



CONFIMI

24 febbraio 2021

INDICE

CONFIMI

24/02/2021 L'Arena di Verona	6
Fidi Nord Est punta a espandersi con le pmi veronesi	
24/02/2021 La Voce di Mantova	7
La check-list del risk management, seminario formativo di Apindustria	

CONFIMI WEB

23/02/2021 Agenparl 18:41	9
LAVORO CONFIMI INCONTRA IL MINISTRO ORLANDO: "SUPERARE L'ASSISTENZIALISMO E PERCORRERE VIA DELL'AMMORTIZZATORE UNICO"	
23/02/2021 daily.veronanetwork.it 11:23	10
Galia (Confimi Industria Digitale): «Non solo incentivi, ma progetti solidi»	
22/02/2021 lavocedinovara.com	12
Covid Italia, Agnelli (Confimi): "Vaccini in fabbrica? E' nostra proposta"	

SCENARIO ECONOMIA

24/02/2021 Corriere della Sera - Nazionale	14
Tim, utile record a 7,2 miliardi De Meo candidato nel nuovo board	
24/02/2021 Corriere della Sera - Nazionale	16
Rinvii per le trivelle e per l'energia Più tempo per la cassa integrazione	
24/02/2021 Corriere della Sera - Nazionale	18
Come perdere 6 mesi sulle 58 opere urgenti	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	21
Alla moda servono 3 miliardi per ripartire	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	23
I 190 ANNI DI GENERALI: STORIA, RIPRESA E FUTURO	
24/02/2021 La Repubblica - Nazionale	24
Negozi e ristoranti così le mafie sfruttano l'epidemia per comprare tutto	
24/02/2021 La Repubblica - Nazionale	27
Tavares a Torino e il paradosso dei costi italiani	

24/02/2021 La Repubblica - Nazionale	28
Cdp fa l'offerta per Aspi e la valuta circa 9 miliardi	
24/02/2021 La Stampa - Nazionale	29
Alitalia, cassa vuota e stipendi congelati "Quadro drammatico"	
24/02/2021 Il Foglio	30
" No. A Draghi non serve nazionalizzare le autostrade " , ci dice Vito Gamberale	

SCENARIO PMI

24/02/2021 Corriere della Sera - Nazionale	33
Ubi Banca e Adapt, il rapporto sul welfare aziendale	
24/02/2021 Corriere della Sera - Brescia	34
Con AideXa il fintech è per le Pmi	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	35
Fiera Milano: acquisizioni e aiuti alle filiere di Pmi	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	36
Sace Simest e Db finanziano 40 Pmi italiane per piani in Ghana	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	37
Fiera Milano farà acquisizioni: «Pronti a cogliere opportunità»	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	39
Matrimoni, a rischio 50 mila operatori	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	40
Pmi, il credito delle fintech italiane cresce del 450%	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore	42
Atelier: partnership con oltre 100 Marketplace	
24/02/2021 Il Sole 24 Ore Dossier	43
Carburanti, gestione difficile dopo gli ultimi giri di vite	
24/02/2021 La Repubblica - Roma	45
Una Pmi utile ed innovativa basata su fibra ottica plastica	
24/02/2021 La Repubblica - Genova	46
Carige, cento milioni in più di rosso ma crescono i ricavi	
24/02/2021 Panorama	48
L&M, PROFESSIONALITÀ AL SERVIZIO DELLE PMI	

24/02/2021 La Stampa - Vercelli	49
L'obiettivo del Piemonte Aumentare il Pil di 42 miliardi	
24/02/2021 La Stampa - Novara	50
"Aiuti alle piccole imprese e fibra ottica nelle valli"	
24/02/2021 La Stampa - Biella	51
Piccole imprese e giovani Un plafond da 5 milioni	
24/02/2021 MF - Nazionale	52
L'allarme inflazione affossa i bond	
24/02/2021 MF - Nazionale	54
Tiktok, deal con Shopify per le pmi	
24/02/2021 ItaliaOggi	55
Sulla cessione dei crediti, Infocamere si allea con i commercialisti	
24/02/2021 Il Giornale - Nazionale	56
La moda sfila a Milano In passerella anche il Recovery fund	
24/02/2021 Il Foglio	58
Contro l'oligopolio tech	
24/02/2021 Domani	59
Lo sfruttamento nei campi non è solo una piaga italiana	

CONFIMI

2 articoli

FINANZIAMENTI. Consorzio nato a Vicenza

Fidi Nord Est punta a espandersi con le pmi veronesi

Cresce l'attività di affiancamento per la consulenza delle aziende

Fidi Nord Est, società cooperativa consortile di garanzia collettiva per finanziamenti alle imprese, accompagna sempre più imprese veronesi nell'accesso al credito. «Il Veronese è stato il secondo territorio dopo Vicenza, dove siamo nati, nel quale abbiamo concentrato il nostro impegno nel 2020», afferma il presidente, Luigino Bari, «Ad oggi stiamo sostenendo con la garanzia verso istituti di credito scaligeri circa 500 imprese per una cinquantina di milioni di euro». Anche nel 2020 oltre 130 aziende si sono appoggiate a Fidi Nord Est. «Le nuove operazioni hanno superato il volume di oltre 13 milioni di euro, che il sistema delle banche partner ha potuto valutare di concedere con maggior tranquillità grazie al nostro intervento», sostiene Bari. Il confidi non è solamente un prestatore di garanzia. «Siamo anche partner finanziari con un'offerta che passa dall'analisi, alla redazione di business plan, a un supporto concreto nel confronto con le banche, le società di leasing e di factoring, le compagnie assicurative e infine, come è accaduto per il bando della Camera di commercio di Verona da poco concluso, offriamo assistenza sulle agevolazioni finanziarie come Nuova Sabatini o Industria 4.0», precisa Bari. Proprio in occasione del bando della Camera di commercio di Verona chiuso il 30 novembre scorso per un plafond di 1,5 milioni di euro, il confidi ha deciso di intervenire a favore delle imprese locali, contribuendo all'abbattimento del costo pagato a titolo di interessi e commissioni di garanzia sui finanziamenti a sostegno della liquidità. Le micro, piccole e medie imprese che intendevano presentare domanda di ammissione dovevano rivolgersi a un confidi autorizzato dal ministero dello Sviluppo economico a operare con il Fondo di Garanzia. Fidi Nordest si è messo a disposizione. «Siamo soddisfatti di poter riscontrare che dei 58 beneficiari entrati in graduatoria, 36 sono transitati dal nostro confidi», dichiara la Marina Scavini, vicepresidente di Fidi Nordest e di **Apindustria Confimi** Verona. «In un momento così delicato abbiamo fatto ottenere alle aziende contributi per più di 128mila euro sui complessivi 204mila assegnati, oltre il 60% di quanto richiesto», sottolinea Scavini.

La check-list del risk management, seminario formativo di Apindustria

MANTOVA La scelta della copertura assicurativa e dello strumento più adatto a tutelare l'azienda è l'ultimo passaggio di un percorso che parte da una check-list del risk management. **Apindustria** in collaborazione propone un incontro gratuito sul risk management per venerdì 26 febbraio alle 9.30 in diretta streaming dagli studi di **Api** Tv. «È una metodologia operativa che permette l'individuazione e valutazione oggettiva dei rischi per garantire all'azienda tutte le informazioni per fare delle scelte consapevoli dichiara **Giovanni Acerbi**, direttore di **Apindustria Confimi Mantova** - consentendo l'ottimizzazione delle risorse per proteggere il valore che l'azienda ha costruito nel tempo, e garantire così una copertura efficace sulla realtà aziendale». Dario Inverardi e Andrea Bordignon spiegheranno gli elementi di una vera e propria check-list. Per partecipare: 0376 221823 info@**api**.mn.it.

CONFIMI WEB

3 articoli

LAVORO | CONFIMI INCONTRA IL MINISTRO ORLANDO: "SUPERARE L'ASSISTENZIALISMO E PERCORRERE VIA DELL'AMMORTIZZATORE UNICO"

by Redazione 23 Febbraio 2021 (AGENPARL) - mar 23 febbraio 2021 [image: image.png]

*Lavoro | **Confimi** Industria a confronto col Min Orlando: * * 'Percorrere via dell'ammortizzatore unico e delle politiche attive del lavoro. Superare l'assistenzialismo'.* Roma, 23 febbraio 2021 - 'È quanto mai necessaria una riforma degli ammortizzatori sociali che vada nella direzione di un unico strumento, così da semplificare le procedure e velocizzare le risposte per imprese e lavoratori'. È una delle posizioni che **Confimi** Industria ha portato all'attenzione del Ministro del Lavoro e degli Affari Sociali Andrea Orlando in occasione dell'incontro di ieri sera con le parti sociali promosso dal Ministero. **Confimi** Industria - che ha preso parte all'incontro con il Vicepresidente Vicario **Arturo Alberti** e il Responsabile delle Relazioni Industriali Mario Borin - ha inoltre evidenziato la necessità di strutturare una seria politica attiva a sostegno del ricollocamento dei lavoratori, sottolineando come negli ultimi anni si sia speso - forse anche troppo - per le politiche passive. 'Opportuno - sottolinea la Confederazione del manifatturiero privato italiano - insistere con lo scambio formazione e riqualificazione professionale, e arrivare alla ricollocazione magari intervento sulla riforma degli attuali centri per l'impiego, realtà che in molti territori sono ancora troppo ingessate'. Circa il superamento del blocco dei licenziamenti il vicepresidente Alberti ha ricordato 'Non si può continuare con un blocco generalizzato, crediamo sia necessario individuare un distinguo graduale legato ai settori e alle filiere'. Affondo di **Confimi** anche sul piano vaccinale: 'vaccinare in azienda vuol dire rivolgersi potenzialmente - il vaccino è sempre su base volontaria - a 16 milioni di lavoratori ad oggi occupati presso le PMI, vuol dire una maggiore serenità e l'avvio di nuovi progetti industriali'. Rimanendo sul tema lavoratori e programmazione, **Confimi** Industria ha indicato come necessario il superamento del Decreto Dignità che, sicuramente rivisto nelle causali e nella durata, può rappresentare uno strumento utile per la creazione di posti di lavoro. La Confederazione del manifatturiero e il Ministro Orlando hanno poi condiviso l'importanza del confronto come strumento di coesione sociale e della consultazione come momento di condivisione utile a smussare, tra le altre cose, le incomprensioni che poi arrivano in parlamento. Rispondendo alle proposte di **Confimi** Industria il Ministro Orlando ha indicato come la vaccinazione e una seria battaglia per la semplificazione. Su Formazioni e Ammortizzatori sociali fondamentale il ruolo delle Regioni che saranno parte integrante del confronto. Eleonora Niro --

Galia (Confimi Industria Digitale): «Non solo incentivi, ma progetti solidi»

Galia (**Confimi Industria Digitale**): «Non solo incentivi, ma progetti solidi» **Domenico Galia**, presidente di **Confimi Industria Digitale**, è intervenuto ai nostri microfoni per fare il punto sul fronte digitalizzazione in Italia e sulla situazione delle piccole e medie imprese in materia. Di Valentina Ceriani - 23 Febbraio 2021 In occasione del prossimo numero di Verona Economia, dedicato al mondo della digitalizzazione e dell'e-commerce, abbiamo intervistato **Domenico Galia**, presidente di **Confimi Industria Digitale**, per parlare di come questi settori abbiano impattato sulle piccole e medie imprese. Cos'è **Confimi Industria Digitale**, a chi si rivolge e quante aziende e persone rappresentate? **Confimi Industria Digitale** è un'associazione di **Confimi** Industria. Siamo circa seicento aziende in rappresentanza di ottomila addetti. Noi tuteliamo gli interessi della categoria sia a livello sindacale, ma anche in termini in business per promuovere le attività delle imprese associate. Cerchiamo inoltre di promuovere la cultura del digitale, soprattutto i servizi più innovativi atti a innalzare la capacità competitiva delle imprese manifatturiere. Con il digitale è stata promotrice della coalizione Italian Digital SME Alliance, ovvero l'unione di associazioni italiane che rappresentano il digitale, che si ricollega all'European Digital SME Alliance, proprio per avere un raccordo in un contesto internazionale ed europeo. Com'è cambiato il mondo digitale con l'avvento della pandemia? Eravamo preparati a una simile virata verso il virtuale? Più che il mondo digitale, è cambiato l'approccio del mondo delle imprese al mondo digitale. Le imprese e soprattutto quelle piccole, hanno dovuto fare i conti con la crisi determinata dalla pandemia e utilizzare strumenti che prima avevano solo sentito nominare e mai utilizzato. Ciò ha determinato un'accelerazione, ed è stato da questo punto di vista positivo, ma nello stesso tempo un uso non del tutto appropriato ma di emergenza. La mancanza di conoscenza degli strumenti e la poca consapevolezza non permette di sfruttare al meglio le potenzialità del digitale. Prevalentemente il digitale è stato utilizzato per riunioni a distanza e telelavoro, impropriamente definito smart working. Tuttavia, esiste un problema di base per le piccole imprese, che è quello della mancanza di consapevolezza del digitale sul modello di business, e mi riferisco a tutto quello che riguarda il paradigma dell'industria 4.0. Si tratta di una vera e propria rivoluzione, e molte imprese sono ancora impreparate al cambiamento e all'inserimento delle tecnologie nel modello produttivo. Occorre cambiare mentalità e modello produttivo, non basta inserire nuove tecnologie in azienda. Il compito di **Confimi Industria Digitale** e delle altre associazioni è supportare le imprese in questa transizione 4.0. Quali sono i programmi di **Confimi Industria Digitale** per il 2021? Prevalentemente supportare le imprese da un punto di vista culturale per accompagnarle verso questa nuova evoluzione e renderle più competitive. Ricordo che la competizione oggi è globale. In particolare, riguardo la categoria, l'obiettivo è pensare molto di più al contesto e alla progettazione europei. Il problema, in Italia, è la piccola dimensione delle aziende, e non solo nel digitale. È quindi necessaria una forma di aggregazione, favorita dalla progettazione di filiera e dagli incentivi, che sono a disposizione a livello europeo e a livello nazionale ne arriveranno altri. Occorre sapere come poterne usufruire, ed è importante lavorare non solo per l'incentivo, ma creare progetti utili per le proprie imprese e che avranno cadute positive sugli addetti e sul territorio. La tendenza è di essere abbagliati dall'incentivo, ma occorre cambiare mentalità: alla base dev'esserci un progetto reale. Ricevi il Daily VUOI RICEVERE OGNI SERA IL QUOTIDIANO

MULTIMEDIALE VERONA DAILY? È GRATUITO! CLICCA QUI E SEGUI LE ISTRUZIONI PER RICEVERLO VIA EMAIL O WHATSAPP (se scegli WhatsApp ricorda di salvare il numero in rubrica) OPPURE CLICCA QUI PER ISCRIVERTI AL CANALE TELEGRAM

Covid Italia, Agnelli (Confimi): "Vaccini in fabbrica? E' nostra proposta"

Covid Italia, Agnelli (**Confimi**): "Vaccini in fabbrica? E' nostra proposta" 22 Febbraio 2021
Roma, 22 feb. (Labitalia) - "Ci fa piacere che anche Confindustria si sia allineata su una proposta che avevamo già presentato un paio di settimane fa partecipando alla trasmissione di Rai2 ReStart. È fondamentale che le vaccinazioni passino per le fabbriche, gli imprenditori sono pronti a investire per la salute dei propri collaboratori acquistando i vaccini che lo Stato segnalerà e a metterli a disposizione di tutti i dipendenti che vorranno farlo. Sono oltre 16 milioni i lavoratori delle pmi: vaccinare in azienda vuol dire tutelare una buona parte della popolazione". Così, con Adnkronos/Labitalia, **Paolo Agnelli**, industriale e presidente di **Confimi** industria, sulla disponibilità, annunciata dal presidente di Confindustria Bonomi, delle fabbriche per la vaccinazione di dipendenti delle aziende e familiari. La questione dei contagi in azienda e l'ipotesi che Inail non rimborsi i lavoratori che si sono rifiutati di vaccinarsi e hanno contratto il virus per Agnelli "è delicata. Innanzitutto, non è così facile stabilire che il contagio di un lavoratore sia avvenuto in azienda. E poi andrebbe aperta -spiega Agnelli- una parentesi importante che rovesci il paradigma esistente. Se l'Inail non paga i contagiati da Covid, mi domando come mai l'Inps paghi i malati di cirrosi epatica, di malattie cardio-respiratorie e le ludopatie, malattie legate a un consumo di tabacco, alcol e gioco, assunti sempre su base volontaria. Perché dunque dovrebbe nascere un caso specifico proprio per il Covid?", si chiede Agnelli. E sulla scelta del Cdm di confermare il blocco degli spostamenti tra le regioni per l'emergenza sanitaria fino al prossimo 27 marzo, Agnelli spiega che "fin dal primo decreto emanato per fronteggiare la diffusione del virus, gli spostamenti causa lavoro sono sempre stati ammessi. Quindi per l'industria manifatturiera, che **Confimi** rappresenta, il prolungamento del blocco non costituisce un vero ostacolo". "Certo, limita ulteriormente categorie come il turismo o attività stagionali di alcuni territori; altro discorso è il tempismo delle misure, circa le quali ci auguriamo siano dati tempi congrui in futuro",

SCENARIO ECONOMIA

10 articoli

Il consiglio

Tim, utile record a 7,2 miliardi De Meo candidato nel nuovo board

Federico De Rosa

Il consiglio di Tim ha scelto i 10 candidati che verranno votati in assemblea per il rinnovo del board. La lista è guidata dall'attuale presidente Salvatore Rossi e dall'amministratore delegato Luigi Gubitosi. Per Vivendi - primo azionista con il 23,4% - ci sono le conferme di Arnaud de Puyfontaine, Franck Cadoret e Marella Moretti. Resta in consiglio anche Paola Bonomo ed entrano il presidente della Cdp - azionista con il 9,9% di Tim - Giovanni Gorno Tempini, l'amministratore delegato della Renault, Luca De Meo, l'economista Cristiana Falcone e la banker Ilaria Romagnoli, numero uno in Italia di Rothschild Wealth Management.

Il nuovo consiglio di Tim sarà quindi in continuità, con quattro new entry. La sorpresa è l'ingresso di De Meo, uno dei grandi manager del settore auto, cresciuto alla Fiat - dove è stato a lungo anche Gubitosi - e oggi presidente e ceo di Renault. Prende idealmente la staffetta da Alfredo Altavilla, altro manager Fiat di lungo corso - con De Meo ha condiviso l'esperienza a fianco di Sergio Marchionne -, che non sarà nel nuovo consiglio di Tim. L'ingresso di Gorno Tempini è un segnale importante, soprattutto in chiave rete unica visto che oltre ad essere il secondo azionista di Tim, la Cassa ha anche il 50% di Open Fiber. Vista la situazione di conflitto il presidente della Cdp non potrà partecipare a discussioni sulla rete unica, ma resta comunque un elemento importante di raccordo. La lista sarà depositata venerdì e votata in assemblea il prossimo 31 marzo insieme ai cinque candidati dei fondi di investimento.

Oltre alla lista, ieri il consiglio di Tim ha approvato anche il nuovo piano strategico e i conti 2020, su cui, in particolare nell'ultimo trimestre, si iniziano a vedere gli effetti del turnaround. Il bilancio si è chiuso con un utile record di 7,2 miliardi, grazie principalmente al riconoscimento di benefici fiscali (anche per la rivalutazione dei brevetti), senza i quali i profitti sarebbero risultati in aumento a 1,3 miliardi. I ricavi sono stati pari a 15,8 miliardi e il margine operativo a 7,1 miliardi. E' migliorata la generazione di cassa, che sale del 57% a 1,6 miliardi (valore after-lease) contribuendo a ridurre l'indebitamento a 23,3 miliardi (18,6 after lease). All'assemblea verrà proposto un dividendo di 1 centesimo per le azioni ordinarie e 2,75 per le risparmio.

La politica di dividendi è stata confermata nel nuovo piano «Beyond connectivity» che aggiorna gli obiettivi di Tim al 2013 in continuità con la strategia impostata fin qui da Gubitosi. Lo sviluppo di Tim Vision sarà centrale per il mercato consumer, insieme allo sviluppo di servizi convergenti (tv, smart home, security) su rete fissa e mobile. I ricavi da servizi sono previsti stabili o in leggera crescita quest'anno e in lieve aumento nel 2022 e 2023, l'indebitamento scenderà a fine anno a 16,5 miliardi (after lease). In attesa degli sviluppi sul fronte Open Fiber, per FiberCop il piano prevede il raggiungimento del 76% delle unità immobiliari con la fibra nelle aree grigie e nere entro il 2025 e del 93% delle famiglie entro il 2023 (Fttc), a cui si aggiungono le coperture con mobile, Fwa e satellitare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

9,9

Foto:

La quota detenuta attualmente da Cassa Depositi in Tim

Foto:

Luigi Gubitosi, ceo di Tim

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

Rinvii per le trivelle e per l'energia Più tempo per la cassa integrazione

Approvato il Milleproroghe. FdI si astiene: «Stima verso Draghi». Bollette, si slitta al 2023
Enrico Marro

ROMA Ennesimo rinvio della fine del mercato tutelato dell'energia, slittamento dei termini per le domande di cassa integrazione, proroga del blocco delle trivelle e del bonus vacanze. E più tempo per finire gli esami e laurearsi. Ma anche il potenziamento della task force del ministero dell'Economia per il Recovery plan. Sono alcune delle novità contenute nel decreto legge Milleproroghe approvato a larghissima maggioranza (solo due no) ieri sera alla Camera. Fratelli d'Italia, pur stando all'opposizione, si è astenuto «per profonda stima nel presidente Draghi». I contenuti possono essere considerati come definitivi, perché il provvedimento, che ora passa all'esame del Senato, non subirà cambiamenti, in quanto deve essere convertito in legge entro lunedì primo marzo. Tra gli ordini del giorno approvati, importante quello in materia di tasse, che impegna il governo «con il primo provvedimento normativo utile», probabilmente il decreto legge Ristori 5, a varare «un ulteriore differimento dei termini degli atti di accertamento» dell'Agenzia delle entrate, fissato ora al primo marzo.

Bollette e trivelle

Il mercato di maggior tutela dell'energia, quello cioè sottoposto alle tariffe decise dall'Authority, che doveva cessare il primo gennaio 2022 per lasciare tutto il campo alla libera concorrenza, resterà in vita per un altro anno, fino al primo gennaio 2023. Ci sarà invece una mini-proroga del blocco delle nuove concessioni per le trivelle: fino al 30 settembre, termine per l'approvazione del Piano per la transizione energetica sostenibile. E sei mesi in più sono previsti per l'individuazione delle zone dove costruire i depositi delle scorie radioattive.

Cig e bonus vacanze

Ci sarà tempo fino al 31 marzo per presentare le domande per la cassa integrazione Covid mentre la scadenza per utilizzare il bonus vacanze, introdotto la scorsa estate, slitta al 31 dicembre di quest'anno.

Lauree e Recovery

In considerazione dei disagi causati dalla pandemia, gli studenti universitari avranno più tempo per concludere gli esami e laurearsi senza finire fuori corso: l'ultima sessione dell'anno accademico 2019-20 scadrà infatti il 15 giugno 2021. Non è una proroga, ma è ugualmente importante, il potenziamento della task force del ministero dell'Economia guidato da Daniele Franco per l'attuazione del Recovery plan: sarà composta da 30 anziché 20 unità.

Precari

Più assunzioni nella Pubblica amministrazione anche attraverso la stabilizzazione dei precari, che avranno un anno in più per maturare i requisiti e partecipare ai concorsi loro riservati al 50%: i tre anni di contratto negli ultimi otto si potranno raggiungere fino al 31 dicembre 2021.

Sfratti

Il blocco degli sfratti resta fissato al 30 giugno. La maggioranza, in seguito alle forti pressioni delle associazioni dei proprietari, si è impegnata a rivedere la normativa, ma ancora non c'è un'intesa.

Bilanci e cuneo

Più tempo, fino al 30 giugno, alle banche per acquistare, con la garanzia Sace, obbligazioni e strumenti di debito delle aziende colpite dalla crisi. Inoltre, per le imprese è previsto un allungamento al 31 luglio delle deroghe che permettono l'approvazione dei bilanci a 180 giorni dalla chiusura dell'esercizio, anziché 120, in modalità telematica. Infine, se in sede di conguaglio la riduzione del cuneo fiscale per i dipendenti (gli ex 80 euro) non spetta e l'importo da restituire supera 60 euro, il recupero avviene in 10 rate anziché 8.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Via libera

È stato approvato ieri alla Camera

il decreto Milleproroghe:

i contenuti sono definitivi, al Senato

non subirà cambiamenti

Foto:

Ministro

Il titolare

del dicastero dell'Economia Daniele Franco

Come perdere 6 mesi sulle 58 opere urgenti

DAl decreto semplificazioni di agosto AD OGGI è stata fatta solo la nomina dei commissari, alcuni indagati. tempo sprecato a fare l'ennesima analisi costi-benefici
Milena Gabanelli e Fabio Savelli

L'ultimo atto del governo Conte porta la data del 21 gennaio, con la nomina dei commissari per la realizzazione delle opere urgenti. Si tratta di opere già in cantiere da tempo e definite come «irrinunciabili» ad agosto 2020. Poche settimane prima era stato approvato il decreto Semplificazioni che ha snellito il Codice degli appalti, una riforma che ci consente già di avviare i progetti usando anche le risorse Ue del Recovery Fund e permette di applicare l'articolo 32 del Codice degli appalti europeo secondo il quale è possibile - per comprovate esigenze - lavorare con le imprese evitando il passaggio della gara, ed operando solo sulla base delle manifestazioni d'interesse. Per partire con opere «di elevato grado di complessità progettuale, esecutiva o attuativa» occorre però avere, per ciascuna di esse, un responsabile in carne e ossa che se ne intesti la realizzazione e i controlli. I commissari appunto. Ma perché ci sono voluti sei mesi per sceglierli? Perché la presidenza del Consiglio ha chiesto al ministro dell'Economia l'analisi costi-benefici, già fatta dal precedente governo con l'allora ministro Toninelli, e da tutti gli esecutivi precedenti. Un'analisi che poi non ha modificato una virgola. Si poteva però intanto non sprecare tempo e utilizzare i Responsabili Unici del Procedimento (Rup), per cominciare a bandire alcuni lotti senza aspettare l'ennesimo giro di giostra, come è stato fatto sulla Napoli-Bari, sulla Palermo-Catania e per la Verona-Fortezza per l'allacciamento col tunnel del Brennero. Ma tant'è.

Chi sono i commissari

I commissari provengono quasi tutti dalle due grandi stazioni appaltanti pubbliche: Rfi ed Anas, entrambe del gruppo Ferrovie dello Stato, e su alcune nomine registriamo più di qualche dubbio. Parliamo dell'ex amministratore delegato di Rfi, Maurizio Gentile, scelto per il completamento della linea C della metropolitana, ma indagato dalla Procura di Lodi per il deragliamenti di un Frecciarossa, il 6 febbraio 2020, in cui morirono due macchinisti, e a processo a Milano per l'incidente di Pioltello, che costò la vita a tre passeggeri. Nello stesso processo è coinvolto Vincenzo Macello, sempre di Rfi, scelto per l'alta velocità Brescia-Verona-Padova. Poi c'è l'amministratore delegato di Astral, Antonio Mallamo, indagato dalla Procura di Cassino per la morte di due automobilisti sulla Casilina, sui quali crollò un pino. Alcuni dirigenti di primo piano dell'Anas, come Raffaele Celia, indagato per la frana di Cannobio in Piemonte; Vincenzo Marzi, finito in un'indagine della Procura di Locri sulla violazione delle norme antisismiche nella realizzazione della statale Jonica. Infine l'amministratore delegato di Anas, Massimo Simonini, indagato per reati ambientali, ma soprattutto inadempiente: nel 2019 ha ritardato di un anno le ispezioni obbligatorie su 3.500 ponti. Tutti chiaramente innocenti fino a prova contraria, ma per ragioni di opportunità, o di non manifesta capacità organizzativa, Palazzo Chigi avrebbe potuto scegliere altri profili. Sta di fatto che saranno incaricati di stendere i bandi, assegnare gli appalti, prevenire eventuali controversie che potrebbero innescarsi con i general contractor, ragionare sulle eventuali varianti rispettando le risorse dei due contratti di programma.

L'elenco delle opere

Ad agosto le opere selezionate come urgenti sono 58. Nell'elenco ce ne sono 14 «relative a infrastrutture stradali, sedici a infrastrutture ferroviarie, una relativa al trasporto rapido di

massa, dodici a infrastrutture idriche, tre a infrastrutture portuali e dodici a infrastrutture per presidi di pubblica sicurezza». Parliamo, tra le altre, della Statale Jonica (valore 3 miliardi), l'alta velocità Brescia-Verona-Padova (8,6 miliardi), il potenziamento della linea Fortezza-Verona (4,9 miliardi), lo sviluppo della direttrice Orte-Falconara (3,7 miliardi), l'alta velocità Napoli-Bari (5,88 miliardi), la Palermo-Catania-Messina (8,7 miliardi), la metropolitana linea C di Roma (5,8 miliardi). Bene le commissioni Ambiente e Trasporti della Camera e Lavori pubblici del Senato, entro qualche giorno formuleranno il loro parere, prima del decreto della presidenza del Consiglio che dovrebbe dare l'avvio definitivo. A meno che il premier Draghi non decida di sostituire qualche commissario attualmente in pectore.

Le Regioni mai ascoltate

A questo punto tutta la macchina può finalmente partire? No, perché c'è ancora da confrontarsi con le Regioni sui tracciati. Il governo dimissionario ha avuto sei mesi di tempo per portarsi avanti su questo fronte, ma non lo ha fatto. Un passaggio indispensabile poiché molte opere hanno dimensioni multi-regionali, e c'è bisogno della massima convergenza da parte delle comunità locali. Per questo, secondo Raffaella Paita, presidente della commissione Trasporti alla Camera, conveniva nominare tra i commissari anche qualche sindaco o governatore di Regione. La ricostruzione del ponte Morandi è andata via spedita anche perché a Genova è stato coinvolto il sindaco Marco Bucci. Si sono scelte invece solo professionalità tecniche con poca o scarsa conoscenza di come si coinvolge un territorio. A ritardare tutto il processo c'è stato anche un altro passaggio burocratico. A settembre la presidenza del Consiglio ha chiesto al Mef: «C'è la completa copertura finanziaria»? La risposta, prodotta a novembre e consegnata in Parlamento a gennaio, era già nota: alla Statale Jonica manca 1 miliardo, e c'è allo studio una variante tra Catanzaro e Crotone che aggraverebbe il conto di un 1,1 miliardi. Al potenziamento della Salaria mancano 700 milioni. Alla Grosseto-Fano più di 1,5 miliardi. All'alta velocità Brescia-Verona-Padova mancano oltre 2,5 miliardi soprattutto per l'ultimo tratto da Vicenza a Padova. Per partire, nessuna grande opera deve avere tutti i soldi nel cassetto. Si avanza per programmi, ben sapendo dove prenderli. Non si inizia nulla quando invece le risorse non sono ancora state assegnate. È il caso delle tratte di allacciamento al tunnel del Brennero. Sull'alta velocità Salerno-Reggio Calabria al bivio fino a Battipaglia sono stati stanziati solo 10 milioni.

Eppure i soldi non mancano

Eppure ci sono già 60 miliardi di euro stanziati dai diversi contratti di programma di Anas e Rfi, nelle disponibilità dei ministeri del Tesoro e dei Trasporti, anche attingendo a fondi europei non ancora utilizzati. A gennaio 2019 scrivemmo che il primo governo Conte aveva perso almeno un anno dietro le analisi costi-benefici, e nel mentre la gran parte dei general contractor nazionali è saltata per aria. Negli ultimi dieci anni abbiamo perso almeno 500 mila posti di lavoro nel settore dell'edilizia che ora si sta ravvivando soltanto grazie all'ecobonus. Parliamo di aziende indebolite dai tempi ingiustificabili della burocrazia e dalle modalità delle gare, dove spesso vince chi fa il prezzo più basso, obbligando poi le imprese in sub-appalto a tirarsi il collo. Il Cipe, alle dirette dipendenze di Palazzo Chigi, che dovrebbe fungere da distributore delle risorse, viene interpellato per ogni modifica progettuale anche quando il costo dell'opera resta immutato. È vero che abbiamo creato il polo delle costruzioni consentendo a Salini Impregilo di incorporare Astaldi con l'ingresso di risorse pubbliche di Cassa Depositi, ma come faremo ad utilizzare i soldi che ci dà l'Europa se ci abbiamo messo sei mesi per nominare una decina di commissari già noti alla macchina organizzativa dello Stato?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I commissari indagati e a processo Maurizio Gentile Indagato Vincenzo Macello Indagato Antonio Mallamo Indagato Raffaele Celia Indagato Massimo Simonini Indagato ex amministratore delegato di Rfi responsabile investimenti Rfi amministratore delegato di Astral dirigente Anas Vincenzo Marzi Indagato per il deragliamento di un Frecciarossa e a processo a Milano per l'incidente di Pioltello per omicidio colposo per la frana di Cannobio in Piemonte per reati ambientali per la violazione delle norme antisismiche nella realizzazione della statale Jonica Anas, responsabile territoriale Puglia amministratore delegato di Anas Le 58 opere I costi miliardi di euro miliardi di euro TOTALE Stradali 14 Ferroviarie 16 Idriche 12 Portuali 3 Per presidi di pubblica sicurezza 12 Metro 1 66,2 45,9 10,9 0,5 1,4 1,7 5,8

Foto:

Guarda il video sul sito del «Corriere della Sera» nella sezione Dataroom, con gli approfondimenti di data journalism

L'INTERVISTA CARLO CAPASA

Alla moda servono 3 miliardi per ripartire

Il presidente della Camera della moda: «Settore strategico per l'export» Una filiera da 100 miliardi e un indotto di 1,1 milioni di addetti prima del covid

Giulia Crivelli

I dati di Confindustria Moda parlano chiaro: il settore è stato tra i più colpiti dalla pandemia, il fatturato è calato del 26% a circa 75 miliardi, dopo aver sfiorato i cento nel 2019. Ma le percentuali, come molti altri dati statistici medi o ponderati, dicono troppo poco. Sono i numeri assoluti e i confronti con altri Paesi a dare l'idea di quanto sia importante il tessile-moda-abbigliamento per l'Italia e quanto stia rischiando dopo un anno di Covid e con prospettive, interne e internazionali, ancora molto incerte.

È partendo da questi numeri che Carlo Capasa è già stato ascoltato dalla Commissione Attività produttive, commercio e turismo della Camera dei Deputati ed è partendo da questi numeri che a giorni presenterà un *position paper* al Governo e a ogni Commissione parlamentare competente per l'emergenza da pandemia e per la messa a punto del Recovery Plan. Capasa è il presidente della Camera della moda, associazione alla quale aderiscono 234 brand, ai quali è riconducibile il 90% del fatturato del settore.

«Oggi a Milano inizia la fashion week donna, nel formato *phygital*. In tempi pre Covid, le quattro settimane annuali della moda portavano alla città circa 140 milioni di indotto. Una cifra ragguardevole, ma niente in confronto al valore, per il Paese, dell'intero sistema - sottolinea Capasa -. Gli eventi di Milano sono solo la punta di un iceberg che è in grave pericolo e che dobbiamo proteggere». La filiera della moda dà lavoro direttamente a 550mila addetti e altrettanti nelle attività di commercio e servizi: questo è il primo numero, 1 milione e centomila persone e circa altrettante famiglie.

Poi c'è il saldo commerciale. «La moda è il secondo settore per contributo all'aumento dei numeri dell'export: nel 2019 il peso complessivo è stato dell'11,9%, per un valore assoluto di circa 70 miliardi - aggiunge Capasa -. Dobbiamo però ricordare che i 234 brand rappresentati dalla Camera sono a capo di complesse e lunghe filiere fatte da 60mila imprese, la metà almeno delle quali con meno di 15 addetti. Se la filiera nel suo complesso è l'iceberg sotto alle settimane della moda, le 60mila piccolissime, piccole e medie aziende alle quali si appoggiano i grandi brand e gruppi formano un altro iceberg. Potremmo dire che è un ecosistema dentro a un ecosistema. Siamo tutti connessi e, ripeto, in pericolo». Capasa proporrà alle Commissioni parlamentari e, si augura, direttamente al Governo e al premier Mario Draghi, due tipi di intervento: il primo è emergenziale ed è legato a molte delle misure già prese o annunciate per ristori, compensazioni, blocco dei licenziamenti. «Nel suo discorso al Parlamento, Draghi ha chiarito che non tutte le attività economiche possono essere salvate. Sono d'accordo: io propongo di gettare un salvagente a tutte le imprese della nostra filiera con meno di 15 addetti che avevano chiuso il 2019 in pareggio o in utile - dice il presidente della Camera della moda -. Se dovessi ipotizzare una grandezza, parliamo di compensare, a fondo perduto, le perdite di fatturato di circa 30mila imprese, potrebbero essere necessari da 1,5 a 3 miliardi. Ma non è un costo, è un investimento. Non è un sussidio, è l'aiuto che serve per rimettersi in piedi e ricominciare a essere volano dell'economia e dell'immagine dell'Italia, come accadeva prima del Covid».

Il messaggio è chiarissimo: il tessile-moda è un settore strategico per l'Italia, come lo è, ad esempio, l'automotive per la Germania. Il confronto con i numeri tedeschi è utile anche nella

moda: «La nostra filiera, che non può fare a meno di quelle decine di migliaia di artigiani, micro imprese e Pmi di cui parlavo, ha il primato europeo della produzione del settore, con il 41% del totale. Al secondo posto c'è proprio la Germania con l'11%, a 30 punti di distacco, molti più di quelli che, tornando all'automotive, la Germania ha rispetto alla Francia. Eppure non c'è confronto tra quello che il sistema Paese tedesco fa per sostenere i suoi settori strategici e quello che è stato fatto in Italia».

Capasa usa di proposito il passato, perché sul tema del Recovery Plan e dei 209 miliardi del Recovery Fund vuole essere altrettanto chiaro, ma visionario, come è stato, dice, Mario Draghi: «Presenteremo progetti dettagliati su sostenibilità ambientale e sociale, digitalizzazione, internazionalizzazione e, forse la parte più importante, sulla formazione - conclude il presidente della Camera della moda -. La nostra filiera può affrontare il problema della disoccupazione giovanile e ha in gran parte risolto quello dell'occupazione femminile, che nella moda, anche ai vertici, è altissima». Numeri e visione: di questo vuole parlare Capasa a Roma ed è convinto che, questa volta, sarà ascoltato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

CARLO CAPASA

Al terzo mandato di presidente della Camera della moda, alla quale aderiscono 234 grandi brand

I 190 ANNI DI GENERALI: STORIA, RIPRESA E FUTURO

Philippe Donnet

Assicurazioni Generali compie 190 anni: è tra i pochi brand al mondo che possano vantare una storia così lunga. La Compagnia ha attraversato i tre secoli nei quali si è formato il mondo moderno, consolidando la propria resilienza e aiutando le persone a costruire un futuro più sicuro. È un patrimonio unico di know how, esperienze, iniziative di business e fiducia, creato nel tempo da dipendenti e agenti, che ha sempre permesso al Gruppo di agire efficacemente sulla contemporaneità e di anticipare i trend futuri, trovando le soluzioni migliori per essere partner di vita dei clienti. Il 190° anniversario cade in un anno particolare: quello, come tutti ci auguriamo, della ripresa dopo la più grave crisi mondiale dal dopoguerra. È una ripresa che, in linea con i Sustainable Development Goals dell'Onu, il Green Deal e il Next Generation dell'Unione europea, dovrà essere fondata soprattutto sulla sostenibilità e sulla cittadinanza attiva di individui e aziende. Generali ha intrapreso da anni questa strada, sia con lo sviluppo di un modello di sostenibilità ampio, distintivo e integrato nel business assicurativo, sia con i progetti di innovazione sociale che fanno capo a The Human Safety Net, la nostra iniziativa globale che punta a liberare il potenziale delle persone che vivono in contesti di vulnerabilità. Inoltre, come asset manager, Generali può orientare e favorire lo sviluppo e la crescita sostenibile dell'economia reale. Sul tema specifico del Covid 19, siamo tra i promotori della creazione un Fondo Pandemico Internazionale, basato su una partnership tra pubblico e privati. Il Gruppo celebra il suo anniversario anche con l'apertura al pubblico dopo 500 anni delle Procuratie Vecchie, facendole diventare la sede di The Human Safety Net con l'ambizione di trasformare Venezia nella capitale della sostenibilità. Pensiamo che mai come in questo momento il nostro ruolo sia importante. Generali è un player globale attivo in un settore di grande rilevanza per il benessere delle persone, le assicurazioni riguardano, per definizione, il futuro. La pandemia del Covid 19 ha avuto un inizio e, grazie alla ricerca scientifica e all'impegno di tutti, avrà una fine. Allora il futuro dopo una crisi non può che essere la ripartenza. Se c'è una cosa di cui siamo sicuri, dopo 190 anni, è questa. Ceo Gruppo Generali L'evento online. Si terrà oggi alle ore 11 la conferenza stampa virtuale nella quale il Presidente Gabriele Galateri di Genola e il Group Ceo, Philippe Donnet, presenteranno il 190° della fondazione delle Generali e il piano di investimenti Fenice 190 L'ARCHIVIO Bene storico, nuova sede Nell'anno del 190° l'Archivio storico di Generali avrà la sua nuova sede triestina a palazzo Berlam - che ospita anche l'Academy, il centro di formazione internazionale del Gruppo - dopo i recenti lavori di ristrutturazione e allestimento curati dall'architetto Mario Bellini. È tra i più grandi archivi assicurativi, dichiarato bene culturale dal ministero italiano dei Beni e delle attività culturali

L'inchiesta

Negozi e ristoranti così le mafie sfruttano l'epidemia per comprare tutto

Floriana Bulfon

alle pagine 8 e 9 L'equazione è semplice e inquietante. Nella prima fase della pandemia, in provincia di Napoli hanno cambiato proprietario 663 tra aziende e negozi. Il 2% del totale, molto più di quanto accadeva negli anni precedenti. Facile immaginare chi vende: imprenditori ed esercenti messi al tappeto dal lockdown. Ma chi acquista, in un momento di profonda crisi? Gente in grado di investire, con tanti soldi a disposizione. Un identikit che fa subito pensare alla camorra, pronta a sfruttare il Covid per allargare i suoi patrimoni. Il dramma è che lo stesso sta avvenendo a Roma, dove - tra fine febbraio e metà ottobre 2020 - sono state cedute 1.265 attività: identico incremento anomalo rispetto al passato. A Catania ne sono state contate 168. In entrambe le province la percentuale arriva all'1,8%. I dati elaborati da Cerved in esclusiva per Repubblica offrono la prima fotografia dell'effetto della pandemia sul tessuto economico. L'agenzia specializzata nell'analisi del rischio delle imprese ne ricava uno scenario da allarme rosso: oltre 140mila società sono a rischio usura e riciclaggio, il doppio rispetto all'anno scorso. Non solo. I cambi di proprietà sono sempre più frequenti, ma questa cascata di vendite potrebbe addirittura aumentare. Un quinto delle 723mila società di capitali esistenti in Italia infatti sono vicine al default, vittime di una crisi di liquidità che potrebbe renderle preda di chi invece ha molto cash da ripulire.

Anche il premier Mario Draghi ha sottolineato la gravità della situazione: «C'è un rischio specifico: le possibili infiltrazioni della criminalità organizzata nell'economia a seguito della crisi di liquidità», ha detto al Senato. E ha posto l'accento sul «rendere più incisive le verifiche sui cambi societari, specie per gli esercizi commerciali e il settore turistico alberghiero». «I dati indicano che le imprese sono passate di mano soprattutto nelle regioni e nei settori dove i fenomeni di infiltrazione mafiosa sono più comuni - spiega l'amministratore delegato di Cerved, Andrea Mignanelli - La crisi economica seguita alla pandemia è terreno ideale per la criminalità, che grazie all'ampia disponibilità di liquidi può acquisire il controllo di società in difficoltà».

Non a caso Campania, Lazio e Sicilia sono le regioni dove le cessioni sono più frequenti: lì emergenza sanitaria e lockdown si sono accaniti su un sistema già fragile. Ma tutta la Penisola vive questa recessione: subito dopo ci sono Abruzzo, Liguria, Friuli Venezia Giulia e Lombardia.

Alcuni comparti soffrono in modo particolare. Gli autonoleggi rimasti senza turisti - 41 venduti su 1.432; le pompe di benzina - 52 su 1.825. Le cessioni anomale sono significative in edilizia e sale scommesse, passioni antiche delle cosche in affari. E poi la ristorazione, con il cambio di padrone per 586 società su oltre 33mila. Cui ne vanno aggiunte 500 legate all'ingrosso di alimentari.

L'allerta viene confermata dalla Banca d'Italia. Negli ultimi sei mesi del 2020, nonostante le chiusure di molte attività, l'Unità di informazione finanziaria di Bankitalia ha registrato un 10% in più di segnalazioni di operazioni sospette. Che spesso sono risultate «rilevanti» per la Guardia di finanza. Lo ha detto il comandante generale Giuseppe Zafarana in audizione a Montecitorio: «Ci sono oltre 2mila approfondimenti su flussi collegati a tentativi di infiltrazione della criminalità nell'economia, di sviamento di sussidi pubblici e abusi di mercato».

Chi ha soldi sporchi da investire si inventa nuovi business o si allarga in quelli tradizionali. «L'obiettivo primario resta l'acquisizione delle attività economiche, fine rispetto al quale l'eventuale prestito a tassi usurari è uno dei mezzi», sottolinea Ilaria Calò, a capo della Direzione distrettuale antimafia di Roma: «Ma abbiamo registrato anche interesse su affari più remunerativi, come gli investimenti legati ai dispositivi di protezione o l'accesso a finanziamenti agevolati per le imprese. E si nota la capacità di ricorrere a sistemi di moltiplicazione dei profitti basati su reticoli societari e complessi meccanismi di falsa fatturazione nell'ambito di operazioni di riciclaggio». È la mentalità predatoria: se il guadagno massimo arriva dalle mascherine o se ci sono da incassare ristori e finanziamenti agevolati, i clan agiscono subito.

Si stanno dando da fare pure in Lombardia. Secondo una ricerca anonima svolta da Confcommercio su circa 400 imprese, sono raddoppiate le segnalazioni di chi ha ricevuto richieste anomale d'aiuto economico, di acquisto dell'attività a un valore inferiore a quello di mercato, di cessione di quote. Ai broker dei clan i contanti non mancano e possono offrire tassi moderati, perché hanno altri fini. «L'obiettivo non è percepire interessi usurari, ma rilevare attività e aprirsi a settori prima inesplorati costruendo una rete. La 'ndrangheta vuole presentarsi come la mafia buona che dà lavoro, fa girare l'economia e quel contante che fa gola ad un'imprenditoria insofferente alle regole fiscali», conferma Alessandra Dolci, alla guida della Procura antimafia di Milano.

Per portare a termine queste operazioni, si moltiplica il ricorso ai prestanome. «Una categoria sempre più numerosa. Diversi professionisti mettono a disposizione persone che, per mille euro al mese, assumono cariche societarie e rendono possibile alle famiglie mafiose di rilevare le attività economiche senza comparire - prosegue Dolci - Sono utili anche per accaparrarsi i fondi stanziati dai decreti per sostenere l'economia colpita dal Covid. Abbiamo riscontrato un ampio accesso ai finanziamenti da 25mila euro per l'imprenditoria: se rilevi una decina di società, e tutte fanno capo alla stessa famiglia, puoi portarti a casa un tesoretto». L'incetta legale di sovvenzioni statali, stanziata per le vittime della pandemia e che finiscono invece nelle mani dei boss.

Qui si entra nella zona grigia dove competenze e capitali si mescolano, unendo in un patto occulto professionisti e padrini. «Legale e illegale sono spesso sovrapposti. Il problema più grave non sono le mafie quanto ampi settori di sommerso, una criminalità economica pervasiva collegata a forme sistemiche di corruzione e operatori economici che inseguivano, già prima dell'emergenza, la via bassa dello sviluppo: il guadagno facile e opportunistico», nota Rocco Sciarrone, professore di Sociologia all'Università di Torino tra i più attenti analisti della materia: «È probabile che questi attori, intrecciando reti di complicità, cercheranno d'intercettare le risorse pubbliche. Secondo stime di Inps e Banca d'Italia, circa il 20% delle aziende nella manifattura e il 30% nei servizi avrebbe già beneficiato dei contributi statali per gli strumenti di integrazione salariale senza averne titolo».

Una criminalità che non è solo mafiosa, con operatori economici che vanno a cercare i servizi della mafia per stare sul mercato e faccendieri e corrotti che fanno da ponte con le organizzazioni criminali. Che spesso, ormai, mettono a disposizione solo i fondi. Bisogna cancellare gli stereotipi sui mafiosi coppola e lupara: l'evoluzione economica dei clan è diventata sofisticata. «Le organizzazioni criminali dispongono di fondi di investimento, cercano di rilevare enormi assetti industriali usando i non performing loans (Npl)» avverte Vittorio Rizzi, vice capo della polizia e coordinatore dell'Organismo permanente di monitoraggio sul rischio di infiltrazione nell'economia, citato da Draghi come lo strumento per fronteggiare la

scalata al commercio. Gli Npl sono i "crediti deteriorati" che difficilmente possono essere saldati: «La loro compravendita è uno strumento di investimento e di riciclaggio. Le mafie si inseriscono nel recupero crediti ricorrendo a prestanome e società di copertura». È la mutazione delle cosche, un virus che può contagiare tutta la nostra economia. Aziende che hanno cambiato titolare

Dati dal 28 febbraio al 15 ottobre 2020

Regione	Valore
Lombardia	2.131
Piemonte	511
Valle d'Aosta	13
Liguria	196
Toscana	645
Umbria	107
Lazio	1.483
Molise	35
Sardegna	110
Campania	1.106

Prime dieci province Per incidenza dei cambi sul totale delle imprese

Provincia	Valore
Napoli	537
Catania	1.106
Roma	537
Siracusa	1.106
Caserta	537
Messina	1.106
Savona	537
Foggia	1.106
Avellino	537
Pescara	1.106

Primi dieci settori Per incidenza dei cambi sul totale delle imprese

Settore	Valore
Autonoleggi	2,9%
Distribuzione di carburanti e combustibili extra-rete	2,8%
Giochi e scommesse	2,4%
Cantieristica	2,1%
Costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile	2%
Trentino Alto Adige	153
Puglia	463
Basilicata	60
Sicilia	1,6%
Automazione, controllo e sicurezza	1,6%
Altro sistema moda	1,6%
Ristorazione	1,8%
Dati elaborati da Cerved in esclusiva per "Repubblica"	1,8%
Friuli Venezia Giulia	1,8%
Venezia	1,7%
Giulia	1,7%
174	1,7%
1,7%	1,7%
1,7%	1,7%
Veneto	876
Emilia Romagna	760
TOTALE ITALIA	9.921 (1,3%)
Marche	228
Abruzzo	199
Calabria	134
1,8%	1,8%

Dettaglio specializzato elettrodomestici e elettronica per il consumo

Ingrosso prodotti informatici, elettronica di consumo, elettrodomestici

2%

Foto: iA Roma Decine le saracinesche abbassate: in sei mesi, 1.265 aziende sono passate di mano

Foto: A NSA/MASSIMO PERCOSSI/ANSA

Il punto

Tavares a Torino e il paradosso dei costi italiani

Diego Longhin

Il nuovo ad di Stellantis, Carlos Tavares, nelle tappe del tour dei primi cento giorni accende i riflettori sui problemi del Paese. Un po' come fece Sergio Marchionne quando arrivò in Fiat. Tavares, come spiegava ieri un sindacalista, lo fa con «ruvida sincerità». Si tratta di un manager di respiro europeo che sta mettendo in fila i numeri. Ieri ha visitato Mirafiori e poi la Maserati di Grugliasco insieme a John Elkann, presidente di Stellantis. «Avete due stabilimenti belli - ha detto ai sindacati - ma...». Tavares ha puntato il dito sui costi, troppo alti nei siti italiani, torinesi in primis, rispetto a quelli del gruppo in altri Paesi. E non è un problema di manodopera: in Francia la spesa è più alta, ma la macchina che esce dalla linea di montaggio costa meno.

Gli spunti del nuovo ad? Applicare best practice già sperimentate per rendere i siti più competitivi, intervenendo forse sul costo dei servizi e delle forniture, puntare sul marchio Maserati, aumentando volumi e qualità, mentre l'elettrico - ieri ha visitato la linea della 500 Bev - è un processo irreversibile per ragioni politiche e ambientali. Un suggerimento arriva dalla Fiom, non all'ad, ma al neo premier Mario Draghi: «Trovi un minuto per chiamare Tavares. È il momento di fare sentire la voce dell'Italia».

stato e privati

Cdp fa l'offerta per Aspi e la valuta circa 9 miliardi

Proposta ad Atlantia per l'88% di Autostrade con Blackstone e Macquarie. Ma i fondi soci vorrebbero di più
Vittoria Puledra

milano - Alla fine, dopo un consiglio sospeso e riaggiornato a ieri pomeriggio, l'offerta vincolante per l'88% di Aspi è stata approvata (ma non ancora recapitata al venditore Atlantia): Cdp, in cordata con i fondi Blackstone e Macquarie, presenterà all'azionista di controllo della società che ha la concessione autostradale la sua proposta vincolante, votata all'unanimità, estesa al 100% di Aspi se i soci di minoranza eserciteranno l'opzione di co-vendita. L'obiettivo è di ammodernare la rete e accelerare i programmi di manutenzione. Senza condizioni di sindacazione o di finanziamento (come aveva chiesto il venditore) se non l'ok al Pef - il Piano economico finanziario - che però dovrebbe avere la strada spianata.

Almeno, questo dovrebbe essere il canovaccio, perché in realtà il comunicato ufficiale della Cassa dà conto del via libera a Cdp equity, affinché presenti l'offerta vincolante, senza molti dettagli finanziari. "Colpa" della complessità dei passaggi: dopo Cdp infatti si devono pronunciare i Comitati investimenti dei due fondi esteri (Macquarie si riunisce stamane). Solo a valle del percorso verrà recapitata ad Atlantia l'offerta formale. Che, secondo le indiscrezioni, dovrebbe valorizzare il 100% di Aspi intorno a 9 miliardi (compresa la manleva). Dunque, alla società che fa capo ai Benetton (ma in cui c'è anche il riottoso fondo Tci, e non solo) andrebbe un assegno da 7,9 miliardi, probabilmente in varie tranches (forse tre). A fare l'offerta sarà la cordata che vede al 51% Cdp, o per meglio dire la componente italiana, perché la quota della Cassa potrebbe vedere la partecipazione di alcuni investitori istituzionali anche se Cdp resterà il principale socio. I fondi esteri hanno quote paritarie. Il nodo, tuttavia, resta il prezzo.

L'offerta sarà ritenuta congrua da Atlantia? Per ben due volte la forchetta 8,5-9,5 miliardi non è stata ritenuta adeguata, però è anche vero che la fase pre-negoziale è cosa diversa dalla valutazione di un'offerta vincolante e definitiva. Il cda di Atlantia è fissato da tempo per il 26 febbraio (i termini per la presentazione dell'offerta del resto scadono oggi) e da quello che si intuisce si prenderà tutto il tempo che serve per arrivare a una conclusione. Anche facendosi assistere dai propri advisor (in primis, Jp Morgan). È comunque ragionevole che, ove l'offerta non venga rifiutata subito dal consiglio, il cda convochi un'assemblea per far valutare ai soci il destino della loro preziosa - ma anche tribolata - partecipazione, su cui è in corso un processo di scissione (che, proprio in attesa dell'offerta di Atlantia, fino a questo momento è andato avanti a rilento). Il fondo Tci pochi giorni fa ha ribadito che a suo giudizio la valutazione di Aspi è tra gli 11 e i 12 miliardi. Non è certo l'unico a votare, in un'ipotetica assemblea: i Benetton hanno "solo" il 30,25%, il fondo di Singapore ad esempio è all'8,29%, Hsbc ha il 5%, l'italianissima Fondazione Crt ha il 4,85% e, in questa partita, ha più volte fatto trasparire la necessità di valutare correttamente l'asset. ©RIPRODUZIONE RISERVATA
Foto: jAutostrade per l'Italia L'offerta definitiva di Cassa depositi e prestiti e degli altri soci soci per Aspi, secondo indiscrezioni, si aggira intorno ai 9 miliardi

I sindacati in piazza, l'esecutivo in aula: no allo spezzatino

Alitalia, cassa vuota e stipendi congelati "Quadro drammatico"

Buste paga in ritardo, l'Inps frena gli ammortizzatori Giorgetti, vertice con Mef e ministero dei Trasporti Tre verdetti attesi da Bruxelles: prestiti ponte, aiuti Covid e il sì alla società Ita
GABRIELE DE STEFANI

I dipendenti di Alitalia iniziano a ritrovarsi gli stipendi alleggeriti e pagati in ritardo e il dossier, sul tavolo del ministro Giancarlo Giorgetti, diventa sempre più caldo: nella serata di ieri il titolare dello Sviluppo economico ha convocato un vertice urgente con l'Economia e i Trasporti. Poche ore prima il commissario Giuseppe Leogrando aveva comunicato ai sindacati che la compagnia non rispetterà la scadenza del 27 per il pagamento della mensilità di febbraio, che slitterà di una settimana. Non solo: per i quasi 11 mila lavoratori ora c'è anche il rischio che l'azienda non possa anticipare la cassa integrazione, l'integrazione salariale è al palo e l'Inps rallenta i versamenti da novembre in poi per problemi burocratici. Le casse sono vuote e non sono ancora stati sbloccati i 55 milioni chiesti all'Ue per i danni da Covid per novembre a dicembre, che garantirebbero almeno qualche settimana di ossigeno. «Il quadro è in costante e drammatico peggioramento - dicono Filt Cgil, Uiltrasporti, Fit Cisl e Ugl, che lunedì porteranno i dipendenti in piazza, misure anti-Covid permettendo -. Rappresenteremo con forza al governo e all'Inps la gravità della situazione, ormai insostenibile per migliaia di lavoratori e solleciteremo l'apertura immediata di un tavolo di confronto che trovi soluzioni concrete per non lasciare 11 mila famiglie senza reddito». «È urgentissimo che Giorgetti prenda in mano la guida delle operazioni» rilanciano gli assistenti di volo di Anpac, Anpav e Anpi. Il ministro, che sul dossier eredita la centralità che con il precedente governo spettava al Tesoro, sta cercando una via d'uscita. Nel breve periodo serve liquidità (ma tutti escludono una nuova iniezione di denaro pubblico), poi bisognerà capire cosa fare della newco Ita, da settimane costretta ad attendere nonostante il piano industriale pronto e i 3 miliardi di capitalizzazione già stanziati dal secondo governo Conte. Il commissario Leogrando, che nei giorni scorsi si è confrontato con lo stesso Giorgetti, attende un indirizzo politico sul nodo della cessione degli asset della compagnia, che l'Ue vuole messi a gara per rispettare le norme sulla concorrenza. Il governo Conte aveva scelto la strada della cessione diretta a Ita, ora bisognerà capire la linea del nuovo esecutivo. Ieri un primo segnale in Parlamento, con il parere favorevole all'ordine del giorno di Leu che chiedeva di «preservare l'unitarietà degli asset di Alitalia, in alternativa al bando per la vendita in parti distinte di aviation, handling e manutenzione». Stefano Fassina, sostenitore del passaggio degli asset alla controllata Cityliner, esulta per l'eventuale addio allo spezzatino. Ma il diverso parere dell'Ue non è un dettaglio: è Bruxelles a dover promuovere i prestiti da 1,3 miliardi di euro ad Alitalia e la capitalizzazione da 3 miliardi di Ita. - © RIPRODUZIONE RISERVATA 55 I milioni di euro attesi dall'Ue per i ristori Covid di novembre e dicembre 50 I milioni che Alitalia brucia ogni mese con i voli al minimo per la pandemia 3 I miliardi stanziati dal governo Conte per capitalizzare la nuova società

Foto: La situazione, per Alitalia, è in costante peggioramento

" No. A Draghi non serve nazionalizzare le autostrade " , ci dice Vito Gamberale

CON L'OFFERTA VINCOLANTE CDP COMPIE IL PRIMO PASSAGGIO VERSO LA NAZIONALIZZAZIONE DI ASPI."MA LE VERE CRISI INDUSTRIALI DA AFFRONTARE SONO ALTRE"

Maria Carla Sicilia

Roma. " Non penso che questo governo abbia bisogno di compiere una mossa demagogica. Sembrerebbe quasi distonico. Salvo che non sia un' iniziativa autonoma di Cdp, ma gari in coincidenza di prossime scadenze ". Per Vito Gamberale non è ancora troppo tardi per fare un passo indietro su Autostrade, facendo saltare l' accordo con Cassa depositi e prestiti e lasciando agli azionisti libertà di scelta su come gestire l' e ventuale uscita della famiglia Benetton, mai indagata. L' occasione è il cambio dell' esecutivo, che può imprimere discontinuità rispetto all' e esperienza dei governi Conte, da cui Mario Draghi ha ereditato un dossier frutto di una stagione politica diversa. " Una politica inesperta - di ce Gamberale - basata sulla demagogia e non sull' esperienza, specie all' inizio. Che si era data un obiettivo dettato in parte dall' emozione e in parte dall' inesperienza ". Eppure questa potrebbe essere la settimana decisiva per chiudere la questione Aspi. Il termine per presentare l' offerta vincolante da parte di Cdp, Blackstone e Macquarie scade oggi e venerdì il cda di Atlantia è chiamato a esaminarla. Resta da capire se si troverà un compromesso sul prezzo: la Cdp offre tra 8,5 e 9,5 miliardi di euro, pagando subito i tre quarti del valore, ma gli azionisti dei Benetton si aspettano tra gli 11 e i 12 miliardi. " Dobbiamo domandarci perché una cifra che prima era considerata onerosa ora diventa possibile da spendere ", dice Gamberale. " Possiamo permettercelo davvero? Siamo il paese che non sa se usare il Recovery fund per fare investimenti nuovi o dirottare le risorse su progetti già in cantiere per non aumentare il debito. E poi che facciamo, nazionalizziamo Autostrade? ". Per Gamberale quello di Aspi, con il crollo del ponte Morandi, resta un dramma. " I 43 morti richiedono colpevoli e condanne, non giustizia sommaria ". Ma ci sono altri e più importanti fascicoli industriali. " Il problema reale è Alitalia, trovare un modo per ridarle fiato. E' reale l' il va, che rappresenta il perno del sistema industriale del paese. Intervenire sulla banda larga è un tema concreto: lì c' è un' esigenza del paese, una difficoltà dell' incumbent a portare avanti un progetto per via delle scorriere che ha subito nel passato ". Di fronte a questo quadro, allora, quello di regolare i conti con la famiglia Benetton resta più che altro un problema politico. " Ma a volte anche l' oblio risolve le scivolose politiche ", dice l' ingegnere che in Autostrade è rimasto fino al 2006 come amministratore delegato. " E come paese dobbiamo chiederci se è giusto che il più grosso sistema industriale e finanziario del paese qual è la Cdp spenda diversi miliardi in un' non problema ". Oggi, insomma, potrebbe essere il momento buono per risolvere il rompicapo Aspi scegliendo semplicemente di rimuoverlo. " Mi chiedo se nella gerarchia delle priorità di cui Cdp si deve fare carico ci sia davvero l' acquisto di questo asset ", continua Gamberale, suggerendo piuttosto di guardare la questione da un' altra prospettiva, quella del controllo. " Autostrade è un' azienda di servizi e andrebbe governata dal punto di vista del controllo, non del recupero della proprietà. Non mi pare che il ministero si sia organizzato per potere controllare i gestori autostradali. E' un tema che si tende a rimuovere, ma se c' è stata una cattiva gestione c' è stata anche una mancanza di controllo ". Lo stato, dice Gamberale, dovrebbe attrezzare il ministero delle Infrastrutture per creare un vero servizio di sorveglianza, che eviti il ripetersi di sciagure come quella di Genova e

impegni la società a realizzare investimenti anche in nuove opere, oltre che in manutenzione, coinvolgendo Autostrade nel piano di rilancio del paese. " Quella di Aspi è la più grande rete autostradale a sé stante del mondo. Ed è dell ' Italia. A controllo privato ma di capitali italiani. Starei più attento a chi entra nel capitale di un ' impresa così strategica piuttosto di preoccuparmi di nazionalizzare " . In questi casi " pe cunia olet " , dice Gamberale, che suggerisce di osservare con attenzione il comportamento dei fondi " che non sempre hanno un ' anima istituzionale e una visione convergente con quella delle esigenze del paese " . Insomma, non è troppo tardi per fare un passo indietro. " Chi l ' ha detto, scusi. Dagli errori si fa sempre in tempo a imparare. Anzi, riconoscere gli errori è il modo migliore per evolversi e per dare al proprio pensiero una visione diversa " .

SCENARIO PMI

21 articoli

Sussurri & Grida

Ubi Banca e Adapt, il rapporto sul welfare aziendale

(e.cap.) Al crescere delle dimensioni di una azienda, corrisponde un aumento del welfare che varia anche a seconda della collocazione geografica della società (le intese sottoscritte sono in prevalenza nelle regioni del Nord Italia). È quanto emerge dal «Welfare for People», il terzo rapporto sul welfare occupazionale e aziendale in Italia promosso dalla Scuola di alta formazione in Relazioni industriali e di lavoro di Adapt e dall'Osservatorio Ubi Welfare di UBI Banca.

Mps accordo con Maggio Fiorentino per la tesoreria

Un nuovo accordo di collaborazione è stato siglato tra Banca Monte dei Paschi di Siena e la Fondazione Maggio Musicale Fiorentino per i servizi di tesoreria del teatro.

Tinexta, +4% i ricavi

Ricavi in crescita del 4% che raggiungono circa quota 269 milioni di euro e un utile netto di 38 milioni (+32%). Così ha chiuso il 2020 il gruppo Tinexta il 2020. «Sono risultati soddisfacenti - ha detto il ceo Pier Andrea Chevallard (foto) - rispetto alle attese del gruppo formulate nel corso dell'emergenza sanitaria».

Davide Bollati nella Fondazione
per lo sviluppo sostenibile

Davide Bollati, presidente del gruppo Davines, è stato nominato membro del Comitato della Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile, presieduta da Edo Ronchi, per lavorare insieme sui temi della sostenibilità.

Ganelli nel cda fondazione Ieo

Il notaio Andrea Ganelli è stato nominato nuovo consigliere di amministrazione della Fondazione IEO-CCM (Istituto Oncologico Europeo e Cardiologico Monzino). Ganelli è membro del consiglio di amministrazione della Fondazione Sandretto Re Rebaudengo di Torino e membro del comitato territoriale del Banco BPM.

Accordo Bancomat Pay-Sella

Bancomat e Banca Sella hanno stretto un accordo che offre ai clienti di Bancomat Pay la possibilità di pagare con il cellulare nelle attività che utilizzano i servizi e-commerce di Banca Sella.

Nicastro investe in Arisk

La startup Arisk ha concluso un aumento di capitale da 350 mila euro che ha visto l'ingresso di investitori privati, tutti provenienti dal mondo della finanza tra cui Roberto Nicastro, ex top banker e co-founder di Aidexa.

Sace, Simest e DB in Ghana

Valgono in totale 150 milioni i finanziamenti di Sace, Simest e Deutsche Bank a due aziende, Lesico Infrastructures e Contracta Costruzioni, capofila di un gruppo di oltre 40 **pmi** italiane per progetti in Ghana.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

credito alle imprese

Con AideXa il fintech è per le Pmi

Del Barba

Il Covid non ha fatto che rendere più evidente lo sbilanciamento del merito di credito verso le realtà più capitalizzate, ma per piccoli, artigiani e partite Iva la nuova legislazione europea sull' open banking offre una possibilità. Cioè quella di accedere a circuiti alternativi di credito, come l' instant lending attivato dalla fintech AideXa in collaborazione, fra gli altri, con Confartigianato. Si tratta di un prestito a breve termine con durata 12 mesi e rimborso mensile, rivolto a ditte individuali, società di persone e capitali con fatturato compreso tra i 100 mila e i 10 milioni di euro, destinato a coprire qualsiasi esigenza finanziaria. A breve un roadshow fra i territori, partendo da Brescia.

a pagina 7

Una tempesta perfetta. Da un lato l'eccessiva esposizione al credito di natura bancaria. Dall'altro le ripercussioni dell'emergenza sanitaria sull'operatività finanziaria delle aziende. Il Covid, in altre parole, non ha fatto che rendere più evidente lo sbilanciamento del merito di credito verso le realtà più capitalizzate, ma per piccoli, artigiani e partite Iva la nuova legislazione europea sull' open banking offre una possibilità. Cioè quella di accedere a circuiti alternativi di credito, come l' instant lending attivato da AideXa - l'iniziativa promossa da Roberto Nicastro e Federico Sforza rivolta esclusivamente alle imprese e al mondo delle partite Iva - in collaborazione, fra gli altri, con Confartigianato.

«Si tratta - spiega Sforza - di un prestito a breve termine con durata 12 mesi e rimborso mensile, rivolto a ditte individuali, società di persone e capitali con fatturato compreso tra i 100 mila e i 10 milioni di euro, destinato a coprire qualsiasi esigenza finanziaria. L'importo minimo del finanziamento è di 10 mila euro mentre quello massimo è pari a 100 mila euro e non richiede nessuna garanzia personale o reale».

Lo strumento di rating utilizzato da AideXa, abilitato dalla normativa Psd2, è quello di aggiungere alle normali analisi di bilancio, che spesso offrono dati anacronistici rispetto alle reali condizioni del richiedente, la scansione delle transazioni sui conti correnti: «Ciò permette di capire ciò che è accaduto quasi in tempo reale e di separare chi ha reagito bene alle difficoltà e chi invece si è piantato. La risposta creditizia in genere necessita dalle tre alle sei settimane, oltre a richiedere molta documentazione e supporto. L'imprenditore invece ha bisogno di un servizio semplice e immediato soprattutto in un periodo di difficoltà come quello attuale» conclude Sforza, il quale annuncia l'inizio a breve di un tour fra i territori per spiegare le nuove possibilità offerte dalla Psd2, partendo proprio da una delle capitali della manifattura più colpite dalla pandemia come Brescia.

Massimiliano Del Barba

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cos'è

Lo strumento di AideXa (nella foto il Ceo, Federico Sforza) permette di erogare in tempi rapidissimi fino a 100 mila euro di prestiti grazie all'analisi dei dati resi trasparenti dalla Psd2

Fiera Milano: acquisizioni e aiuti alle filiere di Pmi

Il piano industriale di Fiera Milano al 2025 punta a ricavi per 290-310 milioni e a sviluppare digitale e acquisizioni. Per l'ad, Luca Palermo, la Fiera deve offrire servizi integrati per le **Pmi**. Il presidente, Carlo Bonomi: settore strategico.

Sace Simest e Db finanziano 40 Pmi italiane per piani in Ghana

Ammontano a 150 milioni di euro i finanziamenti di Sace, Simest e Db ad un gruppo di oltre 40 **Pmi** italiane che seguiranno alcuni progetti del governo ghanese per lo sviluppo del Paese

MADE IN ITALY

Fiera Milano farà acquisizioni: «Pronti a cogliere opportunità»

Presentato il Piano al 2025: ricavi per 290-310 milioni Si punta su digitale e M&A Palermo: diventare un hub di servizi integrati per le Pmi Bonomi: settore strategico
Giovanna Mancini

Ottenuto il via libera del cda sul Piano strategico 2021-2025, il nuovo amministratore delegato di Fiera Milano, Luca Palermo, attende ancora tre cose: il Dpcm che permetterà ai quartieri espositivi di riaprire i cancelli a espositori e visitatori; il superamento dei vincoli sugli aiuti statali (il «de minimis») che oggi impedisce alle società fieristiche di accedere a ristori adeguati per compensare i mancati ricavi dovuti al Covid; interventi di sostegno economico equiparabili a quelli ottenuti dai competitor tedeschi, per ripianare un'asimmetria di mercato che potrebbe compromettere il rilancio di un settore piegato dalla crisi sanitaria, con perdite di fatturato fino all'80% nel 2020.

Dei potenziali ristori però, non c'è traccia nel piano presentato ieri al mercato, ribattezzato «Connect 2025» (Connections, Exhibitions, Community, Transformation), che dovrà traghettare il gruppo fuori dal pantano della pandemia, verso la cosiddetta "nuova normalità". «Si basa tutto sulle nostre forze - spiega Palermo -, su risorse finanziarie certe e sulla solidità dell'azienda, che è arrivata a questa crisi con una situazione patrimoniale buona e ora ha la disponibilità necessaria per far fronte ai mesi senza incassi che ancora ci attendono, ma soprattutto per investire nello sviluppo, grazie a 82 milioni di finanziamenti dalle banche, da Simest e da Cassa depositi e prestiti, oltre al sostegno di Fondazione Fiera Milano».

Il piano presentato «riafferma l'impegno della Fiera al servizio del tessuto imprenditoriale del Paese - ha commentato Carlo Bonomi, presidente di Fiera Milano -. Il nostro ruolo resta quello di generare valore per le imprese, per l'occupazione e per il territorio. In questa fase di cambiamento, abbiamo continuato a lavorare in sinergia con tutti gli organizzatori che ci hanno confermato la determinazione di voler ripartire con maggior vigore. Fiera Milano è pronta a sostenere l'intero settore, che è strategico per la competitività e l'internazionalizzazione delle imprese».

Il piano prevede di superare, nel 2025, i livelli pre-Covid sia in termini di fatturato (con un range tra i 290 e i 310 milioni di euro, contro i 280 milioni del 2019), sia in termini di Ebitda (110-120 milioni contro 106 milioni). Già quest'anno, dopo il crollo a 74 milioni di euro dei ricavi e a 10 milioni di Ebitda per il 2020 (preconsuntivi non ancora approvati dal cda), il Piano stima un fatturato tra i 180 e i 200 milioni di euro, un margine operativo di 40-50 milioni e una posizione finanziaria netta tra -5 e 5 milioni (-24 milioni nel 2020). La forchetta dipende da quale dei due scenari considerati si concretizzerà. «Abbiamo lavorato su due ipotesi - spiega il Cfo del gruppo Marco Pacini -: una ripresa delle manifestazioni in presenza nel secondo trimestre dell'anno, verso la tarda primavera, e una a settembre. La differenza tra i due scenari non è enorme, perché in ogni caso calcoliamo che i ricavi della prima parte dell'anno saranno appena il 10% del fatturato complessivo, mentre il 90% proviene dalle attività programmate a partire da settembre».

Altro obiettivo fondamentale è una «significativa generazione di cassa», che porta a una disponibilità finanziaria netta stimata fra 75-85 milioni a fine piano, che consentiranno al gruppo di «valutare opportunità di operazioni di M&A e remunerazione degli azionisti». Uno dei pochi effetti positivi della pandemia è che «si è realizzata una grande apertura all'ascolto e alla collaborazione - osserva l'ad Palermo - sia in Italia, sia all'estero. Non posso ancora fare

nomi, in questa fase, ma abbiamo avviato contatti con altri quartieri fieristici e organizzatori, per valutare ogni forma di partnership, dalla sinergia su singoli eventi a vere e proprie operazioni di aggregazione». Palermo non esclude nessuna ipotesi, ma un punto è ben chiaro: la selezione «avverrà sui contenuti, per valorizzare le filiere industriali in cui l'Italia eccelle e creare un campione italiano capace di portare all'estero il meglio del made in Italy e competere con colossi come i tedeschi», aggiunge. La disponibilità finanziaria per avviare operazioni già nel breve periodo c'è: «al momento Fiera Milano è fortemente liquida - dice Marco Pacini -. Ma devono essere operazioni significative, cioè realizzare un certo risultato e avere una dimensione adeguata». La selezione riguarderà partnership con altri quartieri o organizzatori in grado di valorizzare i settori industriali di eccellenza del made in Italy, oppure settori in forte sviluppo come Life Science, Green Economy e business elettronico, aggiunge Luca Palermo.

L'obiettivo è ambizioso: fare di Fiera Milano un hub nazionale ed europeo di servizi integrati a sostegno delle filiere produttive italiane. Per riuscirci, il Piano prevede investimenti su quattro direttrici strategiche: un'offerta complementare di servizi tradizionali e digitali; il rafforzamento del portafoglio di manifestazioni proprietarie e ospitate, con una crescita di quelle organizzate direttamente; il consolidamento del settore congressi, in cui già oggi Milano è tra i leader europei; una maggiore attrattività e sicurezza del quartiere fieristico di Rho e del Mico, attraverso 115-125 milioni di investimenti programmati, 90-100 dei quali preventivati da Fondazione Fiera Milano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA RIPARTENZA

180-200 mln

Fatturato nel 2021

Dopo il crollo del 2020 (-74%

di ricavi), quest'anno Fiera Milano prevede di chiudere con

un fatturato tra i 180 e i 200 milioni di euro e un Ebitda tra i 40 e i 50 milioni. La forbice dipende

da quando potranno ripartire

gli eventi in presenza

75-85 mln

Disponibilità finanziaria netta

Il Piano prevede una «significativa generazione di cassa» che porta

a una disponibilità finanziaria netta stimata fra 75-80 milioni

di euro a fine Piano consentendo di valutare l'opportunità

di operazioni di M&A

e remunerazione degli azionisti

Foto:

«**Phygital**». --> Il Piano strategico di Fiera Milano (*foto*) punta sull'integrazione tra eventi in presenza e tecnologie digitali

Foto:

Amministratore DELEGATO

Luca Palermo è dallo scorso 1 gennaio l'ad di Fiera Milano

EVENTI E COVID

Matrimoni, a rischio 50 mila operatori

Ricavi del settore crollati nel 2020 a 2 miliardi Già perso metà del 2021
Silvia Pieraccini

Matrimoni più che dimezzati, fatturati crollati del 90%, forti rischi per 50mila operatori della filiera: il Covid si è abbattuto come un ciclone sulla wedding industry italiana che abbraccia 80 diverse attività, dal catering alle dimore storiche, dai viaggi di nozze ai fiori, dai fotografi alle agenzie di eventi.

Il bilancio del 2020 è pesante, con i ricavi del settore crollati da 15 miliardi di euro a meno di due miliardi, e anche la prima metà del 2021 è compromessa dalle restrizioni legate alla pandemia. L'Istat ha certificato che nei primi dieci mesi dell'anno scorso i matrimoni religiosi e civili sono passati da 170mila a 85mila, con la totale cancellazione di quelli stranieri, spesso a più alto budget e grande indotto, e la celebrazione in forma ridotta degli altri; in alcuni casi, addirittura, la festa di nozze è stata rinviata alla fase post-Covid.

Per sollecitare l'attenzione del Governo su un settore così variegato e per questo difficile da definire, le associazioni Federmeap (che raccoglie professionisti e piccole imprese) e Assoeventi-Confindustria hanno organizzato per oggi una conferenza stampa in Senato, alla quale è atteso anche il ministro del Turismo, Massimo Garavaglia. Il tema sul tavolo sarà quello dei ristori, in vista del nuovo decreto che dovrà fissare categorie e criteri. Finora gran parte degli operatori della wedding industry secondo le associazioni ha ricevuto poco o nulla.

«A questo punto servono due cose - spiega Serena Ranieri, presidente di Federmeap - prima di tutto un riconoscimento del nostro settore che è atipico, e per questo stiamo proponendo a ciascuna Regione di approvare una legge che gli attribuisca dignità; e poi serve subito un fondo per sostenere aziende e professionisti del comparto che sono 50mila e che, se continua così, rischiano di fallire».

I lavoratori impiegati nel wedding sono 300mila secondo Federmeap, e salgono a 600mila secondo Assoeventi che considera anche quelli del più ampio comparto eventi. «Siamo l'unico settore che non può svolgere la propria attività per decreto, perché noi di mestiere organizziamo assembramenti e gli assembramenti in questa fase sono vietati - spiega Stefano Gabbriellini, vicepresidente di Assoeventi -. Dunque dobbiamo far capire che abbiamo bisogno di aiuto, e che l'aiuto servirà anche quando potremo riaprire i battenti perché un evento si programma in media otto mesi prima, non è come un cinema che tira su il bandone e riparte».

Al Governo il settore chiederà dunque anche impegni per il futuro, oltre che la definizione di protocolli sanitari "sostenibili" per gli eventi che dovessero ripartire. «Mentre possiamo pensare di fare i tamponi per un evento aziendale - conclude Ranieri - non possiamo immaginare di farli agli invitati di un matrimonio. Qui piuttosto si possono organizzare controlli sul rispetto delle regole». E la speranza è anche di inserire nelle pieghe del Recovery Plan due o tre misure utili al settore come la valorizzazione delle dimore storiche o la promozione del destination wedding.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pmi , il credito delle fintech italiane cresce del 450%

Alessandro Graziani

Nel 2020 le fintech italiane hanno concesso nuovo credito alle **piccole e medie imprese** per 1,65 miliardi di euro, con un incremento del 450% sul 2019 **Graziani -a pag. 14**

Nel 2020 le fintech italiane hanno concesso nuovo credito alle **piccole e medie imprese** per 1,65 miliardi di euro, con un incremento del 450% rispetto ai 372 milioni di nuovo erogato nel 2019. In netto aumento anche il numero di nuove imprese italiane clienti del fintech, salite dalle 1.092 del 2019 alle 5.464 del 2020.

È questa la fotografia che emerge dai dati riepilogativi del settore, ancora "giovane" se si pensa che cinque anni fa si partiva da zero, che sono stati elaborati dall'associazione ItaliaFintech che rappresenta il variegato mondo di società fintech e banche digitali operanti nel settore retail, dei pagamenti, del crowdfunding. I dati in questione si riferiscono solo alle fintech dedicate al credito alle imprese (tra le altre, Credimi, Banca Progetto, BorsadelCredito, Epic Sim, AideXa, October, Prestiamoci, Younited Credit, Fifty, Workinvoice, MDI).

Pur con differenti modelli di business, e con diverse dimensioni, per tutti i nuovi attori del fintech il 2020 è stato l'anno della grande crescita dell'operatività. «La forte crescita nel lending alle **Pmi** ci conferma che le imprese fintech italiane hanno un ruolo perché servono i clienti con metodo, attenzione e velocità - commenta Andrea Crovetto, presidente dell'associazione ItaliaFintech e fondatore di Epic Sim - per un Paese moderno questa è una risorsa operativa, che è anche a disposizione delle future azioni del Governo». Se è vero che i dati delle fintech sono in forte crescita, le cifre in valore assoluto non sono certo ancora comparabili con quelle delle banche tradizionali. E tuttavia il canale alternativo di finanziamento delle **Pmi**, soprattutto delle piccole con fatturato inferiore ai 10 milioni di euro che rappresentano il vasto bacino di oltre 4 milioni di imprese, pare destinato a crescere ulteriormente, anche se forse non ai livelli esponenziali dell'anno scorso. «Nel 2020 i comportamenti delle aziende sono cambiati per sempre - spiega Ignazio Rocco, fondatore e ceo di Credimi - e chi ha sperimentato il credito offerto dalle fintech ha apprezzato la velocità e la semplicità dei nostri servizi. In questo segmento, con più di 1 miliardo di euro erogato digitalmente a piccole e piccolissime imprese, l'Italia è diventato il Paese all'avanguardia in Europa, sia per l'alta concentrazione di **Pmi** sia per l'offerta di player specializzati. E adesso l'innovazione vedrà una ulteriore accelerazione».

La crescita del settore fintech nel comparto del lending è destinata a proseguire sia perché gli attuali competitor lanceranno in continuazione nuovi servizi sia per l'ingresso nel comparto di nuovi attori. Tra i nuovi protagonisti del settore fintech dedicato alle imprese c'è per esempio il banchiere Roberto Nicastro, ex deputy ceo di UniCredit e presidente delle Good Banks, che da poco ha lanciato AideXa subito operativa con un primo servizio di instant lending. «Con la Psd2 e se il cliente lo consente, possiamo accedere ai dati dei conti correnti delle **Pmi** e processarli in tempo reale con l'intelligenza artificiale: questo ci permette di rispondere alle richieste di credito in dieci minuti senza burocrazia anziché in settimane - spiega Nicastro - ed è evidente che per l'imprenditore avere risposte rapide è un grande valore». La velocità comporta più rischi nel valutare il merito di credito? «Assolutamente no. Teniamo conto che, a seguito del Covid i bilanci del 2019 - tuttora gli ultimi disponibili - spesso non rispecchiano più la realtà dell'azienda. Ecco perché poter disporre e processare in tempo reale gli altri dati, relativi a pagamenti e incassi del 2020 o anche già del 2021, ci consente in realtà una

migliore valutazione del merito di credito».

È presto per dire se la futura crescita del fintech trasformerà un business di nicchia in un attore decisivo nel finanziamento dell'economia reale. Di sicuro, già oggi si tratta di un canale concretamente alternativo a quello delle banche tradizionali nei prestiti alle **Pmi**. E per le imprese, si tratta di un'opportunità in più. Così come aggiuntivi vanno considerati, pur in un settore in cui la tecnologia è dominante, i posti di lavoro qualificati creati in poco più di tre anni dalle start up del mondo fintech. I dipendenti delle aziende associate a ItaliaFintech a fine 2020 erano saliti a quasi mille unità, in aumento del 15% rispetto a un anno prima.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Fonte: elaborazioni ItaliaFintech su dati aggregati relativi a proprie associate attive nel direct lending e capital markets PRESTITI/BOND Milioni di euro
PMI FINANZIATE Numero 372 2019 1.656 2020 2019 1.092 2020 5.464 La fotografia del Fintech

La fotografia del Fintech

Foto:

ANDREA CROVETTO

Presidente dell'associazione ItaliaFintech e fondatore di Epic Sim

ROBERTO NICASTRO

Promotore di AideXa, fintech dedicata alle piccole imprese e partite Iva italiane

IGNAZIO ROCCO

DI TORREPADULA

Fondatore e ceo di Credimi, piattaforma per il finanziamento delle **Pmi**

INFORMAZIONE PROMOZIONALE / Speciale PMI INNOVATIVE - Realtà Eccellenti

Atelier: partnership con oltre 100 Marketplace

Grandi aziende del fashion e Retailer scoprono nuovi modelli di collaborazione

Atelier software house per la moda ha consolidato negli ultimi anni una forte competenza di relationship e negoziazione nei confronti dei Marketplace ed ha sviluppato una piattaforma tecnologica che consente alle aziende di collegarsi potenzialmente a illimitati canali a partire da un'unica semplice interfaccia e da procedure unificate e perfettamente integrate nella gestione aziendale. Grazie anche a questo Atelier ha raggiunto un portafoglio di oltre 10.000 installazioni e continua ad espandersi in Europa, America e Asia. Con una quota di mercato del 60% fra le aziende multibrand di fascia medio-alta, è il primo system integrator a livello mondiale per Farfetch e per i principali Marketplace che trattano moda: un'offerta diversificata che va dai grandi marketplace come Amazon, Zalando, Spartoo..., a quelli europei come Cdiscount, Allegro, Fruugo... fino ai marketplace luxury globali, specie dell'Asia: Intramirror, Secoo, Balaan, Jente... Ma la differenza e l'unicum di Atelier rispetto a tutti i normali connettori è sostanziale. Oltre alla numerosità e varietà delle tipologie di marketplace collegabili, che consentono di applicare una strategia multicanale fortemente diversificata, Atelier ha diverse partnership con le piattaforme principali e può supportare le aziende orientandole verso il mix di canali appropriato e a più alto potenziale, mettendole direttamente in contatto con nuovi Marketplace. I dati attraverso l'HUB e verso i Marketplace si aggiornano in tempo reale, fattore chiave per alimentare correttamente le curve di fatturato. Atelier è inoltre in grado di veicolare in maniera aggregata o distinta le disponibilità non solo del magazzino centrale ma anche di magazzini aggiuntivi e di tutti i negozi remoti, con alert e automatismi per facilitare e velocizzare prelievi/spedizioni ai team operativi. Nel caso dei grandi gruppi del Fashion Atelier è in grado di adattarsi al sistema centrale e periferico utilizzato dall'azienda stessa, senza sovrapporsi o sostituirlo, integrandosi con i flussi esistenti e facendo da collettore centralizzato per automatizzare la pubblicazione dei capi su tutti i potenziali marketplace: opzioni e regole intuitive consentono in pochi passi di differenziare gli articoli, i prezzi e i contenuti da pubblicare su ogni piattaforma. Nel caso invece dei Retailer di medie e piccole dimensioni, le soluzioni si adattano fin a situazioni minime. Basta una sola risorsa per inserire foto e dettagli con il proprio smartphone o anche solo per rilevare il barcode del fornitore così da attivare associazioni automatiche a pubblicazioni già esistenti: così prima ancora di mettere i capi a scaffale il catalogo digitale è online, guadagnando tempismo nelle vendite. L'HUB permette di creare collaborazioni trasversali tra grandi e piccole aziende connettendo i loro magazzini in un immenso catalogo che il network può veicolare, grazie al proprio centro di competenze e potere contrattuale, verso illimitati canali. Le opportunità di crescita dei ricavi e dei profitti non dipendono dalle dimensioni o dalle location più o meno fortunate, ma dalla capacità di acquisire strumenti evoluti per raggiungere le fasce di margine che la multicanalità a livello globale sta aprendo. L'HUB può inoltre essere esteso e arricchito in maniera flessibile e a seconda delle esigenze di altri moduli gestionali - Logistica, Ecommerce e CRM, Casse e negozi fisici, BI e Contabilità - che sono il core storico di Atelier, nata in realtà 25 anni fa e sviluppatasi negli anni proprio come software gestionale per il solo settore moda.

Accise LE MISURE ANTIEVASIONE

Carburanti, gestione difficile dopo gli ultimi giri di vite

Il sistema Infoil esteso ai depositi di stoccaggio non inferiori a 3mila metri cubi
Ettore Sbandi

La legge di Bilancio 2021 entra ancora in materia di accise sui carburanti, con l'ennesima stretta antifrode volta ad irregimentare un sistema che, pur presentandosi a gravi fenomeni evasivi, è almeno da un quinquennio oggetto altresì di un affastellamento di misure di cui non sono ben noti i risultati in termini di gettito e che, per certo, ha non reso davvero pesante il carico di costi gestionali per le imprese del settore. Procedendo con ordine, è esteso il sistema Infoil - ovvero il sistema informatizzato per la detenzione e movimentazione di benzina e gasolio usati come carburanti, attualmente obbligatorio per i depositi fiscali - a tutti i depositi commerciali aventi capacità di stoccaggio non inferiore ai 3.000 mc. Sfugge la ratio dell'innesto, specialmente se si considera che la relazione illustrativa della norma cuba in circa 18 milioni annui l'importo che potrebbe essere così recuperato. Forse il medesimo effetto potrebbe essere ottenuto con una accurata analisi case by case dei profili di rischio connessi all'attività dei depositi, già mappati sul piano informatico. Ancora novità, poi, si registrano per quanto riguarda il sistema dell'Iva anticipata per il gasolio e la benzina in estrazione da un deposito fiscale (L. n. 205/17). Per le operazioni di estrazione con garanzia, è disposto ora che tale impegno è trasmesso dal garante per via telematica alle Entrate, che rilasciano apposita ricevuta con protocollo. Si registra poi una stretta sulle vulture della titolarità di depositi fiscali e commerciali. In queste ipotesi, le Dogane assumono maggiori poteri di check preventivo finalizzati all'analisi delle capacità, anche economiche, dei soggetti che subentrano nella gestione di una licenza. La validità e l'efficacia della variazione della titolarità o del trasferimento della gestione sono subordinate ad un preventivo nulla osta delle Dogane, previa verifica della sussistenza del (oggi non meglio precisato) requisito dell'affidabilità economica nonché dei requisiti soggettivi prescritti dagli articoli 23 e 25 del Tu Accise. È poi introdotta una fattispecie di revoca delle licenze per depositi commerciali e fiscali, in caso di inattività non inferiore a sei mesi continuativi. La norma è particolarmente critica, soprattutto se si considera l'attività peculiare di talune filiere specifiche e capillari, rappresentative di comparti di logistica secondaria gestita dalle **piccole e medie imprese** nazionali. Benché venga specificato che «il provvedimento di revoca è emanato previa valutazione delle particolari condizioni, anche di natura economica, che hanno determinato l'inoperatività del deposito», è discutibile che il termine di 6 mesi sia troppo breve e non idoneo a rappresentare un'inoperatività fisiologica. Ma la norma la cui portata, nella sua ratio, è più difficile da comprendere è quella per cui dal caso di revoca della licenza fiscale si fa discendere anche la decadenza delle autorizzazioni amministrative rilasciate dalle competenti autorità locali, comunali o regionali. Tale norma si presenta particolarmente gravosa, oltre che di difficile coerenza ordinamentale anche sul piano dei principi costituzionali. Ancora, per i depositi commerciali la licenza è negata e l'istruttoria per il relativo rilascio è sospesa allorché ricorrano nei confronti dell'esercente condizioni ricondotte ad ipotesi di procedimenti penali o fallimentari. Inoltre, la licenza è altresì negata ai soggetti che risultano privi dei requisiti tecnico-organizzativi minimi per lo svolgimento dell'attività del deposito rapportati alla capacità dei serbatoi, ai servizi strutturali all'esercizio ovvero al conto economico previsionale, in base alle specifiche stabilite con provvedimento del direttore dell'agenzia delle

Dogane. Anche qui, l'autorità avrà una facoltà di regolamentazione molto pervasiva e di difficile ponderazione. L'ultimo intervento del Legislatore è sui traders, i soggetti, spesso davvero poco noti e affidabili, che operano presso strutture di terzi. Per queste ipotesi, è ora disposto che i soggetti per conto dei quali i titolari di depositi commerciali detengono o estraggono carburanti sono obbligati a darne preventiva comunicazione alle Dogane; in caso di sussistenza di specifiche incompatibilità l'Agenzia può vietare la prosecuzione dell'attività nel termine di sessanta giorni dalla ricezione della comunicazione o, qualora successiva al predetto termine, dalla data del verificarsi delle condizioni impeditive previste dai medesimi commi. A CIASCUNO I SUOI ADEMPIMENTI Le misure per i depositi • Infoil per i depositi commerciali con dimensioni superiori a 3 0 0 0 metri cubi • Nulla osta preventivo delle Dogane alle vulture dei depositi, previa verifica dell'affidabilità dei subentranti. • Revoca licenze per inattività semestrale, con conseguente revoca delle autorizzazioni amministrative. • Licenza negata per precedenti penali o fallimentari e per assenza di "requisiti tecnico-organizzativi Le misure per gli operatori • Estrazioni con garanzia prestata e notificata alle Entrate, con sistema di ricevuta in protocollo. • Traders notificati, verificati e, se del caso, inibiti dall'attività.

UNA STORIA DI SUCCESSO DAL 2000 AD OGGI, TANTI SONO STATI I PASSAGGI CHIAVE VERSO CRESCITA E SVILUPPO / Speciale SICUREZZA INFORMAZIONE PUBBLICITARIA A CURA DELLA A.MANZONI & C.

Una Pmi utile ed innovativa basata su fibra ottica plastica

Un business forte che mantiene intatto il know-how acquisito in oltre quindici anni di expertise sul campo

La società con sede a Torbole Casaglia, in provincia di Brescia, sviluppa e produce soluzioni innovative, facili da usare e robuste.

Queste ultime, di base, utilizzano cavi in fibra ottica plastica, una particolare fibra ottica nota per la sua resistenza e la semplicità d'uso che le appartiene: un connettore, infatti, si installa in meno di un minuto e senza attrezzature specifiche.

Inoltre, per garantire i massimi standard qualitativi possibili, Naria Security si avvale soltanto di partner locali certificati ed effettua controlli periodici di verifica e monitoraggio su tutti i dispositivi e su ogni metro di cavo venduto.

LA TIMELINE Tutto è iniziato nel 2000, l'anno della fondazione di Luceat S.p.A. la cui mission aziendale era la ricerca, lo sviluppo e la produzione di sistemi di trasmissione dati basati su fibra ottica plastica.

Nel 2010 Luceat entrò a far parte del mercato della protezione perimetrale, e nacque così il sistema LiteFence che ha determinato, a partire dal 2011 in poi, un trampolino di lancio effettivo nel mercato di settore. Dopodiché nel 2015 Naria Security ha rilevato il ramo di Luceat relativo al business della sicurezza e della trasmissione dati, mantenendo il know-how sviluppato dalla Luceat stessa in quindici anni di attività sia nella produzione del cavo in fibra plastica che nella progettazione dei dispositivi elettronici.

E poi, nel 2017, Naria Security è anche entrata a far parte delle **Pmi** innovative italiane grazie ai suoi importanti investimenti nel campo della ricerca e dello sviluppo legati ai sistemi di sicurezza e protezione.

Per info: www.nariasecurity.it.

Foto: I PANNELLI SOLARI DI ALESSANO PROTETTI DAL SENSORE NARIA SECURITY

La banca

Carige, cento milioni in più di rosso ma crescono i ricavi

Massimo Minella

La pandemia costa oltre 100 milioni di euro a Carige. Il piano strategico prevedeva infatti di chiudere il 2020 con un rosso di 80 milioni.

Ma maggiori rettifiche sui crediti e altri accantonamenti prudenziali per tamponare lo scenario di guerra economica provocato dal Covid, inducono la banca a rinviare di un anno i risultati che ci si era prefissi con il piano. Tutto spostato in avanti, compreso il ritorno all'utile netto previsto per il 2023.

Serve prudenza per affrontare il futuro.

Prudenza che tradotta in campo finanziario significa appunto accantonamenti e rettifiche. Francesco Guido, da un anno al timone della banca, sottolinea lo sforzo sostenuto in questo periodo dai dipendenti, parlando di «resilienza e impegno». a pagina 6 La pandemia costa oltre 100 milioni di euro a Carige. Il piano strategico prevedeva infatti di chiudere il 2020 con un rosso di 80 milioni. Ma maggiori rettifiche sui crediti e altri accantonamenti prudenziali per tamponare lo scenario di guerra economica provocato dal Covid, inducono la banca a rinviare di un anno i risultati che ci si era prefissi con il piano.

Tutto spostato in avanti, compreso il ritorno all'utile netto previsto per il 2023. Serve prudenza per affrontare il futuro. Prudenza che tradotta in campo finanziario significa appunto accantonamenti e rettifiche. Francesco Guido, da un anno al timone della banca, sottolinea lo sforzo sostenuto in questo periodo dai dipendenti, parlando di «resilienza e impegno». La nuova Carige è infatti partita a febbraio 2020, dopo 13 mesi di commissariamento, e dopo poche settimane ha dovuto affrontare l'emergenza del virus.

Così l'amministratore delegato della banca sceglie di concentrarsi sull'andamento dell'esercizio che dal punto di vista commerciale continua a migliorare. «Le gravi condizioni di contesto del 2020 - dice - non hanno impedito di chiudere l'anno con performance commerciali e crescite di ricavi superiori alle medie del sistema e in alcuni casi con primati assoluti. Ci confermiamo banca con basso profilo di rischio lanciata verso il recupero progressivo della piena redditività». La conferma arriva dai risultati del quarto trimestre del 2020, che mostra ricavi superiori del 28% rispetto al terzo trimestre e all'11 rispetto al secondo. Stesso ragionamento per quanto riguarda il margine di intermediazione, salito addirittura del 31,6% rispetto al terzo trimestre. A spingere i conti dell'anno verso il rosso cupo sono però le maggiori rettifiche sui crediti (38 milioni in più di quanto previsto) e altri accantonamenti prudenziali. La perdita sale così a 185,3 milioni di euro (161 prima delle imposte) rispetto agli 80 previsti dal piano, con un differenziale di oltre cento milioni. L'esercizio, calcolato sugli undici mesi (dalla fine del commissariamento) aveva target economici differenti, ma la pandemia posticipa tutto quanto in avanti di un anno. La banca prosegue così nel suo lavoro, senza più l'incubo dei crediti deteriorati che gravavano anch'essi pesantemente sul conto economico. Ci si deve quindi concentrare sull'attività economica e i risultati degli ultimi mesi sembrano confermare le parole dell'ad Guido. L'attività finanziaria da rete commerciale è salita infatti del 5,2% a 26,9 miliardi. La raccolta indiretta è cresciuta del 2,8, contro l'1,6 del sistema. E bene soprattutto è andato il collocamento dei prodotti del risparmio gestito, saliti nel 2020 dell'8,4% contro l'1,8 del sistema. Ma il dato forse più significativo, in questo anno orribile marchiato a fuoco da un'emergenza sanitaria diventata presto economica e sociale, è il sostegno a famiglie e piccole imprese. Per fronteggiare la

pandemia, infatti, sono stati erogati 2,4 miliardi di euro di finanziamenti a 34mila imprese, il triplo di quanto percentualmente toccherebbe a Carige a livello nazionale. A spingere i vertici verso l'ottimismo (cauto) sono poi i fondamentali. L'npe ratio netto scende al 2,5 e i crediti deteriorati sono ormai 300 milioni (contro gli oltre 7 miliardi post esplosione della crisi). Peraltro, presto usciranno dal perimetro degli npl altri 100 milioni, in leasing. Il Cet1 ratio è invece salito al 12,8%, sopra la media nazionale.

I numeri 185,3 milioni La perdita Carige ha registrato negli 11 mesi della gestione ordinaria del 2020 una perdita netta di 185,3 milioni 453 milioni I costi Per quanto riguarda i costi nel 2020 c'è stato un significativo contenimento (453 milioni di euro da 748 milioni). A fianco il nuovo presidente Giuseppe Boccuzzi 217 milioni Le spese per il personale Riduzione nel 2020 delle spese del personale scese a 217 milioni dai precedenti 394 milioni) 3,6 miliardi La liquidità La posizione di liquidità del gruppo vede la cassa e le attività libere prontamente stanziabili ammontare a 3,6 miliardi 80 milioni Rinvio di un anno Carige ha rinviato di un anno, anche causa pandemia, l'obiettivo di ridurre la perdita alla cifra di 80 milioni di euro Foto: Transizione difficile Carige ha evitato il crac ma è ancora convalescente

Powered by KMI

L&M, PROFESSIONALITÀ AL SERVIZIO DELLE PMI

Roberta Imbimbo

Nata nel 2002 dalla fusione di due studi commerciali storicamente presenti a Pisa (diretti da Francesco Luperini e Andrea Maestrelli), col preciso scopo di creare una sinergia strategica di competenze, sin da subito la L&M Consulting - società di consulenza aziendale e fiscale ha affermato la propria leadership nel mercato di riferimento, infoltendo notevolmente il proprio parco clienti, grazie ad un servizio di alta qualità, reso da professionisti competenti e qualificati. ott. Luperini, quando ha maturato l'idea di fondare una società tutta sua? In un mercato sempre più globalizzato, dinamico ed allargato, in cui le piccole realtà territoriali - a causa delle loro dimensioni - hanno difficoltà ad essere competitive, aggregarsi spesso può risultare la soluzione strategica più opportuna. In tal modo, infatti, è possibile sopperire alle difficoltà legate alla mancanza di una massa critica rilevante, mettendo a fattor comune competenze specialistiche e di eccellenza per il raggiungimento degli obiettivi condivisi con i nostri clienti. Nutrendo qualche dubbio sulla crescita dei nostri studi individuali nel contesto provinciale in cui operavano, il dott. Andrea Maestrelli ed io abbiamo voluto creare un'unica società che avesse un peso decisamente diverso sul mercato di riferimento e che potesse offrire una gamma completa di servizi. E così, nel 2002, è nata la L&M Consulting, con l'obiettivo di fornire consulenza aziendale altamente qualificata anche in termini di supporto alle scelte strategiche, con focus rivolto prevalentemente alle **PMI**. Consapevoli che per un'azienda che vuole avere successo è basilare rendere chiari i propri skills, abbiamo deciso di strutturarci in modo semplice e funzionale, mettendo al centro del nostro progetto imprenditoriale organizzazione e divisione dei ruoli: i nostri collaboratori sono suddivisi in aree specializzate (tax & legal, pay roll e private), ciascuna diretta da un caporeparto, in modo da creare un'interazione fattiva tra diverse professionalità ed assicurare soluzioni concrete per ogni tipo di esigenza. Perché in questo settore è importante affidarsi alla consulenza di professionisti competenti? In virtù della complessità delle varie normative che regolano il settore, e nondimeno in considerazione delle peculiarità delle singole aziende che compongono il tessuto produttivo italiano, l'imprenditore ha necessità di essere guidato per poter ottenere un ottimo risultato di business nel pieno rispetto delle regolamentazioni e dei canoni economici di mercato. Con competenza e passione, L&M Consulting promuove la cultura del " buon governo d'impresa ", accompagnando l'imprenditore nel suo percorso di crescita e sviluppo, garantendogli assistenza e consulenza in materie di difficile trattazione e in continua evoluzione, anticipandone le necessità e fornendo soluzioni tempestive ed efficaci ad eventuali problematiche gestionali. Progetti futuri? Puntare entro il 2022 ad una migliore caratterizzazione tra l'offerta consulenziale e quella dei servizi, esaltando la prima rispetto alla seconda, ed inserendo come competenze aggiuntive quelle di giuristi d'impresa nell'area tax & legal. In considerazione delle criticità indotte dalla pandemia nelle relazioni aziendali, abbiamo deciso di andare incontro alle rinnovate esigenze di imprenditorie forze lavoro promuovendo un progetto di consulenza sul welfare aziendale. Il miglioramento del clima aziendale, specie in questi momenti storici, è destinato ad avere un impatto decisivo sulla motivazione individuale dei lavoratori e sulla produttività complessiva del deal. Inoltre serve a migliorare l'immagine dell'azienda verso l'esterno e nelle relazioni con gli stakeholder. Per maggiori info: www.lmservizi.it

La linea di Confindustria per ripartire L'ANALISI

L'obiettivo del Piemonte Aumentare il Pil di 42 miliardi

CLAUDIA LUISE

TORINO Un obiettivo chiaro da raggiungere: far crescere il Pil del Piemonte di 42 miliardi di euro per riagguantare la media delle altre regioni con cui si trova a competere in Italia e in Europa. Il nostro territorio, infatti, in dieci anni (dal 2008 al 2018) ha perso 31 miliardi di Pil rispetto alle altre aree, un vuoto a cui va sommato il declino dovuto al Covid, stimabile in circa 11 miliardi. Un obiettivo che si potrebbe raggiungere con una crescita del 3% all'anno per 10 anni. Parte da questo presupposto l'analisi di Confindustria che, collaborando con la Regione, ha presentato un Piano industriale del Piemonte. Un documento economico, da integrare e aggiornare periodicamente, che per la prima volta ha una agenda e calendario da tenere aggiornati per capire come sta andando il progetto di far crescere l'economia in modo da controllare eventuali ritardi e perché si stanno verificando. Il divario pro capite che fa schizzare l'asticella a 42 miliardi, è di 7.136 euro e, nell'ultimo decennio è stato determinato da 3,9 miliardi annui di minori investimenti pubblici legati all'economia. Una riduzione che però non si è accompagnata a un calo degli investimenti in edilizia, macchinari e impianti, che sono nella media europea. Ancora migliore la propensione delle imprese all'investimento manifatturiero, che è stato pari al 6,6% del Pil, un valore tra i più alti in Europa, e che colloca il Piemonte al primo posto in Italia. «La programmazione europea ha sempre avuto un Psr, un Piano di sviluppo rurale, ma non ha mai previsto per i territori un Piano di sviluppo industriale - sottolinea il presidente della Regione Piemonte Alberto Cirio - La conseguenza è che ognuno di questi settori è rimasto spesso in compartimenti stagni, senza quella interazione reciproca che invece è indispensabile. Ora invece si guarda all'intero piano industriale della Regione da inserire nel Documento strategico unitario che lancia le linee guida di programmazione 2021-2027". Per tornare a crescere al 3%, il piano individua quattro settori verticali. L'automotive, che occupa 60 mila persone e fattura 20 miliardi escludendo le case costruttrici. L'agrifood dove operano 100 mila persone, che deve legarsi anche al turismo e al Bio. L'aerospaziale che impiega 14.800 persone e fattura 4 miliardi. Il tessile, con ampi margini di espansione nel bio tessile e smart-textile. A questi si aggiungono due ambiti orizzontali di applicazione tecnologica: le tecnologie 4.0 per sviluppare un'industria sempre più sostenibile, e l'intelligenza artificiale, un mercato che cresce del 30% l'anno. Tra le nuove opportunità il piano individua la bioedilizia, dove il Piemonte ha possibilità di creare una nuova filiera. - 3,9 miliardi all'anno di minori investimenti pubblici legati all'economia 3 per cento l'obiettivo di crescita all'anno del Piemonte per i prossimi dieci anni 4 i settori verticali individuati dal piano per far tornare a crescere il territorio

ALBERTO CIRIO PRESIDENTE DELLA REGIONE

La programmazione europea non ha mai previsto un Piano di sviluppo industriale

Foto: Tra i settori di crescita l'agrifood e il tessile

MICHELE SETARO. E' il presidente degli industriali del Vco L'INTERVISTA / LE REAZIONI
NELLE DUE PROVINCE

"Aiuti alle piccole imprese e fibra ottica nelle valli"

CRISTINA PASTORE

VERBANIA Confindustria e Regione dialogano per gettare le basi della ripresa post pandemia. Una sua richiesta che vorrebbe venisse accolta? «Non dimenticarsi delle piccole imprese, che sono le cellule del nostro tessuto economico. Rappresentano l'80% delle aziende iscritte e nonostante il momento di difficoltà mostrano segni di vitalità, ma hanno bisogno di essere accompagnate nella direzione segnata dall'Europa. Le grandi imprese possono permettersi consulenti per ogni settore: per l'automatizzazione e la sostenibilità dei processi, per la digitalizzazione, per l'internazionalizzazione. Le piccole non possono essere tagliate fuori dai progetti che si realizzeranno con il Recovery fund, perché prive degli strumenti per accedervi. A questo istanza ne aggiungo una seconda: l'estensione della fibra ottica a tutto il territorio. Vero che il Vco è montano ed è complicato, ma non possiamo parlare di innovazione senza questa infrastruttura». Transizione ecologica: è la parola chiave per il prossimo sviluppo economico? «Fino a non troppo tempo fa suonava come un modello perseguito solo da un certo orientamento politico, ora è un concetto pieno e concreto anche per le piccole industrie. Vietato ogni spreco: non possiamo più permettercelo. Lo vedo nel mio lavoro quotidiano: a una crescita di fatturato del 30% non può corrispondere il raddoppio della bolletta energetica. Ci mangiamo tutti i margini di guadagno e non c'è modo di poter essere competitivi». Gli aiuti dell'Europa per la crescita dovranno accompagnarsi a investimenti delle imprese. Quelle del Vco sono pronte? «Direi di sì, perché nonostante tutto ce ne sono parecchie che nel loro settore sono un'eccellenza e anche in questi tempi bui non si sono bloccate. Come l'Omcd di Anzola d'Ossola, specializzata nell'applicazione dei metalli duri, la Travi e Profilati di Pallanzeno con un suo mercato nella lavorazione della acciaio, l'Imerys di Domodossola. E poi penso al distretto del casalingo, che è sempre attivo: negli ultimi quarant'anni si è ridotto, ma restano aziende come Lagostina e Alessi, che sono marchi di primo piano. Mi piace l'idea del sindaco di Omegna, e noi la sosteniamo, di candidare la città a capitale di questo settore con l'inserimento nel patrimonio Unesco. E' un modo per unire industria, cultura e turismo». - ©

RIPRODUZIONE RISERVATA

MICHELE SETARO PRESIDENTE UNIONE INDUSTRIALE DEL VCO

La maggioranza delle nostre aziende non può permettersi consulenti interni Non lasciamole sole

decreto rilancio

Piccole imprese e giovani Un plafond da 5 milioni

G. CA.

Nel «Decreto rilancio» c'è una mano tesa alle piccole imprese tessili che vogliono muovere un passo verso innovazione, creatività e sostenibilità: è possibile ottenere un contributo a fondo perduto per co-finanziare progetti che rendano più competitive e all'avanguardia le aziende che operano nel mondo della moda e degli accessori. E la possibilità può essere colta al volo anche da chi opera nel sistema-Biella specie se, come si legge nella norma, a intraprendere sono gli under 36: «Il sostegno sarà assicurato con particolare riguardo alle start-up che investono nel design e nella creazione nonché allo scopo di promuovere i giovani talenti». Innovazione è la parola chiave per aspirare a entrare tra chi avrà diritto ai fondi. Saranno infatti accettati progetti per la realizzazione di nuovi elementi di design, che prevedono l'introduzione di passi in avanti sul fronte digitale e del processo produttivo. L'altro requisito preferenziale è la sostenibilità: varranno come requisiti la realizzazione e l'utilizzo di tessuti innovativi e il riciclo di materiali usati o derivanti da fonti rinnovabili, «ispirati ai principi dell'economia circolare» come specifica il decreto. Le spese ammissibili dovranno essere comprese in una forbice tra i 50 mila e i 200 mila euro: i contributi, per i quali sono a disposizione 5 milioni di euro, potranno arrivare al massimo al 50 per cento dell'investimento sostenuto. - © RIPRODUZIONE RISERVATA

PESA L'INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO IN EUROPA, AI MASSIMI DA 11 MESI

L'allarme inflazione affossa i bond

Teresa Campo

È ancora pollice verso nei confronti dei bond sovrani: le vendite proseguono, con il risultato di prezzi che scendono e rendimenti che salgono, mentre anche i listini pagano dazio. Non fa eccezione il Btp, che ieri ha visto salire il rendimento del decennale benchmark allo 0,65% dallo 0,60% della vigilia. La scorsa settimana anche il rendimento del Bund a 10 anni è aumentato di circa 10 punti base. Tutta colpa dell'inflazione, che ha fatto capolino a fine gennaio negli Stati Uniti attraverso un aumento dei prezzi al consumo superiore alle attese, per non parlare del progressivo recupero del petrolio da inizio anno e del surriscaldamento di alcune materie prime, per esempio il rame. Da qui le vendite sul debito sovrano, a cominciare dal T bond decennale, che ora scambia con uno yield dell'1,364% contro il precedente 1% circa. I mercati temono ora che l'inflazione possa rifarsi viva anche nell'Eurozona. I dati di ieri di Eurostat sembrano confermare questo scenario: secondo la lettura definitiva, l'indice dei prezzi al consumo in area euro a gennaio (ai massimi da febbraio 2020) è salito dello 0,2% a livello mensile e dello 0,9% su base annua. Certo, alla luce dell'attuale crisi economica mondiale l'allarme inflazione può sembrare eccessivo, ma il piano vaccinale Usa procede a grandi passi, il che - unito al massiccio programma di stimolo fiscale da 1,9 trilioni di dollari (in aggiunta ai 900 miliardi di fine 2020) promesso dalla nuova amministrazione Biden - fa sperare in una ripresa più veloce dell'economia e temere per contro una fiammata del caro vita, che potrebbe portare le banche centrali a varare politiche un po' meno accomodanti. Le banche centrali si sono comunque affrettate a gettare acqua sul fuoco, lunedì la Bce, ieri la Fed. «Intendiamo monitorare attentamente l'andamento del debito pubblico nell'Eurozona», ha infatti dichiarato Christine Lagarde dalla Bce, lasciando intendere che l'aumento dei rendimenti dei bond sovrani potrebbe costringere a un certo punto Francoforte a contrastare le vendite, magari rafforzando il programma d'acquisto di titoli. L'inflazione sarà «probabilmente volatile nel prossimo anno, con la ripresa economica in corso», ha invece dichiarato ieri Jerome Powell, presidente della Fed, «e che tuttavia non prevede pressioni inflazionistiche ampie o persistenti con la riapertura delle attività economiche». E questo anche perché «l'economia è ancora molto lontana dagli obiettivi di occupazione e inflazione fissati dalla Fed. Un chiaro indizio che Powell non ha intenzione di modificare la politica accomodante. Dichiarazioni a parte, sono anche i fatti a far pensare a una situazione non compromessa. Intanto, come sottolineato ieri dalla stessa Eurostat, in Europa il rialzo dei prezzi si deve in buona parte al petrolio: l'indice dei prezzi core, che esclude le componenti energia (l'oro nero sta correndo), alimentare e alcool, in realtà è sceso dello 0,5% a livello mensile e salito dell'1,4% su base annua. «Il rialzo dei rendimenti dei bond iniziato negli Usa non è da ignorare», spiegano da Mfs Investment Management. «L'estensione del movimento anche in Europa ha senso perché rientriamo in un contesto globale. Quanto spazio ci sia per un'ulteriore rialzo dei rendimenti e irripidimento delle curve dipende nel medio periodo dal quadro fondamentale, che resta però indietro rispetto agli Usa, specie per quanto riguarda i settori: i servizi sono sotto pressione mentre il manifatturiero continua a espandersi è una dinamica che purtroppo non sparirà con la riapertura parziale dell'economia». (riproduzione riservata)

IL RENDIMENTO DEI TREASURY BOND AMERICANI 1,5 1,3 1,1 0,9 0,7 0,5 Feb Mar Apr Mag
Giu Lug Ago Set Ott Nov GRAFICA MF-MILANO FINANZA Titoli governativi a 10 anni -

Rendimento in % 2020 '21 Dic Gen Feb

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

News / a cura di Laura Bittau, Benedetta Curti e Arianna Patuzzi

Tiktok, deal con Shopify per le pmi

Tiktok e l'e-tailer Shopify uniscono le forze per supportare la digital transformation di attività imprenditoriali, aiutandole a innovarsi e a cogliere le opportunità che derivano dalla nuova frontiera dello shopping online: il social commerce, ovvero la vendita di prodotti e servizi attraverso piattaforme digitali e social media. Grazie all'accordo, le imprese europee che hanno scelto Shopify per gestire il proprio negozio online potranno mettere in vendita i propri prodotti e servizi attraverso campagne pubblicitarie dirette alla community di Tiktok (nella foto, un adv). Per i merchant Shopify si tratta di un'opportunità per raggiungere la community globale di Tiktok, che solo in Europa conta oltre 100 milioni di utenti attivi al mese e che sta vedendo una crescita in tutte le fasce demografiche. L'intesa rientra nell'offerta di Tiktok dedicata alle **pmi**, sulla scia del Tiktok hub creato lo scorso anno, una piattaforma per aiutare le imprese ad attrarre nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti.

IL MIO 110% QUOTIDIANO

Sulla cessione dei crediti, Infocamere si allea con i commercialisti

MICHELE DAMIANI

Sulla cessione dei crediti, Infocamere si allea con i commercialisti Damiani a pag. 34 Favorire un più ampio coinvolgimento dei professionisti verso le procedure di cessione e acquisizione dei crediti. Sviluppare appieno l'operatività della piattaforma Sibonus in modo da stimolare la circolazione di liquidità nel mercato grazie al punto di incontro tra soggetti interessati ai crediti di imposta ed altri invece che hanno bisogno di risorse finanziarie. Sono solo alcuni degli obiettivi dell'intesa raggiunta da Infocamere e dal Consiglio nazionale dei commercialisti (si veda ItaliaOggi del 12 febbraio) che «diventa pienamente operativo e si rafforza», come si legge nella nota diffusa ieri dal Cndcec. L'accordo ruota intorno all'utilizzo della piattaforma Sibonus «l'iniziativa con cui Infocamere consente alle **Pmi** e ai titolari di crediti fiscali di cederli per ricavare liquidità immediata e, ai soggetti interessati, di acquisire crediti certi da portare a compensazione o rimborso delle imposte attraverso una transazione sicura, semplice e affidabile». Gli iscritti alla piattaforma sono più di 2.500, sono stati presentati annunci per un valore di 3,5 milioni di euro e sono già 1.500 le richieste di informazione e di acquisto. «Secondo i dati elaborati dai bilanci depositati nel 2019 presso il registro delle imprese», si legge ancora nella nota, «le società di capitali italiane aggregano una capacità di compensazione di crediti tributari superiore ai 50 miliardi di euro. Un'enorme potenziale leva economica che, se rapidamente attivata, può contribuire a rilanciare i consumi delle famiglie e il fatturato delle imprese». Parte quindi ufficialmente la collaborazione tra Infocamere e commercialisti; dopo una prima fase di raccolta di adesioni e di pubblicazione degli annunci di offerta, avviata a inizio novembre dello scorso anno, da pochi giorni nel portale sono state messe a disposizione degli utenti anche le funzionalità di acquisto rendendo possibili i primi scambi. La convenzione biennale prevede specifiche funzionalità dedicate ai commercialisti iscritti alla piattaforma, nel ruolo di professionisti delegati a supportare cedenti o cessionari. Per raggiungere questo obiettivo, InfoCamere fornirà un supporto di help-desk a vantaggio dei professionisti iscritti, che avranno a disposizione un servizio di consulenza dedicato per chiarimenti e assistenza sul funzionamento delle procedure. Da parte sua, il Consiglio nazionale si impegna a favorire la diffusione della piattaforma e la sua evoluzione. «Grazie alla collaborazione che avviamo con un partner importante come InfoCamere», le parole del presidente del Cndcec Massimo Miani «i commercialisti italiani si confermano attori importanti nella filiera di competenze ogni giorno impegnata per il migliore utilizzo possibile del Superbonus e del Sismabonus». «I dati del registro delle imprese segnalano come nel 2020 il perimetro delle imprese nel settore delle costruzioni ha ripreso ad espandersi e questo è un segnale che gli stimoli attivati dalla normativa hanno colto nel segno», è invece il commento di Lorenzo Tavaglianti, presidente di Infocamere. «Con l'iniziativa SiBonus vogliamo assecondare e favorire questi processi e, grazie al coinvolgimento attivo del mondo delle professioni più vicine alle imprese, come quella dei dottori commercialisti, siamo fiduciosi che i risultati non mancheranno». © Riproduzione riservata

Foto: Massimo Miani Lorenzo Tavaglianti

DA PITTI ALLA FASHION WEEK

La moda sfila a Milano In passerella anche il Recovery fund

In programma 140 eventi, solo due dal vivo. Ecco il piano per gli aiuti al settore LA TENDENZA Classico con brio, il (bel)made in Italy strizza l'occhio allo stile «atleisure» dinamico e sportivo
Daniela Fedi

Alle cruciali domande «chi siamo, da dove veniamo, dove andiamo» la moda risponde con una cosa per cui tocca usare l'inglese «deregulation» solo perché l'italianissimo «casino» non suona molto bene. Tanto per dire ieri si sono concluse le due giornate di Pitti Connect, versione digitale dell'edizione numero 99 di Pitti Immagine Uomo prevista dal vivo nelle stesse date (21/23 febbraio) e poi cancellata dalla seconda ondata del covid 19. Peccato però che gli appuntamenti canonici con il mastodontico salone fiorentino della moda maschile siano in gennaio e a giugno, per cui i giochi sono cominciati sul web lo scorso 12 gennaio e si chiuderanno a fine marzo grazie anche al prezioso appoggio di Agenzia ICE e Ministero degli Affari Esteri. Nel frattempo da oggi fino al prossimo lunedì si svolgerà la Milano Fashion Week dedicata alle collezioni donna del prossimo inverno con 140 appuntamenti in calendario tra cui due sole sfilate dal vivo e tutto il resto in digitale. «In settembre abbiamo avuto il più alto numero di visualizzazioni al mondo: 45 milioni. Certo le sfilate di Milano prima della pandemia producevano un indotto di 120 milioni all'anno che adesso non abbiamo più» ha detto ieri Carlo Capasa nel corso di una conferenza stampa organizzata via Zoom da Brunello Cucinelli a Solomeo. Così mentre lo stilista filosofo spiegava che la sua collezione donna verrà svelata in diretta oggi pomeriggio alle 16, il presidente di Camera Nazionale della Moda Italiana annunciava che al termine di questa fashion week verrà presentato al Governo Draghi il Recovery fund della moda. «È un piano in quattro punti - ha detto - sostenibilità, formazione, digitalizzazione e internazionalizzazione. Ci vogliono misure specifiche per la moda che è la seconda industria italiana, quella che ci rende un Paese manifatturiero d'importanza cruciale: la settima potenza industriale al mondo, anche se abbiamo solo lo 0,75 della popolazione». In attesa di vedere cosa succederà, resterà da capire cosa andrà veramente di moda il prossimo inverno. Per l'uomo da Pitti Connect arrivano indicazioni varie ed eventuali con una netta prevalenza di classico con brio, ovvero la grande bellezza del made in Italy ma senza alcuna rigidità e con qualche interessante strizzata d'occhio al cosiddetto atleisure, ovvero lo stile di vita dinamico e sportivo a cui tutti vorremmo presto tornare. In questo senso la collezione di Stefano Ricci è un autentico capolavoro: perfino i pantaloni della tuta in cashmere hanno l'aplomb di un capo sartoriale, mentre quelli del più impeccabile completo formale hanno l'assoluta comodità di un calzone in felpa. Il tutto con tessuti incredibilmente lussuosi come la mischia di cashmere e zibellino ma anche con un nuovo uso del nylon. Lo storico brand fiorentino che veste gli uomini più ricchi del mondo ha anche lanciato un progetto chiamato SRCLUB destinato a 250 clienti che spendono almeno 50 mila euro l'anno e che una volta iscritti riceveranno una serie di privilegi come la pre allocation dei capi più esclusivi. Molto meno elitaria ma comunque fatta benissimo la collezione di Peserico, brand veneto che esordisce nell'uomo con classici capospalla in panno double misyo cashmere cuciti a mano con punti idrorepellenti. Molto bella la maglieria con i classici disegni norvegesi. Peserico presenta la collezione donna in forma digitale sulla piattaforma di Milano e non è il solo caso di crossover. Clamoroso quello di Cuoio di Toscana, marchio nato dal consorzio di sette aziende che a San Miniato detengono l'80% del mercato internazionale e il 90% di quello italiano nella produzione di suole da scarpe in cuoio proveniente dalla catena

alimentare, conciato e trattato con le più avanzate tecniche di ecosostenibilità. Il nuovo progetto chiamato Twenty21 è una capsule di capi e accessori disegnati da Simone Guidarelli, il più amato degli stylist italiani.

Foto: CARLO CAPASA

Foto: STEFANO RICCI

Foto: PESERICO

Foto: CUOIO DI **TOSCANA**

Contro l'oligopolio tech

Il tedesco Schwab ci spiega la filosofia delle riforme europee sui Big Tech (evocando gli anni 20)

David Carretta

Bruxelles. Con le grandi piattaforme digitali l'Unione europea deve evitare "gli errori accaduti negli anni Venti in Germania, dove non abbiamo avuto la forza di andare contro gli oligopolisti" che "hanno aiutato l'estrema destra e Hitler ad andare al potere". A parlare è Andreas Schwab, eurodeputato tedesco del Ppe e relatore per il Digital market act (Dma) che con il Digital service act (Dsa) fisserà le future regole per l'economia digitale. Dal Dopoguerra l'Europa si è costruita sulla base di questa lezione. (Carretta segue a pagina tre) (segue dalla prima pagina) Le imprese dominanti sono un pericolo per l'economia e le società aperte. L'obiettivo del Dma e del Dsa è imporre alle grandi piattaforme gli stessi principi della "normale economia", dice Schwab. I negoziati su Dma e Dsa sono all'inizio: il principio della proposta presentata dalla Commissione a dicembre è la definizione di chi sono le piattaforme sistemiche e i "gatekeeper" (le imprese che controllano l'accesso al mercato). Alle piattaforme che rag giungono più del 10 per cento della popolazione dell'Ue (45 milioni di utenti) saranno imposti nuovi ob blighi. Secondo il Dsa, le piattaforme sistemiche dovranno rimuovere beni, servizi o contenuti illegali e garantire trasparenza su pubblicità e algoritmi. Secondo il Dma, i gatekeeper non potranno usare i dati delle imprese con cui competono, dovranno garantire interoperabilità e aggiustare gli algoritmi per evitare che i loro servizi o prodotti siano avvantaggiati. In gioco ci sono centinaia di miliardi di euro. Nel mirino dell'Ue ci sono soprattutto i Gafa: Google, Amazon, Facebook e Apple. "Nel mercato digitale c'è uno squilibrio strutturale, perché 4 o 5 grandi società hanno il controllo di tutti i dati", spiega Schwab: le piattaforme "hanno una responsabilità speciale" dato che "trattano più del 95 per cento dei nostri dati" usandoli "per diventare sempre più grandi". A rimetterci sono l'innovazione e le imprese più piccole. L'Ue vuole "intervenire con regole ex ante ispirate dalle regole di mercato, dalle pratiche scorrette che sono vietate e dalla filosofia sulla concorrenza". Schwab è convinto che i Gafa "rispetteranno" le regole, altrimenti ci saranno multe dal 6 al 10 per cento del fatturato. Lo smantellamento "non è escluso". Schwab rigetta le accuse di protezionismo da parte dei giganti americani. "Non ho visto nessuno studio che ci dimostri che l'innovazione sia gestita meglio da Facebook, Apple, Google e Amazon che dalle migliaia di pmi in Europa che fanno innovazione ogni giorno". Schwab riconosce un rischio: alcuni dentro il Parlamento europeo potrebbero cercare di imporre "burocrazia" a tutto il settore, anche alle imprese più piccole. Invece occorre "concentrarsi sull'un per cento" che ha responsabilità più grandi. Sono gli oligopolisti di oggi, che rischiano di creare lo stesso "circolo vizioso" degli anni Venti in Germania tra imprese dominanti e stato totalitario. L'Europa ha saputo coniugare economia di mercato competitiva e democrazia, ma questo risultato è "messo a rischio dall'economia digitale". La posta in gioco del Dma e del Dsa alla fine è "come assicurarci che rimaniamo una società aperta intellettualmente, economicamente e socialmente", dice Schwab.

E(U)XPLOITATION: IL RAPPORTO DELL'ASSOCIAZIONE TERRA!

Lo sfruttamento nei campi non è solo una piaga italiana

C'è un filo rosso che unisce le campagne e la filiera agroalimentare di tutta Europa, dove i lavoratori non hanno tutele. Dal caporalato del sud Italia alla "uberizzazione" dei contadini in Spagna, ci sono varie forme per eludere le norme esistenti. Le irregolarità si nascondono spesso in una zona grigia, dietro sistemi avallati dalle istituzioni. La legge Contro il caporalato ha funzionato più la repressione che la prevenzione.

MARIA PANARIELLO

associazione Terra! Una landa brulla con pochi tronchi inceneriti e tubi in plastica disseminati ovunque. È quel che resta di un insediamento informale, abitato da lavoratrici e lavoratori stagionali, raggiunto dalle fiamme di un incendio. Potrebbe essere la foto di accompagnamento dell'ennesima notizia di cronaca che arriva da uno dei ghetti del sud Italia. In realtà siamo in Spagna, a Palos de la Frontera, nella provincia andalusa di Huelva, da dove nel 1492 le tre caravelle di Cristoforo Colombo salparono verso il "nuovo mondo". Mentre qui, nel 2021, di "nuovo" non c'è niente. Lo scorso venerdì, in uno dei tanti insediamenti della provincia, abitati da lavoratori perlopiù magrebini - con un'altissima percentuale di presenza femminile - impiegati nella raccolta di fragole, delle 500 baracche in plastica e legno, 300 sono state distrutte dal fuoco. Il nuovo rapporto di Terra!, E(U)xploitation. Il caporalato: una questione meridionale. Italia, Spagna, Grecia, che sarà presentato su Facebook oggi alle 18.30, segue il lungo fil rouge dello sfruttamento nelle campagne dell'Europa mediterranea, in piena crisi sanitaria. Il lavoro di denuncia di questi anni, nei ghetti e lungo le filiere agroalimentari del nostro paese, ci ha spinto ad alzare lo sguardo all'Europa per testimoniare la gravità di un fenomeno che non si ferma nelle campagne italiane del sud. Con le dovute distinzioni, Italia, Grecia e Spagna, i paesi oggetto dell'indagine, hanno condiviso le più importanti trasformazioni del settore agricolo a partire dalla fine degli anni Ottanta e dopo la Grande recessione: verticalizzazione delle filiere, graduale de-familizzazione delle aziende, invecchiamento degli agricoltori, scarso turn over e impiego di manodopera di origine straniera. In Europa le irregolarità si celano sotto sistemi apparentemente rodati e spesso avallati dalle istituzioni. Il 2020, l'anno che ci ha segregato nelle nostre case, ci ha aiutato a mettere a fuoco gli intrecci globali di natura economica, sociale e sanitaria in cui siamo immersi. Bloccare la mobilità ha avuto conseguenze per tutta la filiera: per i braccianti che non hanno potuto lavorare o sono rimasti in Europa per mesi, senza poter tornare a casa; per i produttori che non avevano forza lavoro disponibile e per i supermercati che dovevano garantire l'approvvigionamento alimentare. Il Covid19 ha messo a nudo le criticità del comparto, con aziende agricole piccole e medie a soffrire gli effetti delle restrizioni e le grandi catene a macinare profitti. Una polarizzazione a cui l'Unione sta lentamente trovando un argine, tanto da intervenire con una direttiva (633/2019) che vieta quanto meno le pratiche commerciali sleali messe in campo dalla grande distribuzione nei confronti di produttori e consumatori. Lavoro grigio L'indagine italiana si sofferma su tre aree produttive del sud Italia: l'Agro Pontino, la regione corrispondente alla pianura pontina nel Lazio; la piana del Sele, l'area che si estende lungo gli argini dell'omonimo fiume, nella provincia di Salerno in Campania; il Foggiano, la vasta provincia che si sviluppa intorno alla città di Foggia, nel nord della regione Puglia. Fabio Ciconte e Stefano Liberti che hanno svolto l'indagine nel nostro paese, percorrono quel sud in cui ha origine buona parte della produzione ortofrutticola nazionale, dove nonostante ciò, lo sviluppo del settore procede con lentezza. Da qui arriva infatti solo il 30 per cento delle esportazioni agroalimentari italiane e nell'area si registra un

quarto degli investimenti agricoli totali. La forte disgregazione tra gli addetti del settore, la scarsità di politiche di filiera e la mancanza di organizzazione del lavoro sono le cause principali della fragilità del comparto. E su di esse prospera e si rafforza la grande distribuzione organizzata, che commercializza a livello nazionale il 70 per cento dei prodotti agroalimentari, vincolando i fornitori a dure condizioni contrattuali. Tra queste, le aste al doppio ribasso, su cui, grazie alle pressioni di Terra!, è stato elaborato un disegno di legge correttivo che ora attende di essere approvato in via definitiva dal parlamento. Ma i problemi non si limitano a questo. Tra le serre e i campi aperti delle tre aree indagate, si nascondono irregolarità e sfruttamento di lavoratori perlopiù stranieri. Il boom della manodopera straniera è nei numeri. Secondo uno studio del Consiglio per la ricerca in agricoltura, il Crea, infatti, il numero degli italiani dediti all'agricoltura, dal 1989 ad oggi, si è ridotto di due terzi, mentre quello degli stranieri è cresciuto di 15 volte. Lo sfruttamento in Italia ha tanti nomi: dal caporalato alle cooperative senza terra, dalle agenzie interinali ai contratti irregolari. Il lavoro a cottimo è presente perlopiù nell'Agro Pontino, dove i pagamenti sono erogati in base ai "mazzetti" di ortaggi raccolti che, seguendo tabelle informali, vengono poi convertiti in giornate lavorate. Nel Foggiano, è particolarmente noto il fenomeno dei "falsi braccianti" e delle "imprese intermediatrici fittizie". Imprese che non svolgono attività agricola e che hanno il compito di inserire negli elenchi agricoli persone che, pur non essendo braccianti, riescono ad accedere ai sussidi dell'Inps. Ma è il lavoro grigio la piaga più preoccupante, perché riguarda l'intero comparto agricolo del paese e si basa su un tacito, e spesso obbligato, accordo tra il lavoratore e l'imprenditore agricolo: il primo si assicura un lavoro continuativo ma non registra tutte le giornate. In questo modo, non solo paga meno tasse e costringe il lavoratore in una condizione di subalternità, ma si tutela di fronte a eventuali controlli degli ispettori del lavoro. Il lavoratore, dal canto suo, se fortunato potrà godere della disoccupazione agricola se raggiunge un numero minimo di giornate registrate che però, spesso, è di molto inferiore a quelle effettivamente svolte. Le restanti vengono pagate in nero. Caporalato Il lavoro grigio configura un rapporto lavorativo basato sul ricatto, meno conosciuto rispetto al caporalato, fenomeno per cui l'Italia resta nota in buona compagnia. In particolare nel Foggiano, i lavoratori stranieri impiegati nella raccolta del pomodoro e dell'asparago, vivono stipati in baracche di plastica e legno, nei cosiddetti "ghetti", luoghi privi di diritti, lontani dai centri abitati, senza il minimo servizio. È qui che il caporale forma la squadra di lavoratori, la trasporta nei campi, provvede al vitto e in cambio del servizio, trattiene una percentuale della paga dei braccianti. Un lavoro che supplisce alla mancanza di servizi adeguati, che dovrebbero essere garantiti dalle istituzioni. La legge "anti-caporalato" del 2016 introduce pene molto severe non solo per il caporale, ma anche per l'imprenditore che se ne serve e sfrutta la manodopera. Dopo quattro anni dalla sua approvazione, la parte repressiva della norma è quella che ha avuto maggiore successo, aumentando ispezioni, arresti e sanzioni. Sulla parte preventiva, resta ancora molto lavoro da fare. L'uberizzazione in Spagna Il cuore dell'indagine sulla Spagna è il sistema di reclutamento dei lavoratori agricoli. Formalmente regolare, perché previsto dalla legge, si tratta di un meccanismo diffuso in tutto il paese, che trincerandosi dietro l'utilizzo di agenzie interinali veicola in realtà violenza e sfruttamento. L'istantanea che ci offre Mariangela Paone, giornalista italiana che vive in Spagna, è quella di Murcia, nel sud-est de paese. Con i suoi quasi 470mila ettari di terreni agricoli è nota come la " huerta de Europa ", l'orto d'Europa. Le agenzie interinali, le ETT (Empresas de trabajo temporal), sono fortemente utilizzate da grandi imprese con attività intensiva nei periodi dei picchi produttivi. Ed è questo il motivo di tanto successo: esse

rintracciano lavoratori in abbondanza e in tempi rapidi. Ma le Ett sono diventate un business, specie in agricoltura: nel 2019 a Murcia, dei 490mila contratti firmati nel settore, 366mila sono stati fatti tramite Ett, quasi il 75 per cento. Cifre ben note ai sindacati spagnoli, come la Cc oo e l'Ugt, che accusano le imprese di affidarsi a queste agenzie per non avere oneri e le Ett di non applicare il contratto collettivo di settore, procedura a cui sono obbligate per legge. Una situazione che si acutizza soprattutto se le imprese sono grandi, magari con capitale estero, con una produzione massificata, poco esperte del lavoro agricolo, più tendenti a passare per queste agenzie. Come denuncia l'associazione di produttori Coag, in Spagna si va affermando da anni un processo di "uberizzazione", cioè di concentrazione del potere e ricchezza in oligopoli, a cui corrisponde sempre più una "agricoltura senza agricoltori". Poche grandi imprese infatti, appena il 6,5 per cento dei proprietari di aziende agricole contro il 94,5 per cento di persone fisiche, catalizza il 42 per cento del valore di produzione. E questo impoverimento progressivo degli agricoltori spinge verso una compressione dei costi di manodopera bracciantile per mantenere la competitività. Ma da dove arriva una parte della forza lavoro spagnola? Dal reclutamento diretto di lavoratori in paesi terzi, tramite la cosiddetta Contratación en origen, una specificità della Spagna salutata dall'Europa come un modello, quasi completamente assorbita dalle migliaia di contratti fatti in Marocco per portare manodopera a Huelva, la provincia andalusa dove si concentra la quasi totalità della produzione nazionale di fragole, di cui la Spagna è primo esportatore mondiale. Un sistema nato alla fine degli anni Novanta, quando le aziende a conduzione familiare si trasformano in produzioni intensive. Grazie a un'inchiesta della rivista tedesca Correctiv, in collaborazione con BuzzFeedNews, nel 2018 sono state rese pubbliche le denunce di abusi sessuali e di sfruttamento da parte delle temporeras marocchine. La logica della Contratación en origen infatti non prevede solo il reclutamento ma anche l'imposizione di condizioni fortemente discriminanti, che se violate, portano anche alla rottura del rapporto di lavoro. E questo, per molti lavoratori, vuol dire miseria. Lo sfruttamento in Grecia In Grecia, le **piccole e medie imprese** sono il 98,4 per cento del totale. Questa caratteristica ha una forte ricaduta sui rapporti commerciali tra produttori e gruppi distributivi e, quindi, sul costo e sulle condizioni del lavoro in agricoltura. La forte atomizzazione degli anelli della filiera è infatti una delle debolezze più pesanti del comparto, che come effetto ha la minore capacità di produzione e la sudditanza nei confronti delle catene dei supermercati. Apostolis Fotiadis, curatore dell'indagine nella penisola ellenica, raccoglie le testimonianze di tutti i rappresentanti della catena e ciò che emerge è una deregolamentazione imperante, in cui si inserisce lo strapotere dei gruppi distributivi, che stabiliscono il prezzo sulla base del volume di produzione e dei tempi di consegna. Per anni, la grande distribuzione organizzata greca e gli importatori di altri paesi dell'Unione europea hanno privilegiato il rispetto degli standard qualitativi di produzione, chiudendo un occhio su quelli lavorativi e sociali. Non è raro che imprese in cui è comprovato lo sfruttamento della manodopera, parallelamente riescano a conservare una facciata di legittimità e alti standard di qualità. L'assenza di un adeguato sistema di controlli in agricoltura è una delle cause di questa deriva. In realtà, un organismo ispettivo esiste ed è Sepe, che non riesce a controllare molto nella produzione agricola perché privo degli strumenti adeguati. La mancanza di un quadro legislativo coerente e una serie di disposizioni confuse rendono difficile capire anche come dovrebbero essere dichiarati i lavoratori agricoli e come bisognerebbe dichiarare in modo trasparente la quantità di ore lavorate. Il sistema dei voucher, che la Grecia ha attinto dal resto d'Europa, crea più di una zona d'ombra. I braccianti infatti appaiono nel database solo quando i datori di lavoro acquistano un voucher

assicurativo a loro nome. Il pagamento di questo contrassegno avviene sempre alla fine del periodo lavorato, così i giorni dichiarati non corrispondono quasi mai alla realtà. Secondo l'Ekke (il Centro nazionale per la ricerca sociale), il 90 per cento della manodopera è composta da migranti. In caso di bisogno, i datori di lavoro potrebbero assumere braccianti che non risiedono legalmente nel paese e che non hanno un permesso di lavoro. Ma solo un lavoratore su dieci ha accesso a questa possibilità. Oltre la pandemia Poco meno di un anno fa, gli assalti ai supermercati, le restrizioni alla mobilità di migliaia di lavoratori stagionali e gli scioperi dei produttori, scuotevano aziende e governi, preoccupati di restare senza manodopera nei campi e di non riuscire a far fronte alla crescente domanda dei consumatori. Al sopraggiungere del Covid-19, lo sguardo del settore e dell'intera società ha quindi per un attimo oltrepassato gli scaffali dei supermercati, e si è rivolto a quegli "invisibili" di cui sono piene le campagne europee. "Invisibili" diventati improvvisamente "essenziali". Ma la vita di chi lavora nelle campagne non è mai cambiata veramente e lo "spettro dello sfruttamento" continua ad aggirarsi per l'Europa. © RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto: I lavoratori invisibili sono diventati all'improvviso protagonisti della discussione durante la pandemia, per il rischio dell'assenza della manodopera FOTO LAPRESSE