali

Accordo Regione-Istituti di credito per la liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali Di Redazione Online - 1 Aprile 2020 Firmato un Protocollo quadro per sostenere lavoratori di aziende in difficoltà a causa dell'emergenza sanitaria. Avrà validità nel periodo compreso tra il 1^o gennaio e il 31 dicembre 2020. Intesa sottoscritta da Regione, Istituzioni locali, istituti bancari, sindacati e rappresentanti delle imprese. "Un accordo che rappresenta un importante strumento su scala regionale per fissare tutele di sostegno al reddito" Bologna - Liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali con la sottoscrizione, in Regione, di un Protocollo quadro per il sostegno al reddito dei lavoratori di aziende in difficoltà a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19. Uno strumento finalizzato a diminuire il disagio dei lavoratori beneficiari degli ammortizzatori sociali dovuto al tempo che intercorre tra l'inizio delle sospensioni dal lavoro e l'erogazione da parte dell'Inps dei trattamenti stessi. L'accordo è stato sottoscritto dall'assessore regionale allo Sviluppo economico e Lavoro, Vincenzo Colla, dalle istituzioni locali, dai sindacati, dalle rappresentanze delle imprese e da diversi istituti bancari. "Nessuno deve restare indietro. Questo accordo- affermano il presidente della Regione, Stefano Bonaccini, e l'assessore Colla- va in questa direzione migliorando e uniformando gli strumenti per accompagnare lavoratori in difficoltà. Un modo rapido per assicurare alle famiglie continuità di reddito. Ma il nostro obiettivo principale resta quello di uscire più rapidamente possibile dalla crisi e trovarci pronti alla ripartenza". L'accordo prevede l'attivazione di finanziamenti individuali da parte degli istituti bancari a costo zero e a tasso zero per lavoratori dipendenti di aziende in crisi. Il finanziamento si configura come un anticipo sugli ammortizzatori sociali spettanti al lavoratore per supportarlo nei periodi di temporanea assenza di reddito, in attesa di percepire da parte dell'Inps le indennità di sostegno al reddito spettanti. Le 'aziende in crisi' sono quelle che attivano ammortizzatori sociali e non hanno le condizioni per anticipare ai lavoratori il sostegno al reddito. Aziende che hanno attivato gli ammortizzatori sociali conservativi per far fronte a fasi di cessazione di tutta o di parte dell'attività produttiva sul territorio regionale, o in situazione di grave dissesto finanziario, o per sostenere processi di riorganizzazione aziendale o ancora che debbano affrontare una riduzione o cessazione temporanea dell'attività, o abbiano attivato gli ammortizzatori sociali in deroga per il 2020, anche a seguito dell'emergenza Covid-19. Il Protocollo avrà validità nel periodo compreso tra il 1^o gennaio 2020 e il 31 dicembre dello stesso anno. Potrà essere aggiornato se intervengono sostanziali modifiche normative sugli ammortizzatori sociali. Potrà inoltre essere eventualmente rinnovato o prorogato con il consenso espresso delle parti sottoscrittrici. Altri Istituti di credito potranno aderire al Protocollo anche in un momento successivo. "L'accordo- aggiungono Bonaccini e Colla- è frutto del contributo e della sensibilità di tutte le parti sociali, degli istituti bancari e delle istituzioni e rappresenta uno strumento su scala regionale che fissa importanti tutele di sostegno al reddito". Il finanziamento Gli istituti bancari, a richiesta del lavoratore e previa valutazione del suo merito di credito, concederanno un finanziamento nella forma tecnica di apertura di credito su un conto corrente dedicato all'operazione per un massimo 700 di euro al mese (minimo 100 euro) per un numero di mensilità pari a: 9 mesi per Cigs e Cigs per Contratti di solidarietà difensivo (per un massimo di 6.300 euro); 2 mensilità nell'anno solare per Cig in deroga (per un

massimo di 1.400 euro); 3 mensilità per Cigo (per un massimo di 2.100 euro); 3 mensilità per il Fondo di integrazione salariale (Fis) (per un massimo di 2.100 euro). Tavolo tecnico I soggetti firmatari hanno costituito un Tavolo tecnico, promosso e coordinato dalla Regione, che sarà l'organo decisionale e di gestione del protocollo nonché il luogo in cui si definisce l'attivazione dello stesso, si valutano e si discutono i casi particolari e le eventuali problematiche, si definiscono e si attuano le soluzioni per assolvere alle finalità stabilite. Il Tavolo si riunirà almeno due volte all'anno, giugno e dicembre, e comunque ogni qualvolta ne faccia motivata richiesta una delle controparti (raggruppamento banche, sindacati dei lavoratori, associazioni imprenditoriali). Banche aderenti all'Accordo Bper Banca Popolare dell'Emilia-Romagna, Banca di Piacenza, Unicredit, Fed. Banche Credito Cooperativo, Cassa di Risparmio di Ravenna e Banca di Imola, Gruppo Bancario Icrea, Cassa di Risparmio di Cento, Intesa San Paolo, San Felice 1893 Banca Popolare, Crédit Agricole Italia, Banca Cambiano 1884 S.p.A., Monte dei Paschi di Siena - Mps. Firmatari dell'Accordo Cgil, Cisl, Uil, Ugl, Agci, Cia, Cna, Coldiretti, Confagricoltura, Confapi, Confapi Emilia, Confapi Piacenza, Confartigianato, Confcommercio, Confcooperative, Confesercenti, **Confimi**, Confprofessioni, Confindustria Confservizi, Copagri, Cup E-R, Lega Cooperative e Forum terzo settore. Il Protocollo è consultabile nella pagina <https://imprese.regione.emilia-romagna.it/>.

Vicenzaoro September 2020, parlano le autorevoli voci associative: "siamo ancora qui, più forti di prima"

Vicenzaoro September 2020, parlano le autorevoli voci associative: "siamo ancora qui, più forti di prima" Di Comunicati Stampa - 1 Aprile 2020 VicenzaOro "Siamo ancora qui, più forti di prima". Per Licia Mattioli, vicepresidente Confindustria per l'internazionalizzazione "Questo è il messaggio da lanciare a Vicenzaoro September, per ripartire da quello che sappiamo fare meglio: fare cose belle e farle bene coniugando l'alto artigianato con l'industria e posizionandoci nella nicchia di alta qualità e valore che ci viene riconosciuta da tutto il mondo". Buttano il cuore oltre l'ostacolo dell'emergenza COVID-19 le autorevoli voci associative di riferimento di Vicenzaoro September 2020 che tratteggiano idealmente con IEG - Italian Exhibition Group SpA questa nota stampa: VOS 2020 potrà essere il punto di ripartenza del settore. Voci più che mai importanti in questi mesi in vista di una VOS 2020 che si porrà come cardine dell'immagine dell'Italia all'estero per una ripartenza che vedrà protagonisti tutti gli imprenditori di settore. VOS 2020 avrà come fil rouge, dal 5 al 9 settembre prossimi nel quartiere fieristico vicentino, lo human touch: creatività e artigianalità, il lato umano e dunque etico e sostenibile dell'industria, la formazione delle risorse umane e dei talenti, il "fare italiano", il "fare stile" per un networking complessivo tra gli attori più autorevoli del mondo orafa e della gioielleria, accesso principale ai mercati leader del consumo del mondo. Dice Ivana Ciabatti, presidente Confindustria Federorafai: "Per quanto a oggi, nella particolare situazione che stiamo vivendo, fare previsioni sia un compito assai arduo, come imprenditori italiani abbiamo l'obbligo di guardare avanti con spirito combattivo e positivo. In questa ottica, e se le indicazioni saranno confermate, VOS 2020 si colloca in un periodo dove in Italia e in diversi Paesi - Cina in primis - saremo già ripartiti e quindi un evento internazionale come quello vicentino certificherà la rinnovata voglia e capacità dell'Italia e del gioiello made in Italy di continuare a stupire e a far sognare i consumatori di tutto il mondo". Di pieno incoraggiamento anche Arduino Zappaterra, portavoce nazionale Orafi CNA: "Abbiamo bisogno di ripartire il prima possibile. Dobbiamo fare le cose giuste e dobbiamo farle insieme. Sono convinto che abbiamo la forza, la capacità e la voglia di farcela". Così come Luca Parrini, presidente degli Orafi di Confartigianato: "Sono sicuro che le aziende stanno facendo già il massimo per farsi trovare pronte nel momento in cui ripartirà il mercato, per incontrare i clienti e, da italiani, poterli riabbracciare, stringergli la mano. Questa parte di umanità che vendiamo assieme alle nostre produzioni ci manca. La fidelizzazione noi la facciamo col prodotto ma anche col rapporto umano". Per Vincenzo Aucella, presidente Assocoral: "La speranza è che Vicenzaoro possa dare il 'la' alla ripresa di un nuovo ciclo. Proiettandomi a settembre mi auguro che questo momento di stand-by sia servito per analizzare e progettare una ripartenza con nuovi progetti e nuove idee. Che la nostra fiera sia il primo trampolino di lancio per la ripartenza". L'edizione settembrina di Vicenzaoro proporrà il ritorno di VO Vintage reduce dal successo dello scorso gennaio, aperta anche al pubblico di appassionati e con la possibilità di acquisto on site. L'orologeria top di gamma e la sempre maggiore interconnessione delle due facce della stessa passione: vintage e contemporaneo. Con la crescita del più esclusivo appuntamento mondiale per l'incontro nel "salotto" vicentino dei grandi commercianti specializzati in orologeria d'epoca con i più importanti collezionisti. Ci saranno le istituzioni e i marchi indipendenti "premium", le più autorevoli realtà del settore, come l'Academy di FHH (Fondation Haute Horlogerie), AHCI (Académie Horlogère des

Créateurs Indépendants), insieme ai media più riconosciuti e autorevoli come L'Orologio e Revolution. Spazio agli incontri con la community del forum Orologi e Passioni di Bruno Bergamaschi e a quattro nuovi brand dell'alto di gamma, ospitati nel nuovo spazio VO Vintage Privé. "È stimolante - spiega l'advisor di VO Vintage Michele Mengoli - risultare l'unica realtà mondiale a questi livelli in grado di far dialogare il meglio dell'orologeria vintage con il meglio di quella contemporanea tra gli enti più autorevoli e i marchi indipendenti più prestigiosi, facendo diventare di fatto VO Vintage il punto di incontro privilegiato per la community di appassionati di orologeria di alta gamma nella somma più inclusiva di tutte le sue anime".

Vicenzaoro September presenta un layout espositivo articolato in 6 distretti: ICON per i Luxury Brand, ospita anche The Design Room con 12 designer di alta gioielleria dal mondo; LOOK con l'offerta "fashion" per mall, department store e concept store contemporanei e cosmopoliti, ospita i tre progetti speciali The Watch Room (12 brand dell'orologeria contemporanea), Glamroom (artigiani della gioielleria), Fashion Room (gioielli-moda destinati alla gioielleria in materiali non preziosi); CREATION con aziende specializzate nella produzione di oreficeria e gioielli di altissima qualità che si rivolge ai negozi tradizionali, alle catene e ai grossisti; EXPRESSION per il packaging di lusso specializzato nel settore orafa che si rivolge a retailer e produttori; ESSENCE, dedicato alle gemme e ai diamanti di un'infinità varietà per tipologia e provenienza. Infine EVOLUTION, l'anima tecnologica della manifestazione rappresentata nell'edizione settembrina da T.EVOLUTION con aziende specializzate nella progettazione, produzione e vendita di piccoli macchinari e strumenti per il settore orafa in collaborazione con AFEMO presieduta da Gianluigi Barettoni e partner del progetto T.EVOLUTION. "Oggi abbiamo - dice Barettoni - solo la consapevolezza di avere un compito in più: tutelare la salute e il lavoro delle persone grazie alle quali i nostri prodotti sono unici, inimitabili e motivo di "invidia" a livello mondiale. Le aziende AFEMO sono top leader di mercato, perché fatte da persone straordinariamente appassionate della vita e del lavoro".

Tra gli eventi di VOS 2020 si annunciano il VISIO.NEXT: SUMMIT, il TRENDVISION TALK focalizzato sulle tendenze con presentazione del Trendbook 2022+, un Open Innovation Event totalmente dedicato a tecnologia, innovazione e nuove imprese in collaborazione con StartupBootcamp; sempre sul filone ritorna START UP & CARATS che connette gli attori della filiera orafa con le Startup e le PMI più dinamiche, i DIGITAL TALKS e i GEM TALKS su innovazione digitale per i dettaglianti del gioiello e dell'orologeria e sul mondo delle pietre. "Gli orafi - spiega Steven Tranquilli, direttore Federpreziosi Confcommercio - guardano a VOS come a un traguardo che diventa punto di partenza per un confronto fondamentale con gli operatori, per ricominciare a parlare di preziosi e ritornare alla normalità. Una lunghissima maratona ci aspetta, l'allenamento è fondamentale per conquistare ulteriori traguardi e sono convinto che tutti insieme ci si arriva".

Al fianco di IEG anche il territorio, con il Comune di Vicenza e le principali associazioni di categoria, che tornerà protagonista a settembre con un ruolo strategico nel successo di VIOFF, l'ormai imperdibile appuntamento con il Fuori Fiera di Vicenzaoro. Ed è proprio da uno dei rappresentanti del settore e del territorio, Andrea Fabbian, Presidente della Categoria Orafa ed Argentiera di Apindustria **Confimi** Vicenza che arriva un'importante dichiarazione: "Settembre sarà l'occasione per una grande e necessaria ripartenza, sia economica sia umana e sociale. Stiamo vivendo mesi impegnativi con questo "mostro" che ci ha aggrediti a livello globale, ma come sempre - sia come italiani sia come imprenditori orafi - ci sapremo rialzare".

Fiore all'occhiello degli eventi di VOS 2020 sarà l'appuntamento con Cibjo, The World Jewellery Confederation, da più di 10 anni in partnership con Vicenzaoro e al fianco di IEG nella promozione della sostenibilità e dell'etica nel fare

business nel settore. Ed è proprio dal presidente CIBJO Gaetano Cavalieri che arriva un saluto beneaugurale a VOS 2020: "Sono lieto di accogliere un momento positivo nella ripresa delle attività produttive, augurandoci di riabbracciarci a Vicenza". Vicenzaoro è organizzata in collaborazione con: MAECI - Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane; AFEMO (Associazione Fabbricanti Esportatori Macchine per Oreficeria); Confindustria Federorafafi, Confartigianato, **Confimi** Industria orafa e argenteria, CNA, Federpreziosi Confcommercio, Assocoral - Associazione Produttori Coralli, Cammei e Gioielli di Torre del Greco, Il Club degli Orafi Italia, IGI - Istituto Gemmologico Italiano.

Emergenza Coronavirus. Liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali

Emergenza Coronavirus. Liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali BOLOGNA - Liquidazione anticipata degli ammortizzatori sociali con la sottoscrizione, in Regione, di un Protocollo quadro per il sostegno al reddito dei lavoratori di aziende in difficoltà a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19. Uno strumento finalizzato a diminuire il disagio dei lavoratori beneficiari degli ammortizzatori sociali dovuto al tempo che intercorre tra l'inizio delle sospensioni dal lavoro e l'erogazione da parte dell'Inps dei trattamenti stessi. L'accordo è stato sottoscritto dall'assessore regionale allo Sviluppo economico e Lavoro, Vincenzo Colla, dalle istituzioni locali, dai sindacati, dalle rappresentanze delle imprese e da diversi istituti bancari. "Nessuno deve restare indietro. Questo accordo- affermano il presidente della Regione, Stefano Bonaccini, e l'assessore Colla- va in questa direzione migliorando e uniformando gli strumenti per accompagnare lavoratori in difficoltà. Un modo rapido per assicurare alle famiglie continuità di reddito. Ma il nostro obiettivo principale resta quello di uscire più rapidamente possibile dalla crisi e trovarci pronti alla ripartenza". L'accordo prevede l'attivazione di finanziamenti individuali da parte degli istituti bancari a costo zero e a tasso zero per lavoratori dipendenti di aziende in crisi. Il finanziamento si configura come un anticipo sugli ammortizzatori sociali spettanti al lavoratore per supportarlo nei periodi di temporanea assenza di reddito, in attesa di percepire da parte dell'Inps le indennità di sostegno al reddito spettanti. Le 'aziende in crisi' sono quelle che attivano ammortizzatori sociali e non hanno le condizioni per anticipare ai lavoratori il sostegno al reddito. Aziende che hanno attivato gli ammortizzatori sociali conservativi per far fronte a fasi di cessazione di tutta o di parte dell'attività produttiva sul territorio regionale, o in situazione di grave dissesto finanziario, o per sostenere processi di riorganizzazione aziendale o ancora che debbano affrontare una riduzione o cessazione temporanea dell'attività, o abbiano attivato gli ammortizzatori sociali in deroga per il 2020, anche a seguito dell'emergenza Covid-19. Il Protocollo avrà validità nel periodo compreso tra il 1^o gennaio 2020 e il 31 dicembre dello stesso anno. Potrà essere aggiornato se intervengono sostanziali modifiche normative sugli ammortizzatori sociali. Potrà inoltre essere eventualmente rinnovato o prorogato con il consenso espresso delle parti sottoscrittrici. Altri Istituti di credito potranno aderire al Protocollo anche in un momento successivo. "L'accordo- aggiungono Bonaccini e Colla - è frutto del contributo e della sensibilità di tutte le parti sociali, degli istituti bancari e delle istituzioni e rappresenta uno strumento su scala regionale che fissa importanti tutele di sostegno al reddito". Il finanziamento Gli istituti bancari, a richiesta del lavoratore e previa valutazione del suo merito di credito, concederanno un finanziamento nella forma tecnica di apertura di credito su un conto corrente dedicato all'operazione per un massimo 700 di euro al mese (minimo 100 euro) per un numero di mensilità pari a: 9 mesi per Cigs e Cigs per Contratti di solidarietà difensivo (per un massimo di 6.300 euro); 2 mensilità nell'anno solare per Cig in deroga (per un massimo di 1.400 euro); 3 mensilità per Cigo (per un massimo di 2.100 euro); 3 mensilità per il Fondo di integrazione salariale (Fis) (per un massimo di 2.100 euro). Tavolo tecnico I soggetti firmatari hanno costituito un Tavolo tecnico, promosso e coordinato dalla Regione, che sarà l'organo decisionale e di gestione del protocollo nonché il luogo in cui si definisce l'attivazione dello stesso, si valutano e si discutono i casi particolari e le eventuali problematiche, si definiscono e si attuano le soluzioni per assolvere alle finalità

stabilite. Il Tavolo si riunirà almeno due volte all'anno, giugno e dicembre, e comunque ogni qualvolta ne faccia motivata richiesta una delle controparti (raggruppamento banche, sindacati dei lavoratori, associazioni imprenditoriali). Banche aderenti all'Accordo Bper Banca Popolare dell'Emilia-Romagna, Banca di Piacenza, Unicredit, Fed. Banche Credito Cooperativo, Cassa di Risparmio di Ravenna e Banca di Imola, Gruppo Bancario Icrea, Cassa di Risparmio di Cento, Intesa San Paolo, San Felice 1893 Banca Popolare, Crédit Agricole Italia, Banca Cambiano 1884 S.p.A., Monte dei Paschi di Siena - Mps. Firmatari dell'Accordo Cgil, Cisl, Uil, Ugl, Agci, Cia, Cna, Coldiretti, Confagricoltura, Confapi, Confapi Emilia, Confapi Piacenza, Confartigianato, Confcommercio, Confcooperative, Confesercenti, **Confimi**, Confprofessioni, Confindustria Confservizi, Copagri, Cup E-R, Lega Cooperative e Forum terzo settore. Il Protocollo è consultabile nella pagina <https://imprese.regione.emilia-romagna.it/>.

Vicenzaoro pensa alla rinascita: ecco l'edizione di settembre 2020

Vicenzaoro pensa alla rinascita: ecco l'edizione di settembre 2020 presenta un layout espositivo articolato in 6 distretti e il VO Vintage per gli orologi. "Siamo ancora qui, più forti di prima". Per Licia Mattioli, vicepresidente Confindustria per l'internazionalizzazione "Questo è il messaggio da lanciare a Vicenzaoro September, per ripartire da quello che sappiamo fare meglio: fare cose belle e farle bene coniugando l'alto artigianato con l'industria e posizionandoci nella nicchia di alta qualità e valore che ci viene riconosciuta da tutto il mondo". Il tessuto produttivo italiano che deve risollevarsi, è fatto principalmente di persone. The Way Magazine vuole rendere omaggio a questi grandi leader e lavoratori che gravitano intorno al sistema orafa, una delle voci più importanti del made in Italy. Da sinistra in questa foto, Gaetano Cavalieri, presidente of CIBJO, The World Jewelry Confederation, Gianluigi Barettoni di Afemo, Associazione Fabbricanti Esportatori Macchinari per Oreficeria, Arduino Zappaterra, portavoce regionale CNA orafi, Andrea Fabbian presidente della Categoria Orafa ed Argentiera di Apindustria **Confimi** Vicenza. Una delle fiere più attese per la ripresa dell'immagine dell'Italia all'estero si adopera così per una ripartenza che vedrà protagonisti tutti gli imprenditori di settore. VOS 2020 avrà come fil rouge, dal 5 al 9 settembre prossimi nel quartiere fieristico vicentino, lo human touch: creatività e artigianalità, il lato umano e dunque etico e sostenibile dell'industria, la formazione delle risorse umane e dei talenti, il "fare italiano", il "fare stile" per un networking complessivo tra gli attori più autorevoli del mondo orafa e della gioielleria, accesso principale ai mercati leader del consumo del mondo. Da sinistra Vincenzo Aucella (Assocoral), Steven Tranquilli (Federpreziosi), Licia Mattioli (Confindustria). Dice Ivana Ciabatti, presidente Confindustria Federorafafi: "Per quanto a oggi, nella particolare situazione che stiamo vivendo, fare previsioni sia un compito assai arduo, come imprenditori italiani abbiamo l'obbligo di guardare avanti con spirito combattivo e positivo. In questa ottica, e se le indicazioni saranno confermate, VOS 2020 si colloca in un periodo dove in Italia e in diversi Paesi - Cina in primis - saremo già ripartiti e quindi un evento internazionale come quello vicentino certificherà la rinnovata voglia e capacità dell'Italia e del gioiello made in Italy di continuare a stupire e a far sognare i consumatori di tutto il mondo". Di pieno incoraggiamento anche Arduino Zappaterra, portavoce nazionale Orafi CNA: "Abbiamo bisogno di ripartire il prima possibile. Dobbiamo fare le cose giuste e dobbiamo farle insieme. Sono convinto che abbiamo la forza, la capacità e la voglia di farcela". Così come Luca Parrini, presidente degli Orafi di Confartigianato: "Sono sicuro che le aziende stanno facendo già il massimo per farsi trovare pronte nel momento in cui ripartirà il mercato, per incontrare i clienti e, da italiani, poterli riabbracciare, stringergli la mano. Questa parte di umanità che vendiamo assieme alle nostre produzioni ci manca. La fidelizzazione noi la facciamo col prodotto ma anche col rapporto umano". Ivana Ciabatti e Luca Parrini. Per Vincenzo Aucella, presidente Assocoral: "La speranza è che Vicenzaoro possa dare il 'la' alla ripresa di un nuovo ciclo. Proiettandomi a settembre mi auguro che questo momento di stand-by sia servito per analizzare e progettare una ripartenza con nuovi progetti e nuove idee. Che la nostra fiera sia il primo trampolino di lancio per la ripartenza". Italian Exhibition Group SpA (IEG), quotata sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., è leader in Italia nell'organizzazione di eventi fieristici e tra i principali operatori del settore fieristico e dei congressi a livello europeo, con le strutture di Rimini e Vicenza. L'edizione settembrina di Vicenzaoro proporrà il ritorno di VO Vintage reduce dal

successo dello scorso gennaio, aperta anche al pubblico di appassionati e con la possibilità di acquisto on site. L'orologeria top di gamma e la sempre maggiore interconnessione delle due facce della stessa passione: vintage e contemporaneo. Con la crescita del più esclusivo appuntamento mondiale per l'incontro nel "salotto" vicentino dei grandi commercianti specializzati in orologeria d'epoca con i più importanti collezionisti. Ci saranno le istituzioni e i marchi indipendenti "premium", le più autorevoli realtà del settore, come l'Academy di FHH (Fondation Haute Horlogerie), AHCI (Académie Horlogère des Créateurs Indépendants), insieme ai media più riconosciuti a autorevoli come L'Orologio e Revolution. Spazio agli incontri con la community del forum Orologi e Passioni di Bruno Bergamaschi e a quattro nuovi brand dell'alto di gamma, ospitati nel nuovo spazio VO Vintage Privé. "È stimolante - spiega l'advisor di VO Vintage Michele Mengoli - risultare l'unica realtà mondiale a questi livelli in grado di far dialogare il meglio dell'orologeria vintage con il meglio di quella contemporanea tra gli enti più autorevoli e i marchi indipendenti più prestigiosi, facendo diventare di fatto VO Vintage il punto di incontro privilegiato per la community di appassionati di orologeria di alta gamma nella somma più inclusiva di tutte le sue anime".

Vicenzaoro September presenta un layout espositivo articolato in 6 distretti: ICON per i Luxury Brand, ospita anche The Design Room con 12 designer di alta gioielleria dal mondo; LOOK con l'offerta "fashion" per mall, department store e concept store contemporanei e cosmopoliti, ospita i tre progetti speciali The Watch Room (12 brand dell'orologeria contemporanea), Glamroom (artigiani della gioielleria), Fashion Room (gioielli-moda destinati alla gioielleria in materiali non preziosi); CREATION con aziende specializzate nella produzione di oreficeria e gioielli di altissima qualità che si rivolge ai negozi tradizionali, alle catene e ai grossisti; EXPRESSION per il packaging di lusso specializzato nel settore orafa che si rivolge a retailer e produttori; ESSENCE, dedicato alle gemme e ai diamanti di un'infinità varietà per tipologia e provenienza. Infine EVOLUTION, l'anima tecnologica della manifestazione rappresentata nell'edizione settembrina da T.EVOLUTION con aziende specializzate nella progettazione, produzione e vendita di piccoli macchinari e strumenti per il settore orafa in collaborazione con AFEMO presieduta da Gianluigi Barettoni e partner del progetto T.EVOLUTION. "Oggi abbiamo - dice Barettoni - solo la consapevolezza di avere un compito in più: tutelare la salute e il lavoro delle persone grazie alle quali i nostri prodotti sono unici, inimitabili e motivo di "invidia" a livello mondiale. Le aziende AFEMO sono top leader di mercato, perché fatte da persone straordinariamente appassionate della vita e del lavoro".

Tra gli eventi di VOS 2020 si annunciano il VISIO.NEXT: SUMMIT, il TRENDVISION TALK focalizzato sulle tendenze con presentazione del Trendbook 2022+, un Open Innovation Event totalmente dedicato a tecnologia, innovazione e nuove imprese in collaborazione con StartupBootcamp; sempre sul filone ritorna START UP & CARATS che connette gli attori della filiera orafa con le Startup e le PMI più dinamiche, i DIGITAL TALKS e i GEM TALKS su innovazione digitale per i dettaglianti del gioiello e dell'orologeria e sul mondo delle pietre. "Gli orafi - spiega Steven Tranquilli, direttore Federpreziosi Confcommercio - guardano a VOS come a un traguardo che diventa punto di partenza per un confronto fondamentale con gli operatori, per ricominciare a parlare di preziosi e ritornare alla normalità. Una lunghissima maratona ci aspetta, l'allenamento è fondamentale per conquistare ulteriori traguardi e sono convinto che tutti insieme ci si arriva".

Al fianco di IEG anche il territorio, con il Comune di Vicenza e le principali associazioni di categoria, che tornerà protagonista a settembre con un ruolo strategico nel successo di VIOFF, l'ormai imperdibile appuntamento con il Fuori Fiera di Vicenzaoro. Ed è proprio da uno dei rappresentanti del settore e del territorio, Andrea Fabbian, presidente della

Categoria Orafa ed Argentiera di Apindustria **Confimi** Vicenza che arriva un'importante dichiarazione: "Settembre sarà l'occasione per una grande e necessaria ripartenza, sia economica sia umana e sociale. Stiamo vivendo mesi impegnativi con questo "mostro" che ci ha aggrediti a livello globale, ma come sempre - sia come italiani sia come imprenditori orafi - ci sapremo rialzare". Fiore all'occhiello degli eventi di VOS 2020 sarà l'appuntamento con Cibjo, The World Jewellery Confederation, da più di 10 anni in partnership con Vicenzaoro e al fianco di IEG nella promozione della sostenibilità e dell'etica nel fare business nel settore. Ed è proprio dal presidente CIBJO Gaetano Cavalieri che arriva un saluto beneaugurale a VOS 2020: "Sono lieto di accogliere un momento positivo nella ripresa delle attività produttive, augurandoci di riabbracciarci a Vicenza". Vicenzaoro è organizzata in collaborazione con: MAECI - Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane; AFEMO (Associazione Fabbricanti Esportatori Macchine per Oreficeria); Confindustria Federorafi, Confartigianato, **Confimi** Industria orafa e argentiera, CNA, Federpreziosi Confcommercio, Assocoral - Associazione Produttori Coralli, Cammei e Gioielli di Torre del Greco, Il Club degli Orafi Italia, IGI - Istituto Gemmologico Italiano.

SCENARIO ECONOMIA

12 articoli

Banche

Ubi, piano «Rilancia Italia» 10 miliardi a famiglie e imprese

Massiah: importante pensare al futuro. Aiuti al terzo settore Legame con il territorio e senso di responsabilità ci portano a aiutare le famiglie e le imprese nella crisi
Fabrizio Massaro

È la banca del territorio più colpito dall'epidemia di Coronavirus, e come tale l'attenzione di Ubi Banca verso le zone di Bergamo e Brescia, ma allo stesso modo per tutte le aree in cui l'istituto è presente, è molto alta. Anche perché sulla presenza e la vicinanza al territorio si gioca una buona parte dell'opera di convincimento dei piccoli soci dell'istituto guidato da Victor Massiah nel resistere all'offerta di scambio lanciata da Intesa Sanpaolo il 17 febbraio. La vicinanza al territorio - già mostrata con i 5 milioni di euro donati in favore di ospedali e centri di ricerca - si traduce per Ubi nel varo di più interventi dal valore complessivo di 10 miliardi, è spiegato in una nota della banca presieduta da Letizia Moratti. «Il gruppo Ubi è parte essenziale del sistema economico nazionale, e nasce in alcune delle aree industriali più importanti d'Europa», sostiene Victor Massiah, consigliere delegato. «Lo storico legame con il territorio e un forte senso di responsabilità ci portano ad agire con determinazione per aiutare le famiglie e le imprese ad affrontare la crisi». «È importante dare ulteriore ossigeno alle nostre imprese in particolare per poter pensare al futuro, a rimettersi in sesto, generare quelle forze che devono in qualche modo dare accelerazione alla crescita», ha detto Massiah al Tg5.

Anche altri grandi gruppi come Intesa Sanpaolo, Unicredit, Mps e Banco Bpm hanno presentato misure a favore di imprese e famiglie colpite dalla crisi per lo stop alle attività necessitate per contrastare l'epidemia di Covid-19 e la diffusione del Coronavirus. Il piano «Rilancia Italia» di Ubi riguarda tutti i segmenti di clientela del gruppo bancario, è specificato nella nota: «Le imprese per assicurarne continuità operativa a fronte di possibili crisi della liquidità», e le famiglie, gli individui e anche gli enti del Terzo settore «per sostenerne la tenuta in un momento sociale potenzialmente critico». Per le imprese sono previste linee temporanee a breve termine o finanziamenti chirografari anche tramite l'intervento di garanzie di Stato, l'incremento delle linee di cassa tramite conversione delle linee di credito ancora non utilizzate, la possibilità di ottenere una moratoria sui finanziamenti in essere e il consolidamento del debito con nuovi finanziamenti concessi grazie a garanzie pubbliche (con l'assistenza della legge 662). Come sostegno alla digitalizzazione, si potrà attivare il Pos mobile da remoto. Per le famiglie, prevista la moratoria sui finanziamenti personali in essere per chi ha subito la perdita o una riduzione del lavoro, e quella sui mutui per le categorie e alle condizioni del decreto Cura Italia, oltre alla possibilità di ottenere un anticipo sulla cassa integrazione in deroga.

Intanto continua il braccio di ferro sull'offerta pubblica, di cui martedì Intesa Sanpaolo ha rivendicato la valenza «ancora più strategica», anche in vista dei piani di riduzione degli npl che Ubi dovrà varare. La banca guidata da Massiah ha indirettamente replicato ricordando di avere il tasso più basso di npl lordi dopo Unicredit, al 6,9% (considerate le cessioni in corso), e una alta copertura grazie alle garanzie in essere. La partita però si gioca anche sul lato finanziario, dove lo stop al pagamento dei dividendi imposto dalla Bce cambia anche gli equilibri dell'ops da 17 nuove azioni Intesa Sanpaolo ogni 10 Ubi. Secondo Equita il premio offerto ai soci Ubi salirebbe di un altro 8%. Intanto, sempre circa lo stop ai dividendi, ieri si è adeguato anche il consiglio di Bper Banca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Al vertice

Victor Massiah, 61 anni, è ceo di Ubi dal 2008. La banca vede la presenza di un nocciolo duro di soci storici raccolti in due patti di consultazione, Car e Sindacato azionisti, che pesano per circa il 26%. Intesa Sanpaolo ha lanciato un'offerta pubblica di scambio non concordata su Ubi a febbraio offrendo 17 nuove azioni ogni 10 Ubi

Sussurri & Grida

Patuelli (Abi): estendere al 100% la garanzia dello Stato

Il presidente dell'Abi, Antonio Patuelli, accoglie con favore l'ipotesi, indicata dal ministro dello Sviluppo economico Stefano Patuanelli, di garanzie dello Stato sul 100% sui crediti concessi dalle banche alle imprese a fronte dell'emergenza. «È chiaro che quando chiediamo più garanzie per le imprese significa trovare la possibilità di dare più liquidità alle imprese per evitare la gabbia delle normative», ha detto Patuelli.

Cdp Venture investe 21 milioni
nella space economy

Cdp Venture Capital investe, con il proprio fondo dei fondi VentureItaly, fino a 21 milioni in Primo Space Fund, il primo fondo italiano di investimenti in startup della «space economy».

Ospedale Fiera Milano,
un milione da Nexi

Nexi ha avviato una campagna per raccogliere donazioni da tutte le sue persone e i clienti delle Banche Partner a favore dell'Ospedale Fiera Milano, promosso da Fondazione Fiera Milano in collaborazione con Regione Lombardia. L'obiettivo è un milione di euro, che Nexi, guidata da Paolo Bertoluzzo (foto), si è impegnata a raddoppiare. Per la creazione di 200 posti in terapia intensiva.

Il conto solidale di CheBanca!

CheBanca! (gruppo Mediobanca) pagherà un tasso annuo dell'1% sulla nuova liquidità vincolata a 6 mesi fino al 30 aprile. In più, per sostenere iniziative contro il coronavirus, CheBanca! si impegna a donare una somma equivalente all'1 x mille della liquidità raccolta.

Officina Mps sceglie 8 startup

Sono 8 le startup selezionate per l'iniziativa sull'open banking di Officina Mps, programma sviluppato con Accenture e dedicato all'innovazione.

Anie: chiuse l'80% delle aziende

Il blocco delle attività deciso dal governo coinvolge l'80% delle imprese dell'elettronica e dell'elettrotecnica associate ad Anie-Confindustria, ha segnalato ieri il presidente Giuliano Busetto. Il blocco della produzione avrà riflessi sul 73% del fatturato aggregato e sul 76% degli occupati del settore.

Feralpi rileva il 100% di Caleotto

Feralpi, guidato dal presidente di Confindustria Brescia Giuseppe Pasini, ha rilevato il 100% della lecchese Caleotto, acquisendo il 50% della quota detenuta da Duferco Italia Holding.

Fnm, cedola da 9,6 milioni

Il gruppo Fnm, Ferrovie Nord Milano, chiude il 2019 con un utile netto a 30,3 milioni (+6,3%). I ricavi ammontano a 300,6 milioni (+1,5%). Il dividendo proposto è di 0,022 euro per azione, pari a complessivi 9,6 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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

L'INTERVISTA BORJE EKHOLM

«Il Coronavirus non ferma la crescita di Ericsson»

«Stato patrimoniale solido e portafoglio prodotti ci garantiscono sicurezza» Silenzio sulle indiscrezioni relative all'unione con Nokia Il titolo fa meglio del mercato

Andrea Biondi

Una storia iniziata l'1 aprile del 1876. Ieri cadevano i 144 anni da quando Lars Magnus Ericsson aprì, al civico 15 di Drottninggatan (Stoccolma), la sua piccola bottega di ingegneria meccanica. Oggi Ericsson è una multinazionale da 100mila dipendenti, presente in 180 Paesi, che ha siglato 86 accordi e contratti commerciali 5G con operatori unici (tra cui Wind Tre) e lanciato reti 5G commerciali con 29 operatori nel mondo, in 16 Paesi, Italia compresa (dove è partner di Tim su tutta la rete e di Vodafone sulla parte "core").

Ericsson fa parte delle "big four" che si stanno spartendo il mercato delle reti 5G insieme ai grandi competitor: le due cinesi Huawei (soprattutto) e Zte e l'altra europea Nokia. William Barr, ministro della Giustizia Usa, qualche settimana fa ha suggerito di creare un rivale di Huawei nelle reti 5G prendendo il controllo delle due aziende europee. Non commenta questo tema il ceo Ericsson, Borje Ekholm, intervistato dal *Sole 24 Ore*. L'azienda si tiene lontana da qualsiasi rumor. Sull'emergenza coronavirus il numero uno di Ericsson non mostra invece dubbi: per ora «impatto limitato» e carte in regola per «superare questa crisi» e «continuare a investire per emergere come una società sempre più solida». Anche in occasione di un meeting shareholders virtuale di qualche giorno fa, del resto, aveva ribadito che la multinazionale gode di «solido cash flow e solida posizione finanziaria» con l'ambizione «di attraversare la crisi arrivando a essere più forti di prima».

Un messaggio rassicurante per analisti e investitori che comunque hanno avuto un occhio di riguardo visto che Ericsson ha chiuso il trimestre al 31 marzo con uno share price di 81,06 corone svedesi (7,45 euro) - anche se ieri è sceso dell'1,78% a 78,88 corone - in calo dello 0,61% rispetto a fine 2019. Insomma uno dei titoli che ha retto meglio in Europa considerando il contemporaneo -23,01% dell'indice Stoxx Europe 600 (-25,27% a ieri). Il 2019 per Ericsson è stato anche l'anno del ritorno all'utile: poco più di 170,8 milioni di euro a fronte di ricavi per circa 22 miliardi.

Il 2020 è l'anno del 5G, ma la situazione è incerta. Il coronavirus sta influenzando i vostri piani di lancio?

Ad oggi tutti i siti produttivi di Ericsson sono attivi e funzionanti. Ciò significa che, nel breve termine, l'impatto del Covid-19 sulla nostra catena di approvvigionamento sarà assai limitato. Guardando al futuro crediamo di avere una supply chain resiliente, con capacità produttive in più continenti. Abbiamo inoltre accesso a componenti e altri materiali per mantenere sempre attiva la produzione.

Il lockdown interessa però vari Paesi.

Naturalmente c'è il rischio che il lockdown in alcuni Paesi possa incidere sulle nostre catene logistiche. Ma abbiamo accumulato uno stato patrimoniale solido e un portafoglio prodotti assai competitivo. Questo ci consentirà di superare questa crisi, ma soprattutto di continuare a investire per emergere come una società sempre più solida. In tutto ciò che facciamo il nostro orientamento è di lungo termine.

L'emergenza sanitaria globale ha fatto emergere tutto il peso della connettività. Come vi state muovendo e come state lavorando per garantire che le reti funzionino a pieno regime, in modo stabile e sicuro?

Le reti mobili sono una parte essenziale della dorsale della comunicazione che consente agli operatori sanitari, alle autorità di pubblica sicurezza e alle imprese ritenute essenziali di rimanere connessi durante questa crisi globale. Stiamo poi vedendo che lavorare da casa è la nuova normalità. In questo quadro stiamo facendo tutto il possibile per aiutare gli operatori a massimizzare la capacità e le prestazioni della loro rete mobile.

Sul versante dipendenti quali sono le misure messe in atto?

È una situazione difficile e come società globale siamo consapevoli delle nostre responsabilità nei confronti delle comunità in cui operiamo. Ericsson sta adottando misure precauzionali per garantire la salute e la sicurezza dei dipendenti, per ridurre al minimo l'impatto sull'operatività dell'azienda e per prevenire l'ulteriore diffusione del coronavirus.

L'emergenza sanitaria è partita in Cina. Pensa che questa situazione possa danneggiare i concorrenti cinesi? Il vostro ruolo di vendor europeo sarà ancor più rilevante?

A noi interessa restare concentrati nel fornire supporto ai nostri clienti e stiamo facendo ogni sforzo possibile per assicurarci che le loro reti mobili funzionino a pieno ritmo in questa difficile situazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Andamento da inizio anno 58,0 66,0 74,0 82,0 90,0 30/12/19 01/04/20 81,56 78,88 Ericsson

Foto:

Ericsson

Foto:

afp

Foto:

Colosso delle reti. --> Borje Ekholm, 57 anni, è ceo di Ericsson dal gennaio 2017

CREDITO

«Digitale e smart working, test per le banche del futuro»

Torcellan (Oliver Wyman): «Nuovo modo di fare banca, già in atto la trasformazione»
Alessandro Graziani

«In meno di un mese di lockdown in Italia, le banche hanno sperimentato sul digitale modi di lavorare che in condizioni normali avrebbero sviluppato in due anni. I nuovi comportamenti dei clienti che operano via smartphone e dei dipendenti che lavorano da remoto in smart working rappresentano per il settore una discontinuità destinata a diventare la nuova normalità del fare banca». Claudio Torcellan, partner della società di consulenza Oliver Wyman, da anni sostiene la necessità di una più rapida trasformazione digitale delle banche italiane. Finora rallentata, per tanti motivi. L'imprevisto shock dovuto ai nefasti effetti del Coronavirus ha costretto banchieri, bancari e clienti a sperimentare in pochi giorni il funzionamento quasi totalmente da remoto dei principali servizi bancari. «In generale, l'intero settore ha risposto bene all'emergenza - osserva Torcellan - anche se è evidente che le banche più grandi e/o che più e meglio avevano investito nel digitale, stanno rispondendo con migliori risultati al nuovo modo di fare banca». Dalle dotazioni di pc o laptop ai dipendenti in smart working alla firma digitale per i clienti (non ancora sperimentata nelle filiali di tutte le banche), chi era meglio attrezzato ha affrontato la crisi in modo più efficace. «Un fattore di differenziazione tra le banche è stata anche la tenuta dei sistemi informativi a distanza, con il sovraccarico di lavoro per la rete interna, e l'efficacia ai fini dei rischi di cybersecurity». Con che futuro a livello di sistema? «Chi era più avanti con gli investimenti digitali ora accelererà, mentre chi era indietro rischia di perdere altro terreno».

Se il digitale è diventato il presente, la crisi impone alle banche l'assunzione di un nuovo ruolo che, oltre alla normale funzione economica, è anche di rilievo sociale. «Nelle prossime settimane le banche diventeranno il principale meccanismo di trasmissione delle politiche fiscali del Governo. Se la crisi sarà a soluzione rapida, stimiamo che servano con urgenza tra i 150 e i 200 miliardi di liquidità per coprire il calo dei ricavi e i ritardati pagamenti per le imprese. Un importo enorme che non può gravare sulle spalle delle sole banche ma che dovrà inevitabilmente avere ampie garanzie pubbliche». Quanto ampie? «Dipenderà dalle scelte del Governo che dovrà valutare quali saranno gli importi e a chi fornire le garanzie, dove una decisione complessa riguarderà le aziende che già erano in crisi prima degli effetti del Coronavirus».

Se la durata della crisi e le politiche fiscali del Governo saranno decisive, in ogni caso «già da ora le banche stanno cercando di definire nuove politiche creditizie che tengano conto dei possibili effetti della crisi sui bilanci dei clienti e dalle loro capacità di riemergere nei diversi scenari di durata della stessa, quando l'attività potrà riavvicinarsi ai livelli pre crisi». Ma sui bilanci 2020 delle banche quanto peserà il lockdown delle attività? «È davvero impossibile dirlo ora, dipende da troppe variabili. Possiamo dire con certezza che in generale i ricavi e i margini si comprimeranno e che il costo del rischio è destinato ad aumentare mentre probabilmente i costi del personale, con responsabilità, non scenderanno come era nei piani. Ma a livello industriale, possiamo già dire con certezza che il settore inevitabilmente accelererà nella trasformazione digitale. Gran parte dei comportamenti di clienti e dipendenti testati in questa fase diventeranno la nuova normalità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN CIFRE

150-200

Miliardi di liquidità

Secondo Claudio Torcellan, partner di Oliver Wyman «se la crisi sarà a soluzione rapida, stimiamo che in Italia servano con urgenza tra i 150 e i 200 miliardi di euro di liquidità per coprire il calo dei ricavi e i ritardati pagamenti per le imprese»

Foto:

CLAUDIO

TORCELLAN

Partner di Oliver Wyman: «Le banche hanno risposto bene all'emergenza»

L'intervista

Reichlin "La Bce non resti sola o rischiamo la fine dell'euro"

L'Eurobond a 9 o 11 nazioni finirebbe per spaccare l'Unione Se la Germania continua a impuntarsi fa male anzitutto a se stessa
t.mas.

dalla nostra corrispondente Berlino - Per Lucrezia Reichlin è pericolosissimo caricare sulla Bce tutta la responsabilità della crisi da coronavirus. Insieme ad altri autorevoli studiosi tra cui il "rigorista" Clemens Fuest, l'economista della London Business School ha formulato una proposta per una linea di credito del fondo salva-Stati con condizionalità legate sostanzialmente alla spesa per l'emergenza, possibilmente a lunga scadenza, che si sta seriamente discutendo all'interno dall'Esm. In quest'intervista, l'economista italiana spiega perché bisogna agire «molto più velocemente» di quanto non si faccia finora in Europa, perché servono gli Eurobond, ma anche perché uno strumento del genere, emesso da 9 o a 11 Paesi, sarebbe fatale per la tenuta dell'euro: «Certificherebbe la spaccatura nel cuore dell'Europa». E Reichlin sottolinea che la Germania fa male anzitutto a se stessa a impuntarsi contro una soluzione comune.

Reichlin, sul coronavirus c'è stallo in Europa tra una dozzina abbondante di Paesi capitanati dall'Italia che spingono per i coronabond e la Germania, l'Olanda e i "frugali" che si oppongono.

«Invece bisogna agire molto più velocemente. Le reazioni che abbiamo visto finora non dipendono dalla diffusione dell'epidemia. Ogni Paese è andato in ordine sparso, in base alla sua capacità di spesa. Così la Germania, che ha molte meno vittime, ha speso molto più dell'Italia. Ma in questa situazione terribile, in cui nessun Paese ha colpe e il virus non conosce frontiere, bisogna dare la possibilità all'Italia e alla Spagna di spendere di più, in proporzione ai danni che subiscono le loro economie. E poi bisogna assolutamente armonizzare di più le decisioni prese in ambito sanitario per non rischiare di chiudere seriamente le frontiere».

Tornando all'impasse in Europa: pensa che avrebbe senso un coronabond a 9 o a 14, insomma sottoscritto dall'Italia, dalla Francia e da altri Paesi che spingono per questa soluzione? «No. Sarebbe pericoloso.

Certificherebbe la spaccatura nel cuore dell'Europa. E darebbe di nuovo spazio ai mercati per testare la tenuta dell'euro».

Cioè rischieremmo una riedizione della crisi dei debiti del 2010? «Esattamente. Proverebbero a scommettere subito contro l'anello più debole. E si rischierebbe di spezzare la moneta unica. È anche il motivo per cui non penso che la Francia lo farà mai».

Lei cosa pensa dei coronabond? «Una soluzione di questo tipo dovrà essere adottata. Ma è complesso. In Europa non abbiamo uno strumento per affrontare una crisi come quella che stiamo vivendo, che richiede emissioni di debito comune e quindi mutualizzazione. In teoria, il fondo salva-Stati Esm è stato pensato nel 2010 per la crisi di un singolo Paese. E non siamo in questa situazione.

Siamo dinanzi a uno shock simmetrico, che colpisce tutti. I cui effetti, però, arrivano in modo diverso in Paesi con debito al 135% come l'Italia o al 60% come la Germania. Ma l'unica soluzione, oggi, è mettere sul piatto misure finanziate a debito. Ed evitare che i Paesi come l'Italia siano penalizzati dalla situazione pregressa».

Invece gli olandesi dicono, in sostanza, che abbiamo fatto le cicale e non ci meritiamo i coronabond.

«È assurdo "punire" un Paese in questa situazione tragica perché ha un debito più alto, ed è controproducente dal punto di vista economico per tutti. Che si debbano fare gli Eurobond o qualcosa di simile, anche Macron lo dice con grande forza. D'altra parte è un salto molto grosso, è il preludio all'Europa fiscale che ancora non c'è. Per una parte dell'establishment tedesco strumenti come l'Eurobond violano il principio democratico per cui prima di mettere a rischio i soldi dei contribuenti gli va chiesto tramite elezioni. In Europa non abbiamo ancora un'unione politica. Ma il default di un Paese sarebbe devastante per tutti».

Intanto, mentre i Paesi membri si spaccano, la Bce ha già varato un piano mammut che vale complessivamente 1.100 miliardi.

Ma può fare tutto da sola? «Non siamo nel 2008, questa crisi è peggiore. E la Bce non solo non può fare tutto da sola, ma rischia enormi danni. Già adesso è probabile che in Germania faranno ricorso alla Corte costituzionale di Karlsruhe contro il 'piano pandemia'. Ma se la Bce sarà lasciata da sola, prima o poi dovrà buttare giù tutti i paletti. Dovrà comprare anche bond di Paesi declassati sotto "l'investment grade", cosa che in principio ora non può fare. C'è un limite politico a quello che la Bce può fare e non è una buona idea forzarlo. I governi devono prendersi le loro responsabilità». Merkel si sta impuntando: rischia di lasciare un'Europa in macerie, alla fine del suo ultimo mandato? «Aggiungerei che non agire è anche stupido alla luce del fatto che questa crisi potrebbe accelerare la de-globalizzazione, rendendo il mercato europeo ancora più importante, per la Germania. La rottura dell'Europa sarebbe un problema enorme anzitutto per Merkel. D'altra parte lei tentenna, è tipico, lo fece anche con la crisi greca. Speriamo che non ci metta così tanto tempo, stavolta. L'altra volta il ritardo ebbe tragiche conseguenze».

-

Cottarelli: "Dalla Bce 220 miliardi per acquistare titoli italiani" La Bce acquisterà 220 miliardi di bond italiani entro fine anno compresi i rinnovi di quelli in scadenza. È la stima dell'economista Carlo Cottarelli

Foto: Lucrezia Reichlin è professore ordinario di Economia alla London Business School Durante la presidenza di Jean-Claude Trichet è stata direttore generale della ricerca alla Bce

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

la trattativa

Atlantia sotto il 50% per la pace su Autostrade e in Borsa il titolo vola

Nuovo incontro con il governo Cdp e F2i potrebbero avere quote uguali
Vittoria Puledra

Milano - La Borsa festeggia, pur senza notizie ufficiali, con un rimbalzo deciso di Atlantia: più 4,99% rispetto al meno 2,97% di Piazza Affari, scommettendo che non sia lontano un accordo tra il governo e i Benetton, principali azionisti di Atlantia e quindi della controllata Aspi, titolare della concessione autostradale.

Le parti hanno ripreso a parlarsi - nonostante il coronavirus o forse proprio per questo - durante un incontro della settimana scorsa presso il ministero dei Trasporti. In quella sede, dopo le tre lettere in cui i vertici di Atlantia avevano prospettato alcuni scenari, l'ad di Aspi, Roberto Tomasi, insieme all'ad di Atlantia Carlo Bertazzo e al presidente Fabio Cerchiai, hanno avuto un incontro con la ministra dei Trasporti Paola De Micheli. È stato tratteggiato un canovaccio per arrivare a un'intesa che deve però ancora essere formalizzato in un documento ufficiale. Sul piatto, secondo fonti vicine al dossier, dovrebbero esserci due miliardi di "risarcimento" per il ponte Morandi, il taglio delle tariffe (si ipotizza il 5%), gli impegni stringenti sul piano straordinario di manutenzione e la discesa di Atlantia sotto il 50% in Aspi; anzi, più probabilmente intorno al 40%. Resterebbero immutate invece le quote di Allianz e di Edf (al 6,94%) e del fondo statale cinese Silk Road fund, al 5%.

In questo schema, a comprare sarebbero, con quote paritarie, Cdp e F2i (che tra i suoi azionisti ha la stessa Cdp, ma anche le Fondazioni bancarie e altri soggetti istituzionali). Non è escluso nemmeno che si facciano avanti fondi infrastrutturali esteri, a partire da Macquarie: il dossier Autostrade l'hanno guardato tutti, adesso bisogna vedere chi è davvero interessato. E comunque la soluzione Cdp-F2i sembra la più concreta, anche perché la Cassa ha un credito di 1,2 miliardi nei confronti di Aspi, che potrebbe convertire in capitale. Per tutti, ovviamente, c'è il nodo del prezzo: quanto vale la concessione autostrade alla luce del decreto Milleproroghe e in un contesto in cui il traffico autostradale sta registrando crolli? Solo la settimana scorsa, il calo è stato pari al 76,1%. I quasi 15 miliardi di valorizzazione implicita dell'intero asset, che risalgono ai tempi in cui fu aperto il capitale di Aspi agli altri soci, sono di un'altra era geologica. Oggi c'è così chi ipotizza cifre sui 9-10 miliardi; l'indennizzo previsto dal Milleproroghe, in caso di revoca delle concessioni è di 7.

Comunque la si veda, il tempo per prendere una decisione si fa sempre più stretto: l'emergenza coronavirus toglie centralità al tema, ma nello stesso tempo rende più urgente trovare una soluzione per Atlantia. Che, dalla chiusura del 21 febbraio ad oggi ha perso il 45%, nonostante il rimbalzo di ieri. Entro il 28 aprile dovrà approvare il bilancio e il 30 giugno scadono i termini per un'eventuale risoluzione del contratto da parte dei Benetton.

Foto: Atlantia Carlo Bertazzo è dal 13 gennaio ad di Atlantia

Finanza

Si fermano le acquisizioni Essilux tratta su GrandVision Ardian alla finestra su Inwit

I contratti potrebbero essere rivisti per le condizioni economiche legate al coronavirus
Sara Bennewitz

Milano - Il coronavirus non ha bloccato solo il commercio e buona parte delle fabbriche, ma anche tutte le operazioni straordinarie che erano in corso sul mercato. Si è fermata la vendita della divisione di crediti deteriorati di Cerved a Intrum. Sono sospese - e rimandate a tempi migliori - la vendita delle autostrade portoghesi di Brisa, cui erano interessati Atlantia/Abertis e il gruppo Gavio, nonché quella del 25% di Inwit, per cui è in pole position una cordata di fondi capitanata da Ardian.

Resta in piedi, in attesa del via libera Ue, l'acquisto di GrandVision da parte di EssilorLuxottica, ma potrebbe essere perfezionato a valutazioni inferiori ai 7,2 miliardi annunciati a luglio. «Bisogna vedere come sono scritti i contratti, ma è difficile sostenere che il coronavirus non sia una clausola di material adverse change, ovvero di quelle che permettono di annullare o di rivedere a condizioni più favorevoli un contratto - spiega Andrea di Castri, socio di Andersen Tax&legal - chiunque abbia firmato un contratto prima dello scorso gennaio, avrà buon gioco a invocare la clausola».

Come pure resta in piedi, anche se sono già state riviste alcune condizioni come il prezzo delle filiali destinate a Bper, l'offerta di scambio di Intesa per Ubi, che essendo tutta in carta, non ha bisogno di essere finanziata sul mercato.

«In questa situazione di incertezza i private equity non riescono a perfezionare i deal perché i comitati investimenti sono fermi - spiega Roberto Sambuco, partner di Vitale & co - la loro priorità è gestire l'emergenza delle aziende che hanno in portafoglio. Ma in futuro chi saprà essere flessibile o opportunistico avrà molte occasioni da cogliere». Le operazioni "buone", su infrastrutture regolate come torri e autostrade, dovrebbero ripartire alla prima schiarita. L'accordo tra Atlantia-Aspi-F2i è ferma per motivi politici, ma oggi sarebbe difficile da chiudere sia per l'incertezza legata al traffico sia per il cambio del regime tariffario e l'adeguamento degli standard. Stesso discorso per Sia, in bilico tra Ipo e fusione con Nexi, e dove tutto è rinviato a tempi migliori. «A differenza della crisi finanziaria del 2008 - fa notare Michele Marocchino managing director di Lazard - i fondi di private equity, ma non solo, hanno molta più liquidità da investire, pertanto anche se adesso molte operazioni sono bloccate poi ci aspettiamo una ripresa di fusioni e acquisizioni, proprio nel nuovo contesto che si verrà a creare. C'è da capire se l'uscita dalla crisi sarà a V, come è successo per altri eventi traumatici della storia come guerre ed epidemie, oppure se avrà una coda più lunga e quindi un andamento a U». Nonostante l'emergenza, imprenditori e manager restano però ottimisti.

«Ho sentito diversi ceo e cfo nelle ultime settimane che già pensavano a cosa fare dopo e a come rimboccare le maniche per ripartire racconta Andrea Donzelli, co-head della divisione banca d'investimento di Credit Suisse Italia -. Ora è tutto bloccato, per alcune società ci sarà da ripensare anche il modello di business, ma in futuro quando sarà passata l'emergenza, o anche proprio per il bisogno di consolidamento legato alla crisi, mi aspetto che ci sarà una forte ripresa dell'm&a».

1,7

7,2 Le torri Ardian aveva offerto 1,7 miliardi per il 25% di Inwit, ma si è fermata Gli occhiali Essilux aveva offerto 7,2 miliardi per GrandVision. E cerca lo sconto

Foto: kDel Vecchio È il primo socio di Essilux che ha fatto una offerta per la catena GrandVision

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

La proposta del governo

Garanzia statale per le imprese con prestiti fino al 25% dei ricavi

Andrea Bassi

Prestiti garantiti dallo Stato fino al 20-25% del fatturato. Salvare le imprese, adesso, è diventata la parola d'ordine per il governo. A pag. 11 ROMA Salvare le imprese, adesso, è diventata la parola d'ordine per il governo. Prima il presidente del Consiglio, Giuseppe Conte, e poi il ministro dell'Economia, Roberto Gualtieri, hanno detto che il consiglio dei ministri di domani approverà un primo decreto legge per rafforzare la garanzia dello Stato per le imprese per consentire alle banche e alla Cassa depositi e prestiti di iniettare nei conti delle aziende italiane altri 200 miliardi di euro, che si sommano ai potenziali 350 miliardi di liquidità "garantiti" dal decreto marzo. Il punto resta sempre lo stesso, fare in modo che i finanziamenti arrivino davvero e arrivino in fretta. Tesoro e ministero dello Sviluppo sono ancora al lavoro sul provvedimento. Le ipotesi sono diverse e si cerca una sintesi. Ma ci sono alcune certezze. Ai prestiti potranno accedere tutte le aziende, le piccole, le medie e le grandi. Per le piccole e le medie si opererà attraverso il Fondo centrale di garanzia. Nel decreto di marzo è stato potenziato con 1,5 miliardi di euro. Si tratta della garanzia data dallo Stato al sistema bancario che, secondo le stime del Tesoro, permetterà di erogare fino a 100 miliardi di credito. Il fondo sarà potenziato con altri 5 miliardi circa. Ma soprattutto sarà allargato anche alle imprese fino a 500 dipendenti, oggi del tutto escluse. Lo Stato garantirà fino al 90% del credito. Non sarà possibile, al momento, arrivare fino al 100% come chiesto dalle imprese perché occorrerebbe un via libera di Bruxelles. Il Tesoro sta ancora trattando con la Commissione sul tema, ma non sarà facile anche perché l'Ue ha già detto no alla Germania. La garanzia, comunque, dovrebbe essere «a prima richiesta», in modo da blindare le banche e rendere immediatamente accessibili i fidi. IL MECCANISMO Quanti soldi potrà richiedere la singola impresa? Su questo punto si sta ancora lavorando. Gualtieri ha aperto all'idea di parametrare la cifra al fatturato dell'impresa. Alla Camera il deputato di Italia Viva, Massimo Ungaro, ha fatto riferimento ai «Prestiti solidali speciali» adottati in altri Paesi che coprono fino al 20% del fatturato di un'impresa. Anche in Italia ci potrebbe essere un meccanismo simile, con soglie di fatturato più basse per le imprese più grandi e via via più alte per le più piccole fino ad arrivare a un 20-25% di fatturato. Posto che il tasso di interesse dei prestiti sarà zero, in quanti anni dovrà essere restituito? Il ministro dello Sviluppo economico, Stefano Patuanelli, ha chiesto una durata di 30 anni. Confindustria lo stesso. Il Tesoro non vuole andare oltre 8-10 anni. La mediazione potrebbe essere 15 anni. GLI STANZIAMENTI I prestiti garantiti, poi, saranno potenziati anche per le grandi imprese. Al momento è stato stanziato un fondo di 500 milioni presso la Cassa depositi e prestiti per garantire prestiti fino a 10 miliardi, anche se manca ancora il Dpcm attuativo della misura. La somma sarà potenziata. C'è anche un altro strumento che dovrebbe essere rafforzato. Il decreto di marzo ha previsto un prestito "a vista" di 3 mila euro per gli imprenditori persone fisiche (le partite IVA, anche se non iscritte al registro delle imprese) con accesso senza bisogno di alcuna valutazione da parte del Fondo. L'importo potrebbe essere portato a 25 mila euro. Sulla strada del decreto il nodo principale resta quello delle risorse. Il provvedimento dovrebbe essere finanziato con 10 miliardi di euro. Ma per trovarli servirebbe fare nuovo deficit e ottenere l'autorizzazione del Parlamento. Cosa evidentemente impossibile entro domani. Un'ipotesi sarebbe quella di utilizzare i fondi europei non ancora impegnati. Ieri il presidente della Commissione Ursula Von Der Leyen ha dato mano libera agli Stati, eliminando anche i vincoli territoriali. Ma si

tratterebbe di risorse sostanzialmente sottratte alle Regioni del Sud per finanziare soprattutto imprese del Nord. Dopo il decreto imprese, poi, dovrebbe arrivare il decreto famiglie con il Reddito di emergenza. Un'altra partita ancora tutta da giocare. Su platea e importi la discussione è ancora aperta. «Il benchmark», spiega Marco Leonardi, consigliere di Gualtieri, «è il reddito di cittadinanza per il quale viene pagato un assegno medio di 500 euro. Non sarebbe corretto», dice Leonardi, «dare un contributo maggiore a quello oggi erogato ai percettori del reddito di cittadinanza». Andrea Bassi

LE MISURE 2 3 Anticipo della Cig
Governo e Abi hanno firmato un accordo che consente il versamento diretto sui conti corrente dei beneficiari degli importi della Cig fino a 1.400 euro
Sospensione dei mutui Sul sito del ministero dell'economia e delle finanze il modulo per la richiesta della sospensione fino a 18 mesi delle rate del mutuo
Congedi straordinari Il decreto di marzo ha previsto la possibilità di chiedere all'Inps un congedo straordinario fino a 15 giorni retribuito al 50% dello stipendio
Reddito di emergenza Nel prossimo decreto sarà inserito il Reddito di emergenza, un assegno di 500 euro al mese per due mesi per le famigli in maggiore difficoltà economica

Foto: Il ministro dell'Economia Roberto Gualtieri (foto ANSA)

LA CRESCITA

Tronchetti entra nel farmaceutico e rafforza l'azionariato della Pirelli

Camfin sigla un'alleanza strategica nel private equity con il magnate cinese Niu che si prenota per la Bicocca Si muove anche il fronte gomme dopo il blitz Brembo Possibile a medio termine un riassetto con ChemChina SECONDO EQUITA NON È REALISTICA UN'INTEGRAZIONE TRA LA SOCIETÀ GUIDATA DALL'IMPRENDITORE E QUELLA DI BOMBASSEI

Rosario Dimito

ROMA La Camfin di Marco Tronchetti Provera, partecipata anche dalle banche, diversifica nel private equity e nel settore medicale-farmaceutico, attraverso una nuova alleanza strategica con Longmarch, veicolo lussemburghese del magnate cinese Yishun Niu che coinvolge l'azionariato di Pirelli. Tronchetti sfida in tal modo il blocco delle attività economiche per il Covid-19 consentendo a Camfin, di cui è il socio di riferimento con il 48,8% seguito da Unicredit (13,9%) e Intesa Sp (10,7%), di incrementare la partecipazione in Pirelli al 15%, grazie all'apporto di Niu, partner dell'imprenditore lombardo da 15 anni. Due giorni fa egli ha ufficializzato un potenziale 5,195% corrispondente alle azioni oggetto di un contratto derivato «repurchase agreement» con scadenza 9 marzo 2023. Ma i movimenti nel capitale della Bicocca non si fermano alla partnership strategica con Niu perché, sempre martedì 31, è emerso l'ingresso di Brembo con 2,4%. La mossa del gruppo di sistemi frenanti che fa capo ad Alberto Bombassei potrebbe aprire a una futura alleanza industriale tra gli pneumatici Pirelli e i freni Brembo. Secondo Mediobanca Securities, questo scenario farebbe nascere un gruppo meno appesantito dal punto di vista dei debiti finanziari rispetto all'attuale situazione di Pirelli, ma le sinergie industriali sarebbero poco significative. E comunque Tronchetti ha spento sul nascere qualunque indiscrezione su possibili fusioni. Brembo ha acquistato direttamente il 2,2% in Pirelli, cui si aggiunge un altro 0,2% intestato alla controllante Nuova FourB. Brembo ha specificato che l'investimento non è speculativo e ha un orizzonte di lungo periodo. L'investimento, secondo gli analisti di Equita, è stato di circa 75 milioni. «La notizia sorprende - commenta Equita - visto che Brembo ha sospeso il dividendo, mentre ha preferito comprare azioni Pirelli anziché fare un buy-back nonostante il titolo abbia perso il 37% dal 6 febbraio». In Piazza Affari dopo un avvio fiammante, il titolo è stato risucchiato dal clima di avversione al rischio, chiudendo in calo del 6,3%. LA GOVERNANCE ITALIANA Tornando all'asse Tronchetti-Niu, è stato stipulato un contratto di esclusiva di 60 giorni. In caso di accordo, alla nuova partnership, la cui governance spetterà a Camfin, farà capo la partecipazione potenziale del 5,19% e le call options sul 4,89% di Pirelli sottoscritte da Camfin nel settembre 2019 con scadenza settembre 2022. Le opzioni tuttavia - secondo quanto riportato nella nota - potrebbero essere regolate per cassa con conseguente conferimento in denaro all'interno della eventuale partnership con Longmarch. E' probabile che questa eventualità ` si concretizzi, perciò la presenza di Camfin si fermerà al 15%. Ma chi è Niu? Il magnate cinese Ha rapporti industriali con Pirelli dal 2005, all'epoca dell'avvio del primo stabilimento in Cina, attraverso la costituzione di una joint venture che ha contribuito allo sviluppo delle fabbriche della Bicocca nella provincia dello Shandong sul Mar Giallo. La nuova partnership sarà finalizzata allo sviluppo di attività nel private equity, incluso il settore healthcare, appunto il farmaceutico. In Pirelli dunque dovrebbero convivere due gruppi cinesi sotto la leadership di Tronchetti: fonti bancarie però ritengono che il ruolo di Niu potrebbe crescere nel medio periodo, quando il nuovo corso di ChemChina, dovuto alla gestione di Ning Gaoning, presidente Pirelli, volendo cambiare rotta, volesse ingranare la retromarcia, come sembrava la scorsa estate.

L'ALLARME

Auto, mercato in caduta libera «Serve un piano per ripartire»

A marzo le vendite sono crollate dell'85 % I costruttori: a rischio 15-20% mila lavoratori
Giorgio Ursicino

ROMA Sapevamo che il mercato era fermo, ma i numeri fanno lo stesso impressione. Ieri, come sempre il primo del mese, il Ministero ha reso noto i dati di immatricolazione del mese precedente e, a marzo, lo scenario è da Caporetto. Non poteva essere altrimenti. A parte tutte le concessionarie chiuse e le persone prigioniere in casa, in un contesto del genere non c'è la voglia né il coraggio di acquistare un oggetto, sì indispensabile ma, decisamente costoso e niente affatto deperibile. Sono state targate appena 28.597 vetture, quasi 167 mila unità in meno dello stesso periodo del 2019 quando furono consegnate 194.273 auto (marzo è da sempre unodei mesi migliori). Il calo è del 85,4% che si somma al bimestre già fiacco e porta il cumulato a -35% (-6% a gennaio, -8,8% a febbraio). L'ecatombe ha immediatamente portato la situazione al collasso. Il settore automobilistico, infatti, muove grossi fatturati, ma genera profitti in percentuale bassi. L'ultimo anello della catena, i concessionari, utilizzano in modo rilevante le linee di credito del sistema bancario. Fino a che la ruota gira, il castello sta in piedi, ma il lockdown ha fatto saltare tutto con il rischio che le banche chiudano i rubinetti perché le aziende non sono più affidabili. A fare da ombrello ci sono i costruttori che tutelano le loro reti. Le Case hanno un'influenza globale e in questo periodo possono contare su mercati meno penalizzati dal coronavirus; in più, hanno una finanza più strutturata, con una liquidità propria e coperture bancarie che garantiscono molto più ossigeno.

CONCESSIONARIE IN CRISI Proprio i costruttori sono scesi in campo chiedendo al governo, per voce del presidente di Unrae Michele Crisci, un intervento immediato per un comparto che conta 1.400 concessionarie e oltre 150 mila posti di lavoro: se non riceve subito un supporto, potrebbe lasciare a casa decina di migliaia di addetti. Il governo, in questo momento, ha problemi più gravi con il covid-19 e con la drammatica emergenza sanitaria, ma è interessato in prima linea per il bilancio dello Stato. L'automotive tutto genera oltre il 10% del Pil nazionale, è il principale contribuente per l'Erario (quasi 80 miliardi l'anno, una percentuale vicina al 20% del totale) e ogni 100 mila auto vendute garantisce un flusso di mezzo miliardo di Iva. E le previsioni fatte dall'associazione dei costruttori sono drammatiche. Senza interventi immediati e corposi, nelle migliore delle ipotesi (la ripartenza ci sarebbe a giugno), il mercato chiuderebbe il 2020 con 1,3 milioni di targhe, 600 in meno rispetto all'anno scorso. Se addirittura la pandemia avesse i suoi effetti fino ad agosto, le perdite salirebbero ancora e l'anno si chiuderebbe a 1,1 milioni di vetture, livelli da far impallidire la crisi finanziaria del 2009. Ecco il piano proposto dall'Unrae che quasi sicuramente l'esecutivo dovrà far suo. Interventi della durata di 18-24 mesi che richiederebbero circa 3 miliardi che, come abbiamo visto, si recuperano velocemente con l'Iva contando poi sull'affetto traino. Ci sono due tipi di misure. Le prime, oltre all'immediatezza, sarebbero temporanee. Le altre, secondo l'Associazione, dovrebbero essere definitive, quindi strutturali, perché consentirebbero all'Italia di allinearsi all'Europa. Le prime consistono in un'estensione dell'Ecobonus con incentivi all'acquisto (e premio rottamazione) fino ad auto con emissioni inferiori a 90 g/km di CO2. Aiuti anche per i commerciali, gli industriali e gli autobus con l'estensione del superammortamento. La misura strutturale non può che riguardare le auto aziendali che hanno un regime fiscale che ci tiene lontano dagli altri paesi dell'UE.

INTERVISTA A FABRIZIO PAGANI, ESPERTO ED EX DIRIGENTE DEL MINISTERO DEL TESORO **«Ma con un impegno al 100% è possibile fare di più e prima»**

LUCA MAZZA

«È un progetto che non ha l'obiettivo del rilancio, ma è strutturato per tenere in vita la nostra economia e portarla in pochi mesi verso l'uscita dall'emergenza». In attesa che il governo traduca in atti l'intenzione di erogare liquidità alle imprese con garanzie pubbliche, l'ex dirigente del ministero dell'Economia, Fabrizio Pagani, ha proposto un'iniziativa concreta e basata proprio su un'iniezione straordinaria di credito a tasso zero e con coperture assicurate al 100% dallo Stato. Ideato con la collaborazione di un team di imprenditori, esperti e accademici, il "Piano Bridge" si rivolge a tutti gli operatori economici: piccole e grandi aziende, professionisti, autonomi, cooperative ed enti del Terzo settore. Il ministro Gualtieri ha parlato di norme in arrivo che consentiranno il rilascio di garanzie fino al 90% per finanziamenti significativi a tutte le imprese. È un intervento sufficiente? Nel "Piano Bridge" abbiamo previsto il 100% di garanzie pubbliche perché altrimenti, anche per un 10% mancante, le banche sarebbero chiamate a fare un'istruttoria e valutare il merito creditizio del richiedente. Con una garanzia totale dello Stato, invece, gli istituti di credito possono procedere spediti ed erogare liquidità in modo automatico. Il nostro è un progetto impostato per partire tra pochi giorni, non tra qualche settimana. Naturalmente il governo è l'unico ad avere tutti gli elementi per decidere e sono sicuro che farà la scelta migliore. Quali sono i principali parametri previsti nel piano? Finanziamento erogato pari a 3 mesi di fatturato registrati l'anno scorso dal richiedente, tasso zero e restituzione del mutuo in massimo 100 rate a partire dal 2022. Il vincolo numero uno è mantenere inalterati i livelli occupazionali almeno per un anno, altrimenti potrebbe scattare l'aumento del tasso d'interesse. Costo dell'operazione? Non abbiamo calcolato i costi: è un compito che spetta alle autorità pubbliche. Ma se c'è un momento in cui è necessario un intervento corposo è quello attuale, dove va evitato il collasso del sistema economico. Il piano è compatibile con gli strumenti di cui si sta discutendo in Europa? Sì, perché può essere inquadrato nel sistema delle garanzie della Banca europea per gli investimenti. Strumenti simili sono allo studio in altri Paesi colpiti dall'emergenza, anche perché permettono a un'economia di comprare quanto c'è di più prezioso in questa fase: il tempo.

Foto: Fabrizio Pagani

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

INTERVISTA A JEAN-PAUL FITOUSSI

«La soluzione sono gli Eurobond Gli Stati europei che dicono "no" stanno rifiutando la dura realtà»

DANIELE ZAPPALÀ

Parigi «Certe cancellerie europee non possono più chiudere gli occhi di fronte a una crisi simile. Al contrario, per essere credibili, devono dimostrare che l'economia resta al servizio delle popolazioni». A dirlo con forza è il francese Jean-Paul Fitoussi, già docente all'Iep di Parigi e alla Luiss di Roma, esperto di fama mondiale di politiche macroeconomiche e fra i protagonisti del dibattito europeo degli ultimi decenni. Professore, cosa pensa della lettera dei nove, fra cui Francia, Italia e Spagna, sui "coronabond"? Approvo lo spirito dell'iniziativa, perché occorre naturalmente finanziare la crisi sanitaria. Ma non penso che i coronabond siano una buona soluzione. I mercati conserverebbero i propri spazi speculativi sul resto del debito. Gli spread salirebbero. Può farci un esempio? Supponiamo che si emetta un 2% di Pil di coronabond. È molto, ma ciò non rappresenta neppure il 2% del debito italiano. Dunque, se ad esempio quest'ultimo è al 130% del Pil, occorrerà finanziare il 128%: un finanziamento tramite i mercati, i quali giocheranno con i titoli, rifiutando magari del debito italiano per acquistare quello tedesco. Certo, la Bce può svolgere un ruolo sul mercato secondario dei titoli, stante il divieto d'intervenire su quello primario. Ma poiché i piani di rilancio saranno considerevoli, con un bisogno enorme di capitali pubblici, la Bce, pur con tutta la buona volontà, non riuscirà a gestire la situazione operando sul mercato secondario. Dovrebbe invece accedere a quello primario. D'altra parte, il Meccanismo europeo di stabilità, già così complesso, non ha i mezzi per rispondere a simili bisogni di capitali. Occorre una Bce prestatore d'ultima istanza, come la Fed e la Banca d'Inghilterra? È ciò che doveva essere fin dall'inizio. Una Banca centrale dovrebbe essere sempre un prestatore d'ultima istanza. Ma se non si è d'accordo politicamente, si possono creare degli eurobond, per evitare il problema speculativo. Un titolo unico? Sì, un titolo unico per tutti i Paesi e non solo addossato alla parte del debito provocata dalla crisi che viviamo. Non dei coronabond, ma dei titoli europei di debito pubblico. I Paesi del Nord hanno già detto no, certo. Ma sarebbe allora possibile almeno l'ipotesi di coronabond solo in 9 Paesi? Personalmente, non credo. Perché? Si violerebbe il principio del "no bailout", che vieta agli Stati Ue di farsi garanti degli altri. Dunque, o si cambiano i testi fondamentali, oppure non si fa niente. A livello politico, questo stallo è un rifiuto di solidarietà? Sarei più duro. È un rifiuto della realtà. Tutti i Paesi sono colpiti da questa crisi e non vi sono Stati colpevoli. La crisi s'aggraverà vieppiù in ciascun Paese, se gli altri peggiorano. Non riconoscere questo, non riconoscere il bisogno d'agire senza se e senza ma, significa negare la realtà, come se il coronavirus non esistesse. Si deve correre il rischio dell'inflazione? Siamo ancora lontanissimi da un rischio d'inflazione. Con un livello strutturale di domanda così basso in Europa, ne riparleremo forse fra 10 anni. Ma tutto sommato, rispetto al rischio d'avere un 30% di disoccupati, preferisco correre il rischio dell'inflazione. In realtà, non dovremmo paragonare cose incomparabili. L'inflazione è stata definita in Europa come la principale condizione della stabilità finanziaria. Ma una volta controllata l'inflazione all'inizio degli anni Duemila, abbiamo poi avuto la peggiore crisi finanziaria del Dopoguerra. Più che mai, capiamo oggi che si è esagerato il pericolo dell'inflazione e minimizzato quello della disoccupazione. L'Ue rischia fessure irreparabili? Rischia soprattutto di diventare un luogo infrequentabile, un luogo di razzismo e guerra civile larvata. Conosciamo già le paroline che circolano in quei corridoi per qualificare questo o quel

Paese. Ma se la guerra monetaria a colpi di svalutazioni soppiantasse nuovamente la competizione fra i salari, ci perderebbero tutti. Anche la Germania e tutti gli altri Paesi del Nord. Non possiamo permetterci di bruciare così la fiducia fra le nazioni. Come uscire dallo stallo Nord-Sud? Se i leader non si mostreranno intelligenti e realisti, si rischiano brusche uscite di strada. In tal caso, tutti i leader porterebbero una pesante responsabilità di fronte alla storia. Questa volta, nessun Piano Marshall può salvarci, tutti i Paesi sono colpiti. Ma si possono riattivare alleanze forti come quella storica fra Stati Uniti, Italia, Francia e Spagna. Aiuterebbe molto. Si sta già facendo qualcosa ed è un buon inizio. Si torna ad evocare il 1929... Abbiamo gli stessi strumenti già a disposizione nel 1929 e che allora non furono usati, ovvero il finanziamento monetario della spesa pubblica. Mario Draghi ha ragione quando dice che il mondo deve abituarsi a vivere con un livello di debito molto più elevato. Ma gran parte di questo debito dovrebbe essere detenuto da banche centrali.

Foto: Jean-Paul Fitoussi

SCENARIO PMI

8 articoli

le imprese

In campo la grande rete delle stampanti 3D

Il network. Da A2a a Leonardo, da Lamborghini a Beretta, sono centinaia le aziende che hanno messo a disposizione i sistemi di manifattura additiva Le produzioni. Da Isinnova a Shape Mode, determinante il contributo delle start up per valvole, componenti e raccordi per la respirazione Rapidità e flessibilità delle lavorazioni ne fanno la scelta più efficiente nel breve termine

Luca Orlando

Ti colleghi al sito. Scarichi un file. Inizi a produrre. Ai vantaggi già noti, in primis la possibilità di lavorare tagliando i tempi per stampi e prototipi, la manifattura additiva aggiunge una caratteristica che si rivela vincente nell'emergenza: l'assenza di riunioni, visite, contatti diretti. È il mondo 4.0, che bypassa intere fasi progettuali e produttive per sfornare in tempo reale gli oggetti più disparati. Oggi non più solo componenti dalle forme complesse o pezzi unici per cui la messa a terra di una produzione in serie si rivela antieconomica. Ma anche oggetti diventati vitali nella crisi. E che si tratti di mascherine o valvole per respiratori, oppure di meccanismi di protezione per il viso, in tutti i casi flessibilità e rapidità della stampa 3D battono 6-0 ogni concorrenza, almeno nel brevissimo termine.

Grandi e piccoli in campo

A mettere a disposizione le proprie stampanti per affrontare l'emergenza sono i big, come Leonardo, Beretta Armi, A2A, Lamborghini, Elmec. Ma anche oscure **Pmi** o ancora laboratori universitari di tutto il Paese, tra cui l'ateneo di Reggio Calabria o quello di Camerino.

Soggetti a volte impegnati in iniziative individuali a fronte di richieste di singole Regioni od ospedali, in altri casi riuniti in network estemporanei nati sull'onda dell'emergenza. Come gli oltre 2.000 maker di tutta Italia che hanno risposto alla chiamata della bresciana Isinnova. Grazie alla quale, dopo una sperimentazione lampo all'ospedale di Chiari, nuove valvole in materiali plastici permettono di trasformare maschere da snorkeling in ventilatori non invasivi per terapia sub-intensiva.

«Ivar, Cembre, Lonati, Beretta - spiega il project manager di Isinnova Marco Ruocco - sono alcuni dei nomi che hanno risposto all'appello mettendo a disposizione le proprie stampanti per sfruttare il file che abbiamo messo in rete e che ha già avuto un milione di download: grazie a loro e a tanti altri il primo lotto di 500 parti è stato realizzato. Ora si cerca di formalizzare l'uso del dispositivo negli ospedali, perché la partenza è stata necessariamente in ordine sparso».

Analogo il lavoro della milanese Shape Mode, che proprio ieri ha consegnato un secondo lotto di 200 valvole da accoppiare alle 1.000 maschere da snorkeling acquistate da un gruppo di imprenditori di Monza e Bergamo, tra cui l'ex presidente di Candy Aldo Fumagalli. «Sono appena stato a Monza - spiega il fondatore di Shape Mode Salvatore Saldano - così come all'Ospedale di Varese per altri dieci pezzi. E ora, dopo questa esperienza, stiamo creando anche un sito ad hoc, per creare un canale che metta in contatto in modo sistematico le richieste degli ospedali e della protezione civile con i produttori che possono dare una mano». L'emergenza spinge l'intero settore a cambiare pelle, come accade alla ravennate Wasp, 35 addetti, produttore di stampanti 3D dedicate al biomedicale che ha appena rilasciato in open source un programma in grado di usare l'immagine di un viso per realizzare una mascherina personalizzata, lavabile e riutilizzabile: basta una foto per avviare la procedura. «Le 300 già prodotte sono andate anzitutto ai dipendenti del nostro Comune - spiega il fondatore Massimo Moretti - poi alle aziende locali, in seguito si vedrà . Ad ogni modo ci siamo riconvertiti a

questa produzione e tutte le nostre dieci stampanti installate lavorano su questo progetto. Sulle mascherine ci arrivano richieste continue, non solo dall'Italia. E per la verità, proprio oggi, ho qui sul tavolo un ordine per dieci stampanti. Questa crisi è drammatica ma io credo che lavorando insieme si possa provare a reagire, trovando anche delle opportunità per nuova ricerca».

Al lavoro su produzioni per meccanismi di protezione è anche la parmense BeamIt, che ha messo al servizio dell'emergenza le stampanti della propria sede utilizzabili con materiali plastici, così come la barese Roboze, che ha accelerato l'assemblaggio di tutte le stampanti disponibili (ora al lavoro ve ne sono ben 20) per realizzare valvole per respiratori, in parte già arrivate agli ospedali di Brescia e di Lecce. Sull'onda dell'emergenza non è in realtà solo l'Italia a muoversi, perché casi analoghi di manifattura additiva messa al servizio della crisi si verificano ovunque nel mondo.

Per sistematizzare gli sforzi la Commissione europea ha coinvolto l'associazione continentale della meccanica, Cecimo, per spingerla a contattare a sua volta le singole associazioni nazionali e promuovere la produzione di ogni tipo di materiale che sia utile a combattere ed arginare il virus.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

A tempo -->

di maker. --> Automobili Lamborghini realizza

nello stabilimento di Sant'Agata Bolognese

visiere protettive mediche stampate in 3D

IL CASO HAROL

Caschi di ventilazione rilanciati grazie a un file

L.Or.

«I componenti dalla Cina arrivano a fine aprile. Quindi ci siamo dovuti arrangiare». Tempi impossibili da accettare per Massimo Callegher, co-titolare di Harol, Pmi milanese da appena 11 addetti diventata strategica in questa crisi. Azienda travolta da una domanda per oltre 10mila caschi per ventilazione non invasiva: il doppio, in un solo mese, dell'intera produzione realizzata lo scorso anno. «Attendere il cargo dalla Cina - spiega l'imprenditore - avrebbe bloccato la produzione. Così ci siamo rivolti ad una piccola realtà italiana, Shape Mode, che sta già realizzando i tappi e i raccordi in plastica di cui abbiamo bisogno: quando abbiamo visto esplodere la domanda di ospedali e Regione abbiamo cercato alternative e la stampa 3D è stata la soluzione». L'azienda ha già provveduto a spedire in Lombardia 1300 caschi per la ventilazione non invasiva e ora sta lavorando per aumentare la capacità produttiva, con nuovi investimenti per due nuove linee, macchinari da 80mila euro ciascuno per saldare la plastica. «Chi paga? Al momento noi - spiega - e poi si vedrà, magari ci saranno aiuti o finanziamenti, vedremo. Intanto lavoriamo sei giorni su sette e a breve potremo produrre 700 pezzi la settimana». In attesa di trovare rinforzi in termini di personale Harol si concentra al 100% su questa attività, rinunciando anche a nuovo business. Con il centralino a comunicare qualcosa di inedito, il segno dei tempi in questo mondo ribaltato. «Vi preghiamo di non sollecitare nuovi ordini - spiega la voce registrata - e siamo certi della vostra comprensione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

700

CASCHI

A SETTIMANA

È l'obiettivo di produzione, grazie alla stampa 3D, di Harol, azienda milanese che realizza caschi per ventilazione non invasiva

M&A

Fusioni e acquisizioni, il food resiste alla crisi

Tanti deal: Newlat cresce nel latte e Granarolo cede le attività non fondamentali
Carlo Festa

MILANO

Nell'emergenza sanitaria sono le fusioni ed acquisizioni nel settore alimentare a resistere alla crisi e al crollo di volumi e numero di deal.

L'operazione maggiore è stata proprio annunciata l'altro ieri con la creazione di un campione nel settore del latte e dei suoi derivati: si tratta della transazione tramite la quale Newlat Food (azienda che fa capo alla famiglia Mastrolia) acquisterà prima una quota del 46,24% di Centrale Latte Italia (al prezzo di di 1 euro e 0,33 azioni Newlat Food) e lancerà quindi un'Opas obbligatoria. Il «food» si dimostra, quindi, ancora una volta come un comparto molto difensivo non soltanto di fronte agli shock finanziari, ma anche a eventi globali come può essere un'emergenza sanitaria, situazione paragonabile a una guerra.

La quarantena ha obbligato gli italiani a fare più acquisti alimentari da consumare in casa. «Il settore che sta avendo una forte crescita è così quello correlato ai prodotti per la grande distribuzione, mentre ovviamente si è fermato quello del food-retail e dei prodotti per i ristoranti e i bar, colpiti dalla chiusura governativa» dice Alberto Gennarini, partner di Vitale. I dossier sul tavolo sono numerosi in questi giorni e non risentono, almeno per ora, della crisi. Tra le transazioni in corso a livello europeo c'è quella che vede coinvolta un'azienda italiana, il gruppo Castelli, tra i maggiori produttori di parmigiano reggiano, da poco acquistato dalla francese Lactalis, che a propria volta controlla Parmalat. Il gruppo Lactalis Italia e Castelli Polska hanno infatti lanciato un'offerta sul gruppo polacco North Coast, specializzato nella distribuzione di prodotti alimentari stranieri.

C'è poi una platea numerosa di piccole operazioni su **piccole e medie imprese**. Una di queste vede coinvolta Granarolo, che sta valutando la cessione di tutte le attività che non sono core-business: tra cui il Pastificio e Pandea (ex-società del gruppo Malgara Chiari e Forti), affidando un incarico all'advisor Euromerger. Pandea è specializzata nella produzione di prodotti da forno (con e senza glutine) ed era stata rilevata dal gruppo Granarolo nel 2016 tramite una procedura davanti al Tribunale di Verona.

Altro dossier sul tavolo è quello del gruppo La Sanfermese, azienda della provincia di Mantova attiva nella produzione dei cereali. Sull'azienda, che ha un fatturato di una cinquantina di milioni, è in corso un processo di cessione gestito dall'advisor Ubs: in corsa per l'acquisto, secondo Mergermarket, ci sarebbe il fondo Orange Capital. In questi giorni poi ci sarà il closing di Bindi, gruppo dolciario ceduto a Bc Partners.

«Nel settore alimentare continuano ad esserci performance interessanti ed è un comparto, per definizione, difensivo. È l'unico dove ci sono ancora numerose operazioni e dove circolano tuttora buoni multipli in termini di prezzi, senza impatti significativi per chi è esposto alla grande distribuzione» dice Giuseppe Sartorio, managing partner di Scouting Capital Advisors.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fondi online. Con l'emergenza Covid-19 un picco di richieste per sviluppare progetti Rindone (Produzioni dal Basso): «Effetto della piattaforma dei processi»

Crowdfunding, la rivincita del modello piattaforma

Alessia Maccaferri

In Italia mancano almeno 225 milioni per sostenere gli studi degli universitari. Una stima, elaborata dal Miur per il periodo 2019-2023, che potrebbe spingersi sino a 610 milioni. Un gap di fondi che potrebbe impedire l'istruzione di migliaia di studenti. Avendo sperimentato su di sé queste difficoltà, Pier Giorgio Bianchi, 26 anni e una laurea in International Management alla Bocconi, ha fondato tre anni fa Talents Venture.

Assieme a Paolo Alberico Laddomada, laureando in Giurisprudenza, immaginano modi per rendere più facile e accessibile il proseguimento degli studi, reso difficile sia dalla scarsità delle borse di studio sia dagli ostacoli dei prestiti di intermediari bancari. «Abbiamo in mente un progetto per realizzare una piattaforma di lending crowdfunding - spiega Bianchi - L'obiettivo è mettere in contatto, da un lato gli studenti universitari e post universitari con percorsi eccellenti, dall'altro gli *investitori crowd* che si aspettano un ritorno sociale, oltre che finanziario. Pensiamo al mondo delle fondazioni ex bancarie, all'impact investing, ad alcuni player del terzo settore». In questo caso particolare, il crowdfunding sarebbe una leva non solo finanziaria ma sociale. «Guardiamo per esempio a tutte quelle aziende che non solo vogliono impiegare liquidità ma avere accesso un domani a un pool di talenti, in settori carenti come la statistica, l'ingegneria. Ma anche alle eccellenze di laureati in lettere o filosofia».

Quella di Talents Venture è una delle tante piattaforme di crowdfunding destinate a moltiplicarsi nei prossimi anni. Infatti da un lato il mercato complessivo mostra una concentrazione di volumi nelle prime cinque piattaforme per raccolta (73,14% nell'equity e 81,44% nel lending, secondo il report Starteed); dall'altro si moltiplicano le piattaforme di piccole e medie dimensioni che rispondono a bisogni specifici e a nicchie non coperte dalla finanza tradizionale. «Abbiamo avuto una novantina di richieste di incontri o demo per Crowdcore, il nostro prodotto SaaS che consente di creare una piattaforma in un paio di settimane» racconta Angelo Rindone, amministratore delegato di Folkfunding, che nel 2005 ha fondato la prima piattaforma italiana di crowdfunding, con l'intento di tenere assieme economie e comunità. Produzioni dal Basso oggi raccoglie 11,8 milioni di euro per campagne donation/reward, ha oltre 246mila utenti registrati e nel tempo Folkfunding ha maturato esperienza anche nel design delle piattaforme, supportando e collaborando con Banca Etica, Intesa Sanpaolo, Enel ecc. «Nelle ultime settimane abbiamo avuto un picco di richieste incredibile - racconta Rindone - In parte, credo sia dovuto a una maggiore disponibilità di tempo, per effetto dell'emergenza Covid-19, da parte di quegli imprenditori che magari avevano già il progetto pronto e ora lo hanno ritirato fuori dal cassetto; in parte credo stia diventando strategica l'economia delle piattaforme. Questa situazione di emergenza ha portato con sé una "piattaformizzazione" dei processi lavorativi e in generale dei processi che sarà sempre più strategica in futuro».

Ma chi sono i soggetti che si affacciano a questa *platform economy*? E in quale ambito lavorano?

«Si tratta perlopiù di soggetti che hanno interesse nell'immobiliare al 60% - spiega Rindone - energia al 20%, *peer to business* (finanziamenti alle Pmi) al 10% e club deal-, aggiunge Rindone. Ci sono singoli imprenditori ma anche fondi di investimento e banche». Tra le motivazioni per aprire una piattaforma: allargare il proprio business, testare nuovi segmenti

di mercato, innovare e digitalizzare processi esistenti. Si tratta perlopiù di lending crowdfunding, settore più agile non ancora regolamentato a livello europeo in modo specifico come l'equity. Folkfunding ha già lanciato una versione beta di Crowdcare e sarà pronta la fase commerciale a tarda primavera. Con questo *software as a service*, la società affitta moduli agli operatori di mercato che consentono di personalizzare il proprio servizio con regole, contratti, sistemi di pagamento ecc. in maniera flessibile. Il tutto in due settimane e a costi inferiori rispetto a un'infrastruttura proprietaria creata ad hoc. «In futuro quando avremo volumi consistenti di piattaforme, vorremmo utilizzare i dati aggregati, in forma anonimizzata, per elaborare studi predittivi in favore degli operatori del mercato» aggiunge Rindone. Un modello di socializzazione del know-how a vantaggio di tutti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Le piattaforme italiane (o con sede in Italia) che risultano attive Fonte: elaborazione Il Sole 24 Ore su dati Starteed GENERALE IMMOBILIARE ENERGIA/AMBIENTE IMPACT INVESTING EQUITY LENDING Backtowork24 Build Around Clubdealonline Concrete Investing Crowdfundme Crowdinvest Italia Doorway Ecomill Extrafunding Fundera House4crowd Lita Mamacrowd Muum Lab Next Equity Opstart Starsup The best equity Two Hundred Walliance WeAreStarting Borsa del Credito October Prestiamoci Recrowd Rendimento etico Smartika SocialLending Soisy The social lender Trusters La diversificazione

LA DIVERSIFICAZIONE

L'economia

Ferme 78 mila imprese L'industria ha paura "Ora un piano per riaprire"

L'area di Firenze perde 350 milioni a settimana. A casa 215 mila lavoratori su 294 mila nel manifatturiero in Toscana
Maurizio Bologni

A casa 215 mila lavoratori su un totale di 294 mila, nel manifatturiero toscano, con un dipendente solo su dieci al lavoro nelle zone dove il tasso di chiusura delle aziende è più alto. E una perdita del manifatturiero fiorentino stimata in 350 milioni di euro a settimana.

L'industria ha paura. Teme che molte aziende non riescano a ripartire. È preoccupata della tenuta sociale in quelle aree dove più massicciamente gli stipendi sono sostituiti dalla cassa integrazione che riduce il reddito e la capacità di spesa delle famiglie. Invoca una progressiva riapertura delle imprese. «Dobbiamo mettere in sicurezza le fabbriche e i mezzi di trasporto, prendere tutte le misure necessarie ad evitare i contagi, ma poi occorre programmare la riapertura delle fabbriche», dice ad esempio Leonardo Bassilichi, presidente della Camera di Commercio di Firenze. «Necessario prevedere prima del 13 aprile una riapertura delle attività», incalza Confindustria **Toscana** Nord, che rappresenta le imprese della operosa aria che va da Prato a Lucca, da Pistoia a Massa Carrara. Dall'altra parte ci sono i sindacati, che temono riaperture frettolose (7.000 quelle chieste da aziende che si ritengono funzionali ai servizi essenziali) e rischi per la salute dei dipendenti. I numeri che circolano sono da brividi. Nell'area metropolitana fiorentina, dove il Pil è intorno ai 32 miliardi di euro, il fermo delle attività produttive non strategiche ha riguardato 78 mila imprese. A casa circa 226 mila addetti, pari al 56,5% del comparto privato. Ma dal sistema di registrazione delle fatture elettroniche, che Confesercenti Firenze gestisce per alcune migliaia di imprese del territorio, emerge anche lo spaventoso tonfo di fatturati a marzo delle piccole imprese di commercio, turismo, servizi e ristorazione della Metrocittà di Firenze. Il calo medio sfiora il 60% delle fatture emesse rispetto ai mesi immediatamente precedenti di gennaio e febbraio. Se si considera che circa il 30% delle attività è restato aperto, fornendo un servizio (alimentari, tabacchi, erboristerie, fiori, elettrodomestici, ferramenta, farmacie), è evidente che alcune attività del turismo e della ristorazione hanno visto precipitare il fatturato dell'80-90%. «Preoccupa che questo dato negativo sia soprattutto riconducibile alle ultime due settimane del mese, il che lascerebbe intravedere, se possibile, una situazione ancora peggiorativa per aprile», dice Claudio Bianchi, presidente Confesercenti Metropolitana di Firenze. «Le misure del decreto Cura Italia non sono sufficienti. Confidiamo nel prossimo decreto perché sia varata una specie di "Elicopter money **pmi**", che vada ben oltre i 600 euro previsti finora». Sul fronte dei lavoratori si leva invece la voce di Alessandro Gualtieri, segretario regionale della Fisascat-Cisl **Toscana**, che denuncia come dalle misura dei 600 euro, giudicata comunque insufficiente, siano esclusi quei 100 mila stagionali che in questo periodo lavorano nei settori del turismo, dei servizi e del terziario. Tornando al manifatturiero, balzano agli occhi le clamorose differenze geografiche all'interno della **Toscana**. Se in province come quelle di Grosseto e Lucca sarebbe al lavoro più di un operaio su due, a Prato costretti a casa sono nove dipendenti su dieci. «Il fatto - spiega Francesco Marini, vicepresidente di Confindustria **Toscana** Nord - è che il distretto è costituito perlopiù da aziende di tessile, abbigliamento e meccanotessile, che sono quasi tutte ferme. E dirò di più: sono ferme in misura anche maggiore di quella che si può desumere dai codici Ateco, che danno per chiuse nove aziende

su dieci. Infatti molte aziende hanno, fra gli altri codici che le classificano, anche un Ateco "giusto", che consentirebbe di tenere aperto, ma di fatto non hanno mai operato in quello specifico comparto. A Prato saremo anche "inessenziali" - conclude Marini - ne prendiamo atto, ma quei 7,5 miliardi di fatturato, per più di un terzo export, che abbiano generato fino a ieri sarebbero estremamente utili per contribuire alla ripartenza. Riaprire è fondamentale. Per non perdere del tutto la relazione con i mercati, occorre garantire almeno una minima operatività, al limite con turnazioni ridotte o rientri limitati ai dipendenti più giovani».

Foto: 0553282200 Call Center Comune

Foto: kLeonardo Basilichi Presidente Camera di Commercio di Firenze

Foto: In difficoltà Molti sono i comparti in difficoltà in **Toscana** e in ginocchio è anche l'industria tessile di Prato

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

PIAZZA AFFARI -2,97%. FANNO PEGGIO LONDRA (-3,8%), FRANCOFORTE (-3,9%) E PARIGI (-4,3%)

Milano in rosso con l'Europa

A pesare sui listini i pessimi dati macro sull'Eurozona e l'aggravarsi dell'emergenza sanitaria. Ancora giù le banche, recupera Prysmian
Giulio Zangrandi

Piazza Affari affonda del 2,97% ma meno delle altre borse in un giorno pesante per i principali mercati azionari. In Europa il crollo è stato significativo, con il -3,83% perso da Londra, il 3,9% lasciato sul terreno da Francoforte e il -4,3% di Parigi. Pesano le stime sugli sviluppi della pandemia che in Italia accenna a rallentare mentre negli Usa è atteso per i prossimi mesi un peggioramento della situazione sanitaria. Lo stesso presidente americano Donald Trump si è mostrato preoccupato dell'impatto della pandemia e nel discorso a reti unificate ha infatti avvertito che nel Paese i morti per Coronavirus potrebbero arrivare fino a 240 mila vittime chiedendo ai cittadini di prepararsi a una crisi senza precedenti nei prossimi giorni. Da qui i ribassi ancora più gravi anche a Wall Street, dove Dow Jones e Nasdaq sono in calo entrambi oltre il 4,4% a mezzora dalla chiusura. Ma un'altra spinta negativa è arrivata anche dai dati macroeconomici relativi all'Eurozona. L'indice **Pmi** manifatturiero definitivo di marzo elaborato da Ihs Markit, si è attestato a 44,5 punti, mostrandosi in netto calo dai 49,2 punti di febbraio e al di sotto delle stime formulate dagli analisti, pari a 44,7 punti. Tra i principali paesi Ue l'Italia ha registrato la performance peggiore, con un tonfo di 8,4 punti a 40,3. I più penalizzati ancora una volta i titoli del settore bancario, dopo che gli analisti di Kbw hanno tagliato stime e prezzi obiettivo sui titoli per l'impatto del Coronavirus. Unicredit (-4,02%) è il peggiore seguito da Intesa Sanpaolo (-3,6%) e Bper (-2,89%). Mentre Ubi Banca (-2,29%) e Banco Bpm (-2%) hanno scontato maggiormente la decisione di sospendere il pagamento della cedola già deliberata. Più contrastati invece gli industriali, con Prysmian che, anzi, ha guadagnato l'1,82% dopo aver completato il processo di brand integration a seguito dell'acquisizione di General Cable, lanciando una nuova strategia multi-brand e il restyling di visual identity e dei loghi. Hanno invece perso molto Fca, in calo del 3,8% per il un crollo del 10% delle vendite in Usa, e Pirelli (-6,34%), il cui ceo Marco Tronchetti Provera ha smentito che esista in piano di fusione con Brembo (-1,84%) nonostante il recente investimento di quest'ultima con una quota del 2,4%. In flessione anche energia ed utility, in particolare Snam (-7,33%), Italgas (-5,91%), Terna (-5,44%), Enel (-4,28%) e Hera (-2,94%), mentre tra le restanti blue chip male soprattutto Exor (-7,47%). Tra i titoli del risparmio gestito ha guadagnato l'1,5% Anima Holding, su cui Equita sim ha confermato rating buy con target limato a 4,7 euro, mentre sul segmento Aim Italia, sono cresciute Coninvest (+1,7%), su cui Integrae (5,84 euro) ha rivisto al rialzo le stime 2020-2023, e Arterra bioscience, reduce da una crescita dei ricavi 2019 del 20% a 3,6 milioni. (riproduzione riservata)

FINANZIARE L'IMPRESA FINANZA INNOVATIVA

Dove il credito stringe si allarga il factoring

Sgt Crescitalia invoice fund si rivolge agli investitori istituzionali in cerca di rendimenti con un rischio basso: il target è quello delle piccole e medie imprese penalizzate dal credit crunch
Riccardo Venturi

Da un lato sostenere le **Pmi** alle prese con il credit crunch, dall'altro rivolgersi agli investitori istituzionali che cercano buoni rendimenti con un rischio basso. È il duplice obiettivo del nuovo fondo chiuso italiano Sgt Crescitalia invoice fund, realizzato da Sagitta Sgr, società italiana di gestione del risparmio del Gruppo Arrow Global, 58 miliardi di asset management, in partnership con Crescitalia Holding, società di advisory specializzata in strumenti alternativi di finanziamento dedicati alle **Pmi** italiane. «Da anni analizziamo le esigenze di supporto all'economia reale che le **Pmi**, e non solo loro, hanno nei confronti del finanziamento del circolante» dice Claudio Nardone, ad di Sagitta Sgr, «è chiarissimo il trend degli ultimi anni che ha creato una difficoltà di accesso al credito da parte dei soggetti più vulnerabili che, purtroppo per l'Italia, rappresenta più del 70% del tessuto industriale, cioè le **Pmi**». La situazione negli ultimi anni non è migliorata, anzi. «Le **Pmi** oggi hanno una grandissima difficoltà a confrontarsi positivamente con il sistema bancario» sottolinea Nardone, «che negli ultimi anni ha regolamentato tantissimo l'accesso al credito, sottoponendolo a una serie di criteri restrittivi per evitare i problemi accaduti nel passato e limitare sempre di più il tasso di crediti inesigibili nei propri bilanci». I filtri per l'accesso al credito sono stati introdotti anche altrove, ma l'effetto è stato diverso. «Mentre negli altri paesi europei sono fisiologici perché c'è una dimensione media più alta, strutturata e managerializzata» osserva l'ad di Sagitta Sgr, «in Italia, storicamente gravata da una sottocapitalizzazione delle **Pmi**, ha comportato una riduzione delle erogazioni proprio al settore che rappresenta la maggior parte del tessuto industriale». In questo scenario nasce Sgt Crescitalia invoice fund. «È un fondo che compra fatture commerciali non scadute e performing, le fatture emesse da una **Pmi** nei confronti di un buon cliente» precisa Nardone, «non andiamo a vedere qual è il merito creditizio della **Pmi**, non ci interessa fare un rating al cedente, dargli un affidamento, un castelletto come fa la banca: noi valutiamo la fattura, se è buona la compriamo, pagandola a prezzi di mercato, in certi casi anche il 10-15% sotto il factoring». Il credito commerciale è garantito da una primaria assicurazione internazionale che copre dal rischio di insolvenza del debitore. «Questo è molto importante perché siamo l'unico fondo che lo fa» rimarca l'ad di Sagitta Sgr, «il che significa che il fondo investe in capitali sostanzialmente protetti dal rischio di insolvenza; l'assicurazione del gruppo Allianz, Euler Hermes, ci dà la garanzia dell'insolvenza coprendo il 100% del capitale investito». L'interesse del fondo consiste nel fatto che a questa garanzia corrisponde comunque un rendimento interessante. «Sicuramente il rendimento è più elevato rispetto al profilo di rischio del sottostante, che è autoliquidante, cioè sono crediti che vanno all'incasso e che il fondo incassa autonomamente» osserva Nardone, «è un rendimento abbastanza basso rispetto ad altri prodotti illiquidi come minibond più strutturati o più complessi, però si attesta intorno al 3,5 - 4% netto all'investitore, molto più alto di governative bonds, su un orizzonte temporale di 5 anni». In questo modo Sgt Crescitalia invoice fund si pone come possibile alternativa a un Btp a 5 anni. «Siamo un po' a metà tra uno strumento di rischio che investe in un'azienda per il rilancio e gli investimenti e un titolo governativo» mette in evidenza l'ad di Sagitta Sgr, «il fondo è uno strumento poco rischioso che dà un rendimento positivo a investitori istituzionali che oggi non hanno molte alternative,

tra bond italiani legati allo spread, prodotti esteri che non incidono sull'economia reale o strumenti più rischiosi...». Oltre a questo, resta l'utilità dello strumento per le **Pmi**: «Investiamo nella pancia dell'economia italiana, le fatture attive» ribadisce Nardone, «non esiste economia reale se non c'è fattura attiva». L'obiettivo del fondo è quello di acquistare pro soluto (il cedente si libera da ogni responsabilità in merito all'adempimento da parte del debitore) crediti commerciali non scaduti di valore nominale compreso tra 50 mila e 500 mila euro, con scadenze comprese tra 30 e 180 giorni. La fattura viene pagata subito al 90% alla **Pmi**, che al momento dell'incasso della fattura da parte del fondo ottiene anche il restante 10%, meno il tasso di interesse, che dipende dalla bontà del credito ma che si aggira attorno allo 0,5% al mese. Un meccanismo non molto dissimile a quanto può avvenire con la banca: in attesa di incassare la fattura, poniamo a 120 giorni, l'azienda anticipa con uno sconto fattura la fattura presso la banca; per poterla scontare la banca deve aprire una posizione di credito nei confronti del cliente. La banca non compra la fattura ma la anticipa, quindi fa un'analisi di merito creditizio e un affidamento. «Il problema è che le banche oggi danno molti meno affidamenti» rileva l'ad di Sagitta Sgr, «Cedendo la fattura l'azienda incassa la liquidità e può dedicarsi al business, con un tasso d'interesse di mercato, circa lo 0,5% al mese, 5,5 - 6% all'anno. Inoltre ci sono altri vantaggi: non c'è la segnalazione alla centrale rischi, cosa che invece la banca deve fare, quindi non c'è impatto sui bilanci». Il fondo stipula anche degli accordi di filiera con grandi aziende che vogliono permettere ai propri fornitori di accedere a forme alternative di finanziamento. «Spesso i fornitori faticano ad accedere ai finanziamenti bancari, ma sono interessanti per la grande azienda» spiega Nardone, «che fa un accordo diretto con noi per consentire al suo fornitore di vendere le fatture al fondo. In questo modo l'impresa svolge un'attività che da un lato si può annoverare tra le attività di bilancio sociale e attività etica nei confronti dei fornitori, dall'altro ottiene un beneficio diretto, potendo pagare invece che in 90 giorni in 120 giorni, perché di fatto c'è il fondo che fa da banca». Tra le **Pmi** che vendono le proprie fatture al fondo ce ne sono alcune che pur scoppiando di salute non riescono ad accedere al sistema bancario. «Per esempio abbiamo il fornitore di un grande gruppo, una utility romana di livello nazionale» nota l'ad di Sagitta Sgr, «una srl che taglia l'erba sotto i tralicci dell'energia elettrica, con 5 dipendenti, costituita da un rumeno con altri 5 dipendenti rumeni; ha un contratto annuale da 100mila euro al mese. Il debitore è di buonissimo livello, per noi è un'ottima **Pmi**, la banca invece ha seri problemi per affidare perché è una società con un bilancio povero fatta da poche persone, senza garanzie personali». Altra categoria è quella delle aziende che hanno avuto difficoltà finanziarie. «Una è una società ottima dal punto vista del business, che ha fatto la procedura di concordato preventivo ma continua a lavorare» aggiunge Nardone, «normalmente queste aziende non riescono ad avere affidamenti bancari, ma magari ha ottimi clienti; noi ribaltiamo il concetto di finanziamento alle **Pmi**, andiamo a guardare i loro clienti». Il motore del fondo è rappresentato da una piattaforma fintech che è stata studiata in collaborazione tra Sagitta Sgr e l'advisor Crescitalia. «La piattaforma consente di svolgere tutte le attività di analisi del credito in tempi molto ridotti» puntualizza l'ad di Sagitta Sgr, «fornendo un supporto al fondo per tutte le attività di front, middle e back office. Una piattaforma unica nel suo genere che consente quello che gli assicuratori chiamano il total look through, cioè la possibilità per l'investitore di sapere esattamente in ogni momento il portafoglio degli investimenti, la rischiosità, la tesoreria, l'analisi degli investimenti, tutto quello che una compagnia assicurativa vuole avere per motivi di trasparenza dell'investimento». La piattaforma consente di eseguire analisi sul credito in modo molto automatizzato, ma questo non significa che sia

una piattaforma basata sull'intelligenza artificiale. «È semplicemente un tool che permette di raccogliere dati oggettivi e soggettivi in modo molto rapido» puntualizza Nardone, «e consente ai credit manager di poter valutare avendo tutte le informazioni sotto mano in poco tempo. Abbiamo due team molto senior di persone che provengono da esperienze bancarie specifiche, che verificano i crediti abbiano i criteri di eleggibilità previsti dal fondo. Per noi il fintech non è prodotto, ma uno strumento per poter consentire al nostro team di valutare in modo rapido avendo tutte le informazioni disponibili su un'unica piattaforma; uno strumento che non sostituisce cervello umano e esperienza». Non sorprendentemente, il fondo non compra fatture verso la pubblica amministrazione. «Il problema è che lì non si riesce a programmare l'incasso, la PA impiega anche 2 anni a pagare.».

NOI PUNTIAMO SULLA "PANCIA" DELL'ECONOMIA ITALIANA: LE FATTURE ATTIVE

Foto: SGT CRESCITALIA INVOICE FUND ACQUISTA FATTURE COMMERCIALI NON SCADUTE E PERFORMING PAGANDO A PREZZO DI MERCATO

Foto: LA FATTURA VIENE PAGATA SUBITO AL 90% ALL'IMPRESA, CHE ALL'INCASSO OTTIENE ANCHE IL RESTANTE CREDITO MENO IL TASSO DI INTERESSE

STORY-LEARNING STARTUP

Sana, modulare e hi-tech così cambia la pausa pranzo

Una cucina centrale, diverse o f fice canteen nelle aziende clienti più importanti e un servizio di delivery per piccole e medie imprese : ecco il modello b2b della startup milanese Foorban Paola Belli

Nasce come ristorante digitale, con target i professionisti alla ricerca di una pausa pranzo sana, veloce e conveniente. Entra, grazie a un innovativo format di mensa 4.0, all'interno dell'head quarter milanese di Amazon. Infine convince, con le sue office canteen, due grandi aziende di consulenza, porta il suo modello anche Roma e si conferma come una delle innovazioni più interessanti nel mondo del welfare aziendale. L'evoluzione di Foorban, la startup food-tech italiana che, partita da un modello di delivery con cucina, sta rivoluzionando l'esperienza della pausa pranzo aziendale. Perché il food rimane, stabilmente, uno dei benefit più amati da lavoratori e aziende, anche la vecchia mensa non basta più. «Siamo partiti come servizio rivolto al consumatore finale e ci siamo posizionati subito con forza sul mercato della pausa pranzo aziendale; nell'ultimo anno e mezzo siamo diventati un interlocutore privilegiato non solo dei dipendenti, ma delle aziende stesse. Così, abbiamo sviluppato il nostro servizio in ottica b2b», spiega Marco Mottolese, ceo e co-founder di Foorban insieme a Stefano Cavaleri e Riccardo Pozzoli. «Ci siamo accorti che un business lunch di qualità è un bisogno insoddisfatto non solo per i dipendenti, ma anche per le aziende. I responsabili Hr e Servizi infatti sono alla ricerca di servizi di ristorazione innovativi da integrare nei propri uffici, che possano migliorare l'esperienza sul posto di lavoro: un nuovo employee journey dove qualità alimentare, tecnologia ed esperienza del dipendente sono integrate. Così, intorno al prodotto, che è sempre stato il nostro focus, abbiamo costruito un format di office canteen modulare e dal design moderno e confortevole, sprovviste di cucina e che richiede davvero poco tempo e poco spazio per essere installate.» Le office canteen Foorban sembrano piacere alle aziende: la startup ne ha già aperte 5 tra Roma e Milano (tutte in multinazionali e importanti società di consulenza), e prevede di quadruplicare la crescita nel 2020, con alcuni contratti importanti già chiusi e l'obiettivo di espandersi anche a Bologna, Torino e Firenze. «Eliminando la cucina eliminiamo odori e code e ottimizziamo gli spazi. Cuciniamo ogni giorno i nostri piatti in una centrali kitchen, e quindi li portiamo già porzionati e confezionati all'interno di contenitori riciclabili nelle canteen aziendali, pronti per essere ritirati dal dipendente ed essere consumati in confortevoli aree lunch», spiega ancora Mottolese. «I menù cambiano su base settimanale e comprendono circa 25 piatti, che cercano di soddisfare tutti le esigenze e i palati. Sulle pareti dello store, degli schermi riportano le informazioni nutrizionali dei piatti. Non solo: la caffetteria serve ogni mattina caffè e brioche farcite al momento e un'app, che permette al dipendente di prenotare il piatto direttamente dalla scrivania, in modo da saltare il passaggio in cassa all'ora di pranzo». Oltre alle office canteen, Foorban lavora oggi anche con oltre 100 realtà di dimensioni minori, grazie ad un servizio di meal planning aziendale con consegna in ufficio: «Abbiamo anche un servizio di consegna b2b per le aziende più piccole, con la possibilità per il singolo dipendente di ordinare e pianificare i propri pranzi via app, e poi ritirarli presso i punti di ritiro all'interno delle aziende. Vogliamo diventare il primo punto di riferimento delle aziende per la pausa pranzo.»