



CONFIMI

06 aprile 2021

INDICE

CONFIMI

06/04/2021 La Gazzetta Del Mezzogiorno - Bari	5
«Facciamo i vaccini nelle nostre aziende»	

SCENARIO ECONOMIA

06/04/2021 Corriere della Sera - Nazionale	8
Luoghi di lavoro e pandemia, vertice esecutivo e sindacati	
06/04/2021 Corriere L'Economia	9
«Europa troppo lenta, America e Cina stanno correndo»	
06/04/2021 Corriere L'Economia	11
Gianfranco Zoppas: la sostenibilità non è una moda con tecnologia e creatività il Made in Italy è sempre più forte	
06/04/2021 Corriere L'Economia	14
Effetto covid «il risparmio? più digitale e stop al mordi e fuggi»	
06/04/2021 La Repubblica - Nazionale	16
Sorpasso sulla Cina ora è l'America a trainare il mondo	
06/04/2021 La Repubblica - Affari Finanza	18
PREPARARSI AL PEGGIO	
06/04/2021 La Repubblica - Affari Finanza	20
La grande sfida dell'estate	
06/04/2021 La Repubblica - Affari Finanza	23
"I tour operator al palo il viaggio resta un sogno tra quarantene e tamponi"	
06/04/2021 La Repubblica - Affari Finanza	25
Ilva, Arcelor e governo litigano e l'indotto rischia di fermarsi	
06/04/2021 La Repubblica - Affari Finanza	27
"Si fa presto a dire green qui serve un criterio unico"	
06/04/2021 La Stampa - Nazionale	29
Sindacati e M5S all'Ue "Dia l'ok come con Air France"	

SCENARIO PMI

06/04/2021 Corriere L'Economia Sassuolo & i suoi fratelli l'export non molla	32
06/04/2021 ItaliaOggi Sette Fatturati, l'orizzonte della ripresa si sposta al 2022. E torna l'incubo insolvenze	35
06/04/2021 ItaliaOggi Sette BANDI E FONDI REGIONALI E STRUTTURATI	37
06/04/2021 ItaliaOggi Sette EUROAPPUNTAMENTI	44
06/04/2021 Il Giornale - Nazionale Amazon & C., spunta la tassa globale	46
06/04/2021 Economy LA DIGITALIZZAZIONE IMPERFETTA	48
06/04/2021 Economy Intesa accende i motori delle Pmi	53

CONFIMI

1 articolo

L'EMERGENZA LA TERZA ONDATA La proposta dell'imprenditore barese «Leader mondiali nel manifatturiero non possiamo produrre in smartworking»

«Facciamo i vaccini nelle nostre aziende»

Vitulano chiede un'accelerata per fare ripartire il Paese IL PARADOSSO «In Usa ho 40 dipendenti tutti vaccinati, devo approvare il bilancio ma non posso partire»

NINNI PERCHIAZZI I «Vacciniamo i nostri dipendenti all'interno dell'azienda. Noi siamo pronti a collaborare con l'Asl per far ripartire l'Italia». Non è uno slogan ma una proposta concreta quella formulata da Michele Vitulano, titolare della Indeco Spa, azienda manifatturiera barese nel campo della metalmeccanica fine, con sedi in Italia - sei capannoni alla zona industriale - e in Usa, a copertura di un mercato mondiale. TUTELE E CATEGORIE - «Lo smart working è un'ottima idea ma funziona solo su alcune produzioni aziendali, mentre su altri settori come il nostro non è applicabile. Non è una situazione piacevole, anche perché l'Italia è il quinto Paese manifatturiero al mondo, secondo in Europa dopo la Germania, ma i lavoratori del settore non vengono proprio presi in considerazione nel piano vaccinale, così come, ad esempio, il personale della logistica costretto ad andare coi camion in giro per tutta Italia», dice l'imprenditore barese. «Certo la scuola è importante, adesso abbiamo protetto i docenti con le scuole chiuse, così come è giusto vaccinare tutto il personale sanitario, gli anziani e i malati fragili - aggiunge -. Al momento però si pensa ad andare solo per età, non considerando le categorie produttive». IL TAVOLO MINISTERIALE L'idea di far effettuare la somministrazione dei vaccini in azienda su iniziativa (si chiama Fabbriche di comunità) di Confindustria, **Confimi** e Confapi, i cui vertici proprio oggi hanno un incontro con il Ministro con l'obiettivo di varare l'operazione. «Mi risulta che in Veneto, in Lombardia e Friuli Venezia-Giulia, ma anche in **Emilia Romagna**, i vertici di categoria insieme ai sindacati, con il consenso dei medici aziendali, siano studiando il piano ed i protocolli, per rendere operativa la proposta», rivela il delegato Asi **Confimi Industria** Bari. A DISPOSIZIONE - «Se è vero che da aprile arrivano in Italia 15 milioni di vaccini, noi siamo pronti a dare la nostra disponibilità: abbiamo i locali, i medici aziendali, siamo pronti ad accollarci il costo di vaccino e somministrazione e siamo a disposizione anche per altre aziende che non dovessero avere gli ambienti adatti. Solo in questo modo possiamo uscire dalla crisi nel più breve tempo possibile - incalza l'imprenditore - non possiamo più permetterci di infettare le nostre famiglie, ma anche di non viaggiare, perché il nostro lavoro lo richiede». PARADOSSO - La Indeco vanta sedi in Italia e negli Stati Uniti con dipendenti in Brasile, Australia, Messico e Inghilterra. «Sa qual è il paradosso? Nel nostro stabilimento del Connecticut negli Stati Uniti, io ho 40 dipendenti e sono già stati tutti vaccinati. Il mese prossimo devo approvare il bilancio ed io in America non ci posso andare, perché tra andata e ritorno mi costerebbe una trentina di giorni di quarantena. Non me lo posso permettere, ma soprattutto con l'entrata in vigore del passaporto vaccinale, io non potrei muovermi», aggiunge sconsolato. EFFETTO VIRUS - «Al momento il mercato del nostro settore è fiorente in tutto il mondo, ma noi siamo in particolar modo sotto pressione perché il Covid incide sulla produzione in modo diverso. Tutti cercano nuovi mezzi digitali per raggiungere il mercato, ma è davvero molto difficile», sostiene, spiegando l'effetto del Covid sul ciclo produttivo. «Il problema è dato dai cosiddetti costi di fermo, anche un solo contagio blocca interi reparti e data la tipologia della produzione il personale non può essere sostituito immediatamente», spiega Vitulano, non senza fare una panoramica del momento commerciale del settore, in netta ripresa dopo i primi effetti

negativi dell'emergenza sanitaria. FATTURATI - «Lo scorso anno è terminato con il fatturato in lieve aumento e nel 2021 registriamo addirittura il + 20%, perché l'Eu L'APPELLO Michele Vitulano imprenditore barese della Indeco . ropa nei settori costruzioni e affini è già ripartita al pari degli Stati Uniti, il Far East non è male e l'Australia si sta riprendendo», sostiene. In realtà, grosse difficoltà si riscontrano in tutto il settore della logistica con numerosi equilibri saltati. Infatti la pandemia ha determinato una situazione abbastanza singolare: i container arrivano pieni dalla Cina, ma ripartono vuoti. Tutto ciò ha fatto lievitare i costi dei noleggi anche oltre il 40%, anche per effetto della diminuzione delle rotte. Quindi, gli armatori stanno facendo cartello, al pari dei produttori di acciaio, il cui costo in miniera non è aumentato. Ma nel complesso la pressione sulle materie prime è molto forte, anche per l'aumento della domanda da parte della Cina. MADE IN ITALY - La multinazionale barese ha 130 dipendenti a Bari e 240 in Italia e all'estero con un fatturato consolidato di 57 milioni l'anno (30 milioni in Italia). «Il 95% della produzione (martelli demolitori idraulici in particolare, ndr), avviene in Italia, solo alcune macchine vengono prodotte negli Stati Uniti e non importiamo alcun materiale dalla Cina. È però importante poter riuscire a tutelare i nostri lavoratori che stando davanti al tornio certo non possono usufruire dello smart working. Spero davvero le aziende possano contribuire a vaccinare il proprio personale», conclude Vitulano. CAMPAGNA VACCINALE Prosegue il piano vaccinazioni ma non mancano le polemiche .

SCENARIO ECONOMIA

11 articoli

La Lente

Luoghi di lavoro e pandemia, vertice esecutivo e sindacati

Enrico Marro

Via alla campagna di vaccinazione nelle aziende e nuove misure anti-covid nei luoghi di lavoro. Sono gli obiettivi dei due protocolli al centro dell'incontro di oggi in videoconferenza tra i ministri del Lavoro, Andrea Orlando, e della Sanità, Roberto Speranza, e i vertici di sindacati e imprese. Sul tavolo due bozze d'accordo, ma restano alcuni nodi da sciogliere. Sul piano delle vaccinazioni ci sono circa 7.500 aziende disponibili, il 75% al Nord. Ovviamente la vaccinazione sarà su base volontaria, mentre c'è discussione se oltre ai lavoratori possano essere coinvolti anche i familiari conviventi. I sindacati chiedono una regia nazionale per evitare che in azienda si creino scorciatoie rispetto alla priorità di vaccinare anziani e persone fragili. Sul protocollo sicurezza Cgil, Cisl e Uil vogliono portare da 1 a 2 metri la distanza minima di sicurezza e ripristinare ingressi contingentati in supermercati e altri luoghi ad alta affluenza, ma le imprese non sono d'accordo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Il ministro del Lavoro

e delle politiche sociali Andrea Orlando

Il banchiere francese

«Europa troppo lenta, America e Cina stanno correndo»

François Villeroy de Galhau 4

E' necessario che i politici europei si confrontassero ad un doloroso paradosso: nel corso degli ultimi 20 anni, due crisi nate in altri continenti sembrano aver inflitto più danni alla nostra economia di quanti ne abbiano causati a quella statunitense o asiatica. La crisi finanziaria del 2008 è partita dagli Stati Uniti e la pandemia del 2020 è iniziata in Cina. Tuttavia, a metà dello scorso decennio, gli Stati Uniti erano già tornati ai livelli di crescita pre-crisi, mentre l'Europa accusava un significativo ritardo e, nel 2020, il prodotto interno lordo statunitense ha registrato un calo del 3,5%, mentre nell'Eurozona la produzione si è contratta del 6,6%, quasi il doppio. La Cina non ha interrotto la sua corsa né allora né oggi, chiudendo in crescita positiva persino l'anno scorso, nonostante i lockdown.

Allora, che cos'è che frena l'Europa? Per usare un'analogia con la fisica, la forza è il prodotto della massa per l'accelerazione. Il mio pensiero è che l'Europa abbia la prima, grazie al successo del mercato unico e della moneta unica, ma che le manchi la seconda. È necessario considerare due argomenti. Il primo è l'idea che la responsabilità sia da attribuire all'elevato livello di spesa sociale in Europa. Io rifiuto con decisione questa teoria. Al contrario, il nostro modello sociale europeo è una risorsa che alimenta la crescita e frena le disuguaglianze.

I paragoni

Molte economie del Nord Europa ne sono una chiara dimostrazione: hanno una spesa sociale elevata, solide leggi sul lavoro e un'ottima performance economica. Prendiamo la Norvegia e l'Austria, dove la disoccupazione è bassa e la crescita della produttività sostenuta, nonostante una spesa sociale superiore alla media. Oppure consideriamo la Svezia e i Paesi Bassi, patria di alcuni «decacorni» di successo, come Spotify e Adyen.

La seconda critica mossa alla politica economica europea in questo momento è che al continente manchi il sostegno alla domanda, argomento apparentemente rafforzato dal pacchetto di stimoli senza precedenti varato dal Presidente Biden negli Stati Uniti. Questa è una fin troppo semplice esagerazione. Gli errori commessi nella crisi precedente ci hanno insegnato una lezione. Lo scorso anno la Banca centrale europea ha agito prontamente, opponendo alla pandemia la risposta monetaria più forte della sua storia. Oggi, il nostro bilancio è più del doppio rispetto a quello della Federal Reserve. Sul fronte della spesa pubblica, i governi hanno allentato le regole fiscali interne e varato il pacchetto Next Generation EU, del valore di 750 miliardi di euro e finanziato dal debito comune.

È opportuno ricordare che, in Europa, i nostri stimoli di bilancio hanno in realtà quasi eguagliato quelli statunitensi nel 2020, grazie proprio al sostegno pubblico. In prospettiva, il problema principale è la lentezza dell'implementazione. È urgente che i governi dell'Unione europea comincino a trasferire i fondi promessi all'economia. Come dicevo, il nostro handicap principale è la lentezza.

Abbiamo anche iniziato a discutere le regole di bilancio europee. Il pericolo qui è di un confronto infruttuoso su posizioni logore. Abbiamo ancora bisogno di regole, sebbene debbano essere riviste. Io sono a favore di un sistema basato su una traiettoria del debito a più lungo termine e su un obiettivo operativo unico, ovvero un tetto all'aumento della spesa pubblica. Pertanto, se la spiegazione al ritardo dell'Europa non è né sociale né a livello macroeconomico, quale può essere? A mio parere, la risposta risiede nella macroeconomia. Il divario di crescita è di fatto un divario di innovazione. Nel 2019, delle 100 aziende più

innovative al mondo, 38 erano statunitensi, 21 cinesi e solo 15 europee. Una distribuzione del genere non è affatto ineluttabile!

Gli obiettivi

Possiamo far fronte a questa carenza innanzitutto migliorando i livelli d'istruzione e di formazione. Pur avendo alcuni dei sistemi educativi e di formazione professionale migliori al mondo, esistono ampie differenze in termini di capitale umano tra nord e sud. I Paesi dell'Europa meridionale, inclusa la Francia, dispongono di una quota maggiore di manodopera non specializzata. La Spagna e l'Italia ne hanno il doppio rispetto alla Svezia in rapporto alla popolazione. Ne consegue che investire nell'istruzione è una priorità. Per competere con le economie statunitense e cinese e le loro imprese, le dimensioni sono chiaramente fondamentali. Ovviamente, non andiamo così male con le start-up, ma il numero di imprese ad alto potenziale in Europa deve essere drasticamente aumentato. Finanziare questa crescita è sicuramente possibile, poiché il nostro continente dispone della più alta quota di risparmi privati al mondo. Il fatto che gli investimenti siano diminuiti nell'ultimo decennio è inaccettabile e dovrebbe essere affrontato attuando una vera Unione dei mercati dei capitali. Possiamo anche ridare slancio al mercato unico, ottimizzandone la forza tramite una combinazione decisamente migliore delle sue componenti: libera circolazione delle merci, naturalmente, ma anche potere di regolamentazione. Per quanto riguarda la politica industriale, non dobbiamo aver paura di sviluppare partenariati pubblico-privato, come nel caso dell'intelligenza artificiale e delle batterie. A complemento di ciò, la politica europea sulla concorrenza potrebbe essere orientata in modo più strategico.

Infine, nell'uscire dalla crisi del Covid, noi in Europa dobbiamo stare attenti a non restare aggrappati al passato. La protezione sociale è rivolta ai cittadini, non ai settori in declino. Dobbiamo lasciare spazio a una distruzione creatrice, per ripulire e rinnovare, sempre tutelando i più vulnerabili. In sostanza, dobbiamo trovare il modo per conciliare le idee di due dei più eminenti economisti europei: Schumpeter e Keynes.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il divario Stati Uniti vs Europa: il Pil a confronto 1999=100 Pil procapite Pil Stati Uniti Europa
1999 2001 2003 2005 2007 2009 2011 2013 1015 2017 2019 1999 2001 2003 2005 2007
2009 2011 2013 1015 2017 2019 150 140 130 120 110 100 130 125 120 115 110 100

Fonte: Eurostat, Fmi Pparra

Chi è

François Villeroy de Galhau, 62 anni, dal 2015 è il governatore della Banca di Francia. Tra i suoi antenati c'è Nicolas Villeroy, il fondatore della società produttrice di ceramiche Villeroy&Boch. Ha studiato alla Scuola Politecnica e all'Ena. Già consigliere del premier Pierre Bérégovoy, è stato direttore di gabinetto con Dominique Strauss-Kahn e Christian Sautter. Ha ricoperto incarichi a Bruxelles e guidato la direzione generale delle imposte a Parigi. Come banchiere centrale, siede nel board della Bce.

Foto:

François Villeroy

de Galhau

è al vertice della Banca di Francia

dal novembre 2015

Irca e San Benedetto

Gianfranco Zoppas: la sostenibilità non è una moda con tecnologia e creatività il Made in Italy è sempre più forte

Daniela Polizzi 7

Coca Cola, Pepsi, Nestlé, Danone e tutti i big della cosmetica. «Ormai i grandi gruppi globali del largo consumo hanno dichiarato di voler raggiungere l'obiettivo zero rifiuti, soprattutto nella plastica. Quindi anche noi fornitori abbiamo il compito di adeguarci e diventare sempre più ecologici. Quella della sostenibilità è un'onda lunga che deve correre su tutta la catena industriale che deve diventare virtuosa. E per farlo non si scappa: l'innovazione è l'unica strada».

Così Gianfranco Zoppas ha «inventato» quella che definisce la macchina del futuro. È grande 400 metri quadrati, «in pratica è una fabbrica completa che produce circa 55 mila bottiglie l'ora. «È una sorta di grande rotativa che fa le forme e poi le soffia a ciclo continuo», spiega Zoppas. Produce contenitori più leggeri del 10%, abbate i costi di produzione del 15%, taglia di un terzo i consumi energetici, del 20% i costi della logistica e abbate del 79% le emissioni di CO2».

L'ha battezzata Xtreme Renew. Lavora le scaglie di Pet e le restituisce sotto forma di bottiglie e altri contenitori riciclati al 100%, pronti per essere imbottigliati, in pratica compie tutto il ciclo produttivo. «Ci sono voluti anni di ricerca e impegno ma anche il cambiamento a livello legislativo che fino alla scorsa estate in Italia non consentiva di produrre bottiglie riciclate al 100%. Eravamo rimasti l'ultimo Paese in Europa a non permettere la svolta completa. Noi ci siamo spesi molto con i governi e ci siamo riusciti».

Gianfranco Zoppas, 78 anni, è il presidente della Zoppas industries, un pezzo della storia industriale italiana. È l'esponente della seconda generazione di imprenditori veneti diventati famosi con gli elettrodomestici Zoppas, poi ceduti a Zanussi, che a sua volta aveva venduto a Electrolux nel 1984. «Nessuno in Italia si era fatto avanti per comprare così abbiamo dovuto cedere all'estero. A me era rimasta l'attività di famiglia la Irca, Industria Resistenze Corazzate e Affini, che si occupava dei componenti di lavatrici, lavastoviglie e frigoriferi. Aveva 450 mila euro di ricavi, oggi ne vale circa 740 milioni».

Tutta l'attenzione è sulla svolta green delle bottiglie per le bevande, un settore che la dinastia trevigiana peraltro conosce bene perché possiede l'Acqua San Benedetto, un colosso nazionale del beverage con oltre 770 milioni di ricavi. «Non sono stati facili i lockdown neanche per l'acqua minerale con bar e ristoranti chiusi. Ma abbiamo lottato come leoni», dice l'imprenditore, vicepresidente di San Benedetto, il cui presidente è suo fratello Enrico.

Zoppas industries è una realtà della meccanica impiantistica che lavora attraverso la Sipra nei macchinari per la trasformazione e lo stampaggio delle materie plastiche in Pet, e con la Irca nei sistemi di riscaldamento per elettrodomestici per clienti come Bosch, Siemens, Zanussi Electrolux, e tutto il mondo del caffè con Nespresso, Lavazza, Illy. Ma anche per l'automotive, il medicale e l'industria spaziale con i satelliti lanciati da Ariane. Dietro la sonda spaziale Rosetta c'era la tecnologia di Zoppas. Realizza 740 milioni di ricavi da Vittorio Veneto, nella provincia di Treviso, cuore della Ricerca del gruppo, dove lavorano oltre 100 persone tra Italia, Cina e Messico, e piattaforma industriale dove nascono i prodotti che il gruppo porta in Italia e sui mercati esteri attraverso 14 stabilimenti produttivi, di cui 4 in Italia, 2 in Messico, e il resto in Germania, Francia, Svizzera, Romania, Serbia, Cina, Russia e Stati Uniti. Così Sipra raccoglie il 95% dei ricavi all'estero e Irca l'85%. Il 12% delle produzioni è fatto in

Italia. Zoppas guarda ai prossimi cinque anni: «Vogliamo arrivare a un miliardo di ricavi».

Quanto pensate di investire per attuare il vostro piano?

«Ogni anno il gruppo investe tra il 7 e il 10% dei ricavi in ricerca e sviluppo, il che vuole dire tra i 50 e i 70 milioni, un ritmo che confermiamo. Di questi, tanti sono puntati sulla trasformazione digitale che viaggia in parallelo con l'innovazione e la sostenibilità. Ora abbiamo vinto una grande battaglia ambientale perché grazie al decreto Agosto convertito in legge, è stato eliminato l'obbligo per le aziende di usare almeno il 50% di materia vergine, un limite che privilegiava la catena produttiva del petrolio. Ci siamo arrivati con l'aiuto del senatore Andrea Ferrazzi, e a larga parte del Parlamento che ha approvato la sua proposta, ci siamo riusciti. Così oggi anche in Italia si possono commerciare le bottiglie di plastica riciclate al 100%. Abbiamo eliminato un paradosso perché fino allo scorso anno era consentito importare migliaia di bottiglie riciclate al 100% da altri Paesi, in cui quel limite non esisteva. Ora, grazie all'utilizzo di questo macchinario anche in Italia, finalmente apriamo alla transizione green. Anche San Benedetto ha appena lanciato la Ecogreen Easy la nuova bottiglia al 100% di pet riciclato e carbon neutral. Abatterà le emissioni di gas serra del 9%, con un utilizzo di circa 300 tonnellate di pet vergine in meno nel 2021».

Quanto tempo ha perso l'Italia con il ritardo nell'adeguamento della legge?

«È stato frenato un intero settore sul cammino dell'economia circolare ma adesso il Paese può recuperare. Intanto Zoppas ha venduto la sua nuova macchina a gruppi delle bevande come la giapponese Suntori e anche in Brasile alla famiglia Amparo che lavora nella detergenza. D'altronde le grandi multinazionali parlano solo di sostenibilità. Anche perché siamo ormai entrati in una fase di scarsità di materie prime, innescata dalla stessa ripartenza delle attività produttive in tutto il mondo. Mancano i chip per l'elettronica e i produttori di componentistica fanno fatica a stare dietro alla domanda. Senza contare che questo porta a un aumento dei prezzi, inevitabilmente. A monte, lo stesso costo della plastica vergine è schizzato in questi tre mesi, raddoppiando da 600 a 1200 dollari la tonnellata. E il prodotto riciclato non è ancora sufficiente».

Il governo italiano alla fine vi ha ascoltato..

«Certo, ma adesso sarebbero utili due cose. Obbligare le aziende ad accelerare gli obiettivi della direttiva europea che prevede di utilizzare solo il 25% di materia plastica entro il 2025. Poi, incentivare a livello fiscale l'utilizzo di Pet riciclato. Ne abbiamo parlato pochi giorni fa con Vannia Gava, sottosegretario del ministro alla Transizione ecologica, Roberto Cingolani».

Come va questi mesi per l'azienda?

«Registriamo una crescita forte, tanto da poter prevedere un aumento dei ricavi attorno al 20% entro giugno».

Chi sono i suoi concorrenti?

«Per la Sipa parliamo di nomi come la tedesca Krones, la francese Sidel del gruppo Tetra Pak, la canadese Husky. Ma noi abbiamo il vantaggio di una macchina che compie il ciclo completo, frutto della nostra ricerca».

Lei rappresenta la seconda generazione Zoppas, la terza è pronta?

«I miei figli sono già in azienda. Federico è direttore generale di Irca, Matteo e mio nipote Tullio sono operativi alla San Benedetto. C'è un vecchio carosello che dice: 'Zoppas li fa e nessuno li distrugge'».

La Borsa non vi tenta?

«Quando arriveremo a un miliardo di fatturato potremmo diventare attraenti anche per il listino e ne riparleremo. È stato un percorso lungo per arrivare alle dimensioni attuali. Fin qui

abbiamo compiuto una crescita organica, creato piattaforme all'estero, come in Cina per seguire clienti del calibro di Haier, per adattarci alle loro esigenze. Siamo frutto di innumerevoli startup che ora danno i frutti. Prima eravamo legati all'Europa, ora siamo una realtà globale. Può darsi che adesso arrivi il momento delle acquisizioni per arricchire il portafoglio. Vogliamo diventare più grandi».

Rimpiange il fatto che la sua famiglia abbia rinunciato al marchio Zoppas negli elettrodomestici?

«Come presidente della Zanussi, che aveva già rilevato Zoppas, ho di fatto preparato la cessione dell'azienda agli svedesi che si sono ritrovati un gioiellino. L'Italia è stata la patria del bianco ma forse in quegli anni non ha saputo sostenere le necessità e i sogni di un imprenditore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gianfranco Zoppas Alla guida di Zoppas Industries e vicepresidente di San Benedetto
Chi sono

Ogni esponente della seconda generazione degli Zoppas si occupa di settori diversi. Ma tutti sono presenti nei board delle attività di famiglia. Gianfranco ha il 24% di Zoppas industrie e ne è il presidente. Stessa quota possiede il fratello Enrico (che del gruppo è anche vice presidente). È lui che guida come presidente il gruppo San Benedetto, di cui è vice presidente Gianfranco. Al loro fianco Renzo, sempre con il 24%, le sorelle Sara Lucia e Maria Teresa con il 13% a testa. Stesso schema in San Benedetto dove Gianfranco ed Enrico hanno il 25% ciascuno, il 22% è di Renzo, il 14% di Sara Lucia e il 13% di Maria Teresa.

Foto:

Alla guida di Zoppas Industries e vicepresidente di San Benedetto

Finanza i protagonisti

Effetto covid «il risparmio? più digitale e stop al mordi e fuggi»

Paolo Di Grazia (FinecoBank): «C'è più attenzione ai progetti di lungo periodo rispetto alle speculazioni di breve. È un segnale di maturità. Il web è una strada senza ritorno» Le banche di tipo tradizionale cambieranno presto la loro offerta. Ma chi è nato digitale, come noi, non resterà fermo

Stefano Righi

C'è un effetto Covid anche sui risparmi degli italiani. Ne è convinto Paolo Di Grazia che, con Mauro Albanese (rete) e Fabio Milanese (operations), è uno dei tre vice direttori generali che governano l'operatività di Finecobank alle spalle di Alessandro Foti. In Fineco dalla fondazione, Di Grazia, 53 anni, responsabile del

global business

, fotografa il cambiamento degli ultimi dodici mesi, un'evoluzione che potrebbe risultare irreversibile.

Di Grazia, si fa un gran parlare di cultura finanziaria. L'italiano è un grande risparmiatore, ma preferisce ancora tenere i soldi sotto il materasso o liquidi nel conto corrente. Accetta l'erosione dell'inflazione piuttosto che affrontare i mercati finanziari.

«Qualcosa sta cambiando. Se c'è una cosa che abbiamo notato in questi ultimi dodici mesi è un incremento della cultura finanziaria della nostra clientela. È cambiata la consapevolezza: la clientela ha scoperto che c'è un modo di investire nel lungo periodo con ritorni interessanti e un rischio bilanciato. È una scommessa che noi avevamo aperto all'inizio del nostro percorso, 22 anni fa e che adesso sta venendo a completa maturazione. Un tempo il risparmiatore poteva investire solo sul mercato domestico e poco più in là. Oggi ha la possibilità concreta e semplice di investire nella crescita globale, di arrivare con l'aiuto di un consulente a creare un portafoglio capace di considerare tutte le opportunità di crescita. Con una diversificazione amplissima dei mercati su cui investire. È un passo in avanti notevolissimo».

A questa maggiore cultura finanziaria si è affiancata anche una diversa richiesta di tipologia di prodotti?

«La consapevolezza di lungo periodo si è accompagnata a una minor propensione al rischio nel breve. C'è un atteggiamento prudente da parte della clientela, che guarda più all'obiettivo lontano che alla speculazione di breve. In molti hanno scelto la cosiddetta strategia del decumulo: ovvero l'entrata sui mercati in maniera graduale, con piani anche a cinque anni. È una strategia prudente, che permette di limitare le oscillazioni di mercato, consentendo di partecipare alla crescita globale».

FinecoBank nasce digitale. Un anno fa eravate una delle poche banche in Italia pronte a rispondere al lockdown. Nel 2020 i clienti sono arrivati a essere 1,3 milioni. Quando arriverete a 2 milioni?

«In realtà se il mercato fosse perfettamente razionale dovremmo parlare di 4 milioni di clienti. Invece entrano in gioco diversi meccanismi quando si decide di cambiare banca, ma sono certo ci arriveremo perché è aumentata la richiesta di servizi digitali, dai pagamenti agli investimenti. Nel corso di quest'anno è aumentata la consapevolezza della clientela, rendendo più evidenti le difficoltà per il sistema bancario tradizionale nello stare al passo con i tempi e con le richieste di operazioni agili e da remoto. Oggi il cliente di una banca non è più disposto a tollerare disservizi, quello che chiede è che la banca semplifichi la sua vita, non la complichino».

Lei è in FinecoBank dalla fondazione. Come siete cambiati in questi anni?

«Rispetto agli esordi il modello di servizio si è evoluto e arricchito, per arrivare a una configurazione stabile da circa un decennio. L'idea è stata quella di fornire risposte semplici a tutte le esigenze finanziarie dei clienti grazie a un'unica piattaforma digitale collegata a una rete di consulenti finanziari. Ecco, la semplicità di utilizzo è uno dei punti a cui teniamo maggiormente».

Avete un vantaggio industriale rispetto ai concorrenti?

«FinecoBank è stata disegnata interamente in casa, con un sistema informativo proprietario, la sua infrastruttura è stata pensata, alla fine del secolo scorso, per una banca del futuro. Quel futuro è adesso...».

Il Covid vi ha trovato tra i pochi preparati alla transizione digitale. Cosa è cambiato in quest'anno?

«Dal punto di vista sociale e sanitario è stato un anno difficile, che ci ha fatto soffrire e preoccupare tutti. Fortunatamente la nostra banca è stata in grado di erogare un servizio che altrimenti la maggior parte dei clienti non avrebbe saputo dove trovare. C'è stata una grande richiesta di servizi digitali che ci accompagnerà anche in futuro. L'evoluzione dei livelli di digitalizzazione del paese è un trend che non è destinato a esaurirsi, almeno fino a che non arriveremo all'asintoto».

Sono aumentati i clienti?

«Sì, sono aumentati i clienti ma soprattutto sono aumentati gli asset in gestione, ovvero le masse. In un anno la raccolta netta è aumentata di 9 miliardi di euro. È la prova di quante persone cercavano una piattaforma con cui investire».

Quanto dice sembra destinato ad aumentare sempre più il divario tra banche tradizionali e banche specializzate.

«Sono convinto che a livello mondiale il ritardo delle banche di tipo tradizionale verrà in qualche maniera colmato. Sono certo che gli istituti tradizionali risponderanno alle nuove sfide, evolvendo la qualità della risposta ai bisogni dei clienti, alzando il livello di servizio per essere al passo con i tempi. Ma questi risultati non si otterranno subito, serve un cambio culturale non facile per le banche tradizionali. Nel frattempo noi non staremo di certo fermi ad aspettare».

Nel vostro modello di business quale ruolo ha Fineco Asset Management, la vostra fabbrica prodotto basata in Irlanda?

«Fam, che è permeata della cultura di servizio tipica di FinecoBank, compete con gli altri brand della nostra offerta. Offre investimenti esenti da fee legate alle performance, ha grande capacità di cogliere le necessità del mercato grazie alla rapidità nel time to market. Fam è un fattore che gioca a favore di FinecoBank, ma a patto che sappia essere concorrenziale con i grandi gruppi che operano nel settore del risparmio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

324,5

Milioni di euro

L'utile netto di Fineco nel 2020 (+19,2%)

Foto:

In crescita

Paolo Di Grazia, 53 anni, è vice direttore generale di FinecoBank. È entrato nell'istituto guidato da Alessandro Foti al momento della fondazione, era il 1999

La ripresa globale

Sorpasso sulla Cina ora è l'America a trainare il mondo

Le misure di Biden spingono gli Usa verso una crescita del 6,5% mentre Pechino teme le bolle e cerca di raffreddare l'economia Yellen rilancia: "Una tassa globale sulle multinazionali"

Record per Wall Street

Federico Rampini

dal nostro corrispondente New York - L'America di Joe Biden è pronta per sottrarre alla Cina il ruolo di locomotiva mondiale, trainando anche la crescita degli altri. Il sorpasso è favorito da una frenata recente nella politica economica cinese: Xi Jinping vuole raffreddare una crescita surriscaldata e ordina alle banche di ridurre il credito all'economia, soprattutto in settori sovra-indebitati come l'immobiliare. È una geografia globale inedita, con un improvviso rovesciamento di ruoli fra le due superpotenze, quella che apre il summit di primavera del Fondo monetario internazionale a Washington. E la ministra del Tesoro americana Janet Yellen rilancia l'idea di una minimum global tax sulle multinazionali, alla vigilia del G20: oltre alla lotta contro l'elusione fiscale, l'obiettivo è trovare la copertura fiscale per il maxi piano d'investimenti da duemila miliardi di dollari che Biden sottoporrà al Congresso. È la direttrice generale del Fondo monetario, Kristalina Georgieva, ad annunciare che il 2021 sarà un anno di «riprese a velocità differenziate».

In testa spicca proprio l'America, per la quale si prevede una crescita del 6,5% cioè superiore perfino a quella cinese. La Repubblica Popolare dovrebbe arrivare seconda, con il +6%, mentre in coda alle grandi economie arranca l'Unione europea con +3,9%. Il segreto dell'eccezionale performance americana sta in diversi fattori: il dinamismo di un capitalismo che con Big Tech ha vinto la scommessa dei lockdown nel 2020; l'ottimo andamento delle vaccinazioni; infine uno sforzo senza precedenti nella spesa pubblica combinato con la politica monetaria eccezionalmente espansiva. È la prima volta dal 2005 che il contributo americano alla crescita mondiale supera quello cinese. Solo contando le due ultime manovre di spesa (900 miliardi con Trump a Natale e 1.900 con Biden il mese scorso) gli Stati Uniti aggiungono un punto e mezzo alla crescita globale. Secondo l'Ocse alla fine del 2022 l'economia del pianeta avrà 3.000 miliardi di dollari di reddito in più solo per effetto delle manovre di spesa pubblica americana, «il che equivale ad aggiungere al mondo una nuova economia delle dimensioni della Francia». I benefici per gli americani sono evidenti nell'ultimo dato dell'occupazione, +917.000 posti di lavoro a marzo. Però dalla crescita americana ci sarà una "fuoriuscita" - sotto forma di importazioni - che arricchirà anche Cina, Unione europea, Giappone.

Lo scambio di ruoli fra Stati Uniti e Cina è tanto più significativo se si confronta con la crisi economica del 2008-2009. Allora fu la Cina ad evitare la recessione e a trainare la ripresa mondiale, grazie ai suoi giganteschi investimenti pubblici in infrastrutture: ferrovie ad alta velocità, aeroporti, autostrade, edilizia popolare. È proprio l'eredità di quella crescita trainata dagli investimenti pubblici che oggi induce Pechino alla prudenza. La Banca centrale ha diramato direttive perché il volume di nuovi prestiti nel primo trimestre di quest'anno sia eguale o inferiore allo stesso periodo del 2020. Poiché nel mese di gennaio il credito bancario è aumentato del 16%, per rispettare le direttive le banche dovranno operare una netta riduzione. La preoccupazione è avere accumulato situazioni aziendali ad alto rischio di bancarotta, soprattutto nei settori che furono al centro degli investimenti dal 2009 in poi.

A Washington, al contrario, la parola d'ordine è «emulare la Cina». Biden vorrebbe realizzare un salto di qualità nelle reti infrastrutturali americane, dopo decenni di abbandono. Sogna

un'alta velocità ferroviaria sul modello di Pechino, sogna di fare politica industriale come Xi, aiutando i campioni nazionali a vincere la gara in settori come l'auto elettrica, i semiconduttori, il 5G. Alla ricerca della copertura fiscale per i duemila miliardi di investimenti, Yellen punta ad alzare la tassa sugli utili societari dal 21% al 28%. Una global minimum tax - forse dell'ordine del 21% - servirebbe a impedire quella concorrenza al ribasso fra Stati, che ha fatto il gioco delle multinazionali e ha spinto molte nazioni occidentali a compensare il mancato gettito tassando il ceto medio.

E intanto, Wall Street festeggia un nuovo record, con il Dow Jones e lo S&P 500 che terminano rispettivamente in rialzo dell'1,12% e dell'1,44%. 6,5% Gli Stati Uniti Le stime di crescita nel 2021: l'America contribuirà a un punto e mezzo di Pil globale 6% La Cina Ha fissato un obiettivo prudente del 6%, ora sta cercando di raffreddare l'economia

Foto: kJoe Biden

Foto: kXi Jinping

Legittimo interesse

PREPARARSI AL PEGGIO

Andrea Resti

Mentre il governo è impegnato a definire come utilizzerà il Recovery è necessario preservare la salute del sistema bancario affinché possa fare da moltiplicatore di quei fondi, amplificandone l'effetto. Peccato che il Covid non abbia risparmiato neppure le banche, lasciandole con dei brutti presentimenti e un parabrezza appannato. pagina 11 Mentre il governo è impegnato a definire come utilizzerà il Recovery fund, è necessario preservare la salute del sistema bancario affinché possa fare da moltiplicatore di quei fondi, amplificandone l'effetto espansivo. Peccato che il Covid non abbia risparmiato neppure gli istituti di credito, lasciandoli con dei brutti presentimenti e un parabrezza appannato. Per capire perché, facciamo un passo indietro. Un anno fa, quando virus e lockdown hanno immobilizzato interi comparti del settore produttivo, la Bce e le altre autorità di vigilanza hanno aperto senza esitare il bocchettone dell'ossigeno, fornendo alle banche finanziamenti straordinari e allentando temporaneamente le regole che prescrivono un livello di patrimonio minimo e impongono il tempestivo riconoscimento delle perdite. In parallelo, i governi di tutta Europa sono intervenuti con misure rivolte a supportare i debitori: con identico impeto, ma utilizzando strumenti diversi da Paese a Paese. La loro risposta si è infatti articolata su tre distinti piani: misure fiscali dirette, cioè contributi a fondo perduto e abbuoni di imposte che aggravano il deficit pubblico; misure contingenti, come il rinvio delle scadenze fiscali o la concessione di garanzie pubbliche sui debiti delle imprese, che produrranno costi per lo Stato solo se l'economia non dovesse rapidamente risollevarsi; infine, misure legislative fiscalmente neutre perché incidono solo sui rapporti tra privati, prima fra tutte l'emanazione di moratorie sui prestiti bancari. Per quanto i dati sui singoli provvedimenti nazionali siano frammentari e difficili da confrontare, è abbastanza chiaro che i Paesi con maggiori vincoli di finanza pubblica hanno utilizzato con maggior cautela le misure dirette, per paura di incidere su equilibri fiscali già precari (vedere il grafico in pagina). Essi hanno invece fatto ricorso in modo più consistente a misure contingenti come le garanzie pubbliche (bombe a orologeria suscettibili di determinare significativi oneri per lo Stato se la crisi non si risolverà per il meglio) o neutre, come le moratorie (grazie alle quali i finanziamenti bancari non presentano ritardi solo perché le relative scadenze sono congelate). Per effetto di queste ultime, è difficile distinguere i nuovi crediti in sofferenza (il parabrezza è appannato); tuttavia, l'incremento dei prestiti scaduti e gli accantonamenti per future perdite appostati nei bilanci 2020 di molti istituti rappresentano dei brutti presentimenti. Se le vulnerabilità dei singoli Stati sono diverse, è necessario tenerne conto nel definire le scelte da prendere a Bruxelles e Francoforte sul credito. Per ragioni politiche (non vanificare l'ingente sforzo compiuto durante la pandemia perché l'Europa venisse percepita come una madre comune), ma anche economiche visto che, in un mercato fortemente integrato come la UE, le recessioni scavalcano i confini proprio come i virus. In particolare, come affermato anche dallo European Systemic Risk Board, è opportuno prepararsi per lo scenario peggiore. Per esempio, investendo una parte del Recovery fund nell'ammodernamento delle procedure giudiziarie di liquidazione delle imprese e escussione dei crediti, premiando chi ottiene miglioramenti tangibili con un temporaneo allentamento degli obblighi di svalutazione dei crediti deteriorati. Oppure aggiornando le regole in materia di aiuti pubblici definite dalla Commissione europea ben prima della pandemia, che limitano la possibilità per lo Stato di acquistare crediti bancari scommettendo sul graduale recupero del

quadro economico. O ancora, se l'ambizione politica consente di volare alto, stingendo i bulloni dell'Unione bancaria attraverso un fondo di assicurazione dei depositi comune e la creazione di una bad bank europea, così da spezzare definitivamente il circolo vizioso tra la fragilità delle banche di un Paese e i rischi per il costo del suo debito pubblico. Il tempo per agire non è infinito. FONTE PARLAMENTO EUROPEO, BRUEGEL

I numeri L'asimmetria delle politiche fiscali rapporto tra uso di misure contingenti e avanzo di bilancio sul pil

La grande sfida dell'estate

Spagna, Grecia ed Egitto sono già partiti, con vaccinazioni e accordi bilaterali. E l'Italia del turismo rischia di perdere un'altra stagione
ettore livini e raffaele ricciardi

L' Italia perde 300 charter a zero il primo derby contro la Spagna della stagione turistica 2021. L'estate (calendario alla mano) è ancora lontana. «Ma i giochi, ovvero le prenotazioni, si stanno facendo ora», assicura Bernabò Bocca, presidente di Federalberghi. E se il buongiorno si vede dal mattino - cioè da questa settimana di Pasqua - il Belpaese parte in netto ritardo in una partita in cui i nostri tradizionali rivali - Grecia, Spagna ed Egitto su tutti - si sono mossi prima e meglio di noi. Negli ultimi giorni almeno 300 voli speciali sono partiti dalla Germania, destinazione Baleari, carichi di passeggeri grazie agli accordi sanitari stretti tra i due Paesi. «Una scelta che avremmo potuto fare anche noi per Sardegna e Sicilia», dice amaro Gabriele Burgio, amministratore delegato di Alpitour. Anche la Grecia - dove il turismo vale il 20% del Pil - ha bruciato le tappe. con due interviste di ROSARIA AMATO e IRENE MARIA SCALISE pagina 4 segue dalla prima Atene ha vaccinato con priorità gli abitanti delle isole con meno di mille abitanti. Ha fissato una data - il 14 maggio - in cui partirà la stagione estiva. Ha accettato obbligo di aspettare il pass vaccinale della Ue per l'apertura a 360° ai viaggiatori Ue. Ma nel frattempo ha già quasi raggiunto intese bilaterali con una decina di Paesi - da Israele (già firmata) alla Gran Bretagna, dagli Usa al Canada - per il via libera a vaccinati e tamponati. «E i colleghi greci ci hanno confermato di aver ricevuto una valanga di prenotazioni anticipate», ammette con un pizzico d'invidia Marina Lalli di Federturismo. Anche Sharm El Sheik - dove ai tempi pre-Covid andavano un milione di italiani l'anno - si è portata avanti: «Lì tutti i lavoratori delle strutture di accoglienza saranno vaccinati entro fine maggio», conferma Burgio. E in Italia? «L'estate 2021, malgrado i vaccini, rischia di essere peggiore di quella dell'anno scorso», dice Luca Patanè, presidente di Confturismo. Lui in qualche modo ha già alzato bandiera bianca. E ha spostato dal nostro Paese alla Polonia («da lì si può viaggiare tranquillamente a Zanzibar e alle Maldive») gli aerei a lungo raggio della sua Blue Panorama. Le prenotazioni di viaggi e alberghi sono pochissime. «Stiamo perdendo il treno - dice Burgio - Capisco l'emergenza sanitaria, ma nel nostro mondo per far partire il business, aprire un hotel e preparare una spiaggia servono almeno 30-60 giorni. E a noi servirebbe almeno una data certa in cui si possa iniziare a lavorare». La posta in palio è altissima: il mondo delle vacanze vale circa il 13% del Pil tricolore. Una miniera d'oro dove almeno il 50% delle entrate arriva dagli stranieri. Lo scorso anno il settore - causa Covid - ha mandato in fumo 53 miliardi di entrate. I mancati arrivi dall'estero (calcola il World Travel & tourism council) ci sono costati qualcosa come 100 milioni al giorno. E il rischio, quest'anno, è di fare ancora peggio. Con il pericolo che molte realtà arrivate fino a qui quasi per miracolo - dalle agenzie di viaggi alle pensioni familiari, dalle guide ai tour operator - paghino un'altra estate nera andando gambe all'aria. Il governo, al riguardo, ha scelto una linea rigorosamente europeista: si aspetta il pass vaccinale. Ovvero un documento sanitario - elettronico e cartaceo - per garantire che il titolare è stato vaccinato, ha anticorpi del Covid o ha fatto tamponi recenti e consentirgli di muoversi nella Ue. «Sarà pronto a metà giugno», ha garantito il commissario al mercato interno Thierry Breton. «Forse sulla carta - dice scettico Burgio - visto che per farlo funzionare davvero, integrare sistemi informatici e ottenere tutti i via libera temo servirà molto più tempo». Al palo sono anche i negoziati per varare corridoi

bilaterali con Paesi extra-Ue, per evitare fughe in avanti rispetto a Bruxelles. «Dovremmo essere meno burocratici e farci un po' più furbi», dice Bocca. Ad esempio, dice Assoutenti, liberando gli spostamenti interni degli oltre 3 milioni di italiani che hanno ricevuto entrambe le dosi di vaccino per iniziare a dare un po' di ossigeno al comparto. Il problema è che i nostri concorrenti non stanno con le mani in mano: l'Olanda manderà in avanscoperta 188 turisticavia in un villaggio blindato a Rodi (partenza la prossima settimana) tamponandoli prima e dopo la trasferta per testare l'efficacia dei viaggi Covid-free in Grecia. «Atene, non a caso, è la prima destinazione per gli americani quest'estate», dice Bocca. Le Seychelles hanno vaccinato il 70% della popolazione, come Dubai, le Maldive sono al 50%. La Spagna, a Barcellona, ha testato un maxi-evento pubblico Covid-free: un concerto da 5mila persone con test antigenici rapidi all'ingresso (sei respinti), mascherine e per il resto molta normalità. «È stato un esperimento proprio per capire se, a prescindere dal vaccino, una politica intelligente di tamponi permetta a un evento, ma anche un villaggio turistico o una struttura in genere, di essere Covid-free - spiega Lalli - È un percorso che altri Paesi stanno facendo, mentre noi no». E i furbetti che vogliono andare in vacanza, con buona pace di tamponi e quarantene, alla fine ci sono sempre visto che solo a gennaio e febbraio alle Maldive sono sbarcati 1.429 italiani. La polemica sui charter dall'Italia alle Canarie - con tanto di intervento del ministero della Salute e imposizione di tampone e cinque giorni di quarantena - ha lasciato l'amaro in bocca a tutto il settore. «Dal governo ci aspetteremmo qualcosa di diverso - dice Patanè - Siamo il settore più penalizzato dalla pandemia, dovrebbero mettere i nostri operatori tra le prime categorie a essere vaccinate». La filiera chiede una data certa di avvio della stagione. Impegno che finora l'esecutivo non si è sentito di prendere, vista l'allerta sanitaria ancora elevata, preferendo un monitoraggio settimanale che rilancia la palla a tempi (e dati) migliori. I protocolli per aprire in sicurezza, rivendica Federturismo, ci sono già, visto che proprio al gruppo di lavoro italiano (coi colleghi spagnoli) è stata affidato il loro perfezionamento in sede Ue per renderli uno standard adatto a tutti gli Stati membri. «Ci servirebbero più chiarezza - è l'appello di Burgio - Come fa uno straniero a venire in Italia con il timore che le regole sanitarie vengano cambiate in corsa?». Eppure proprio gli stranieri sono una gallina dalle uova d'oro che dovremmo coccolare: l'Italia, calcola l'Unwto, tra i grandi Paesi europei è quella con una quota di turisti dall'estero più elevata, intorno al 50% come la Spagna, e sopra Francia (30%) e Regno Unito (26%). Se non vengono, sono guai: i turisti tedeschi nel 2019 hanno speso da noi 7,6 miliardi, gli americani 5,4, i visitatori asiatici 2,6. La pandemia ha già ridotto da 44 a 16 miliardi le entrate da viaggiatori esteri nel 2020. Il rischio, ora che i vaccini stanno iniziando a sbloccare la situazione, è che l'Italia si tiri la zappa sui piedi, rovinando così anche la stagione 2021. ORBON ALIJA/GETTY

siamo meno dipendenti di spagna e grecia ma vale comunque il 13% delpil il peso del turismo nelle economie europeeI numeri

La geografia del turismo europeo prima del virus Arrivi di turisti stranieri in milioni nel 2019 gli effetti dell'emergenza sanitaria sul settore i risultati del turismo mondiale prima e dopo il covidL'opinione

Per l'Italia almeno metà delle entrate del turismo arriva dagli stranieri I mancati arrivi dall'estero ci costano 100 milioni al giorno. Piccoli alberghi e agenzie di viaggio rischiano il fallimento13% DEL PIL ITALIANO È il valore annuo del mondo delle vacanze in Italia, pari a circa 220 miliardi di euro

50% IL PESO ESTERO La metà delle entrate italiane da turismo arriva dai viaggiatori stranieri

70% VACCINATI DUBAI A Dubai e nelle Seychelles è stato vaccinato il 70% della popolazione
7,6 MILIARDI DI EURO I soldi spesi dai tedeschi in Italia nel 2019; 5,4 gli americani; 2,6 miliardi gli asiaticiL'opinione

La filiera del turismo nazionale chiede una data certa per l'avvio della stagione. Gli operatori del settore: i protocolli per lavorare in sicurezza ci sono. Ma il governo prende tempo

Foto: GETTY IMAGES

Foto: Marina Lalli presidente Federturismo Confindustria Luca Patanè presidente gruppo Uvet e Blue Panorama

Pier Ezhaya

"I tour operator al palo il viaggio resta un sogno tra quarantene e tamponi"

Il numero uno Astoi: "Maldive, Mar Rosso e Nord Europa le mete più ambite ma bisogna riaprire o andrà peggio che nel 2020"
irene maria scalise

"V accini per tutti, corridoi extra Schengen e pacchetti in sicurezza». Solo così, per Pier Ezhaya presidente Astoi, l'associazione di Confindustria che raduna i tour operator, gli operatori del settore viaggi potranno ripartire a pieno ritmo puntando sull'Italia, i paesi del mediterraneo ma anche il nord Europa, le Maldive, le Seichelles, Dubai e il Mar Rosso». Dall'inizio della pandemia che momento sta vivendo il settore dei tour operator? «Il peggiore in assoluto, assai più negativo del 2020 in cui le perdite del fatturato erano state di oltre il 90% per tour operator e agenzie di viaggio, noi avevamo tentato di vedere una luce con due voli per le Canarie che avrebbero spostato poco più di 300 persone ma è scoppiato un putiferio e il provvedimento del ministro Speranza, introducendo la quarantena, ha funzionato da potente dissuasore ed ha generato inevitabili disdette». La quarantena proprio non ci voleva insomma? «È davvero difficile capire come una quarantena di cinque giorni, ed un ulteriore tampone alla fine dei cinque giorni, possa essere una misura necessaria ed utile per persone che hanno già effettuato un tampone risultato negativo 48 ore prima del rientro nel nostro Paese». Gli aiuti dello Stato sono arrivati? «Purtroppo anche gli aiuti economici sono pochi ma soprattutto non sono ancora arrivati i ristori di agosto per molte aziende». La polemica Canarie in effetti ha fatto scalpore, sembra quasi che hotel e tour operator non siano la stessa famiglia. «La polemica è partita dagli alberghi ma dovremo agire tutti nella stessa direzione. Io penso che si poteva scegliere un polo turistico in Italia, tra Sicilia e Sardegna per logiche di clima, e fare come hanno fatto gli spagnoli aprendo al turismo straniero nel rispetto delle norme di sicurezza. Dalla Germania per le Canarie a pasqua sono partiti circa 300 voli, non potevamo far arrivare dei turisti stranieri anche qui?» Quali sono i paesi su cui puntate? «Oltre all'Italia che è meravigliosa ed offre mille diverse opportunità e ai paesi del mediterraneo come Grecia e Spagna ci sono le Maldive, le Seychelles e Dubai che piacciono anche perché tutte con più del 50% di popolazione vaccinata e anche in Egitto tutti quelli che lavorano nel turismo sono stati vaccinati entro fine marzo». Tutti al mare dunque? «Non è detto, abbiamo anche molte richieste per i fiordi, il nord Europa e gli Stati Uniti che sono amatissimi dagli italiani ed ora anche sicuri». Come cambia l'offerta vacanze dopo il Covid? «Finché il Covid rimane una minaccia la sicurezza diventa il requisito principale, in questo la Grecia ha stravinto. Oggi prima si sceglie il posto sicuro e poi quello dei sogni. Quando finirà l'emergenza torneranno tanti piaceri che c'erano prima e che vanno dall'aperitivo al benessere». Cosa accadrà per i prezzi quando si ricomincerà a viaggiare seriamente? «Credo che il turismo sia come tutto subordinato alla legge della domanda e dell'offerta e in questo momento la domanda è superiore all'offerta ma, soprattutto, più teniamo chiusi i corridoi del turismo più i prezzi salgono mentre la loro apertura contribuisce ad un bilanciamento». Avrete effettuato delle ricerche di mercato, che richieste sentite tra chi vuole riprendere a viaggiare? «C'è molta voglia di evasione, le Maldive in questo momento sono ambitissime perché sono un posto iconico e danno l'idea della fuga anche se per l'estate il clima non è il massimo, ma anche il Mar Rosso perché ha un mare favoloso ed è vicino». Molti si fanno domande sulle Maldive. «Purtroppo al momento per turismo non si può andare dall'Italia». Tra le varie

categorie che premono per essere vaccinati gli operatori del turismo sono in lista? «Assolutamente no purtroppo». Il personaggio Pier Ezhaya presidente Astoi, associazione tour operator Confindustria viaggi

La crisi dell'acciaio

Ilva, Arcelor e governo litigano e l'indotto rischia di fermarsi

Il tempo sta però arrivando al termine. Il 13 maggio il Consiglio di Stato deciderà il destino degli altiforni. E senza un accordo che fissi tempi certi per gli interventi ambientali sarà più difficile fermarne la chiusura. I dubbi di Giorgetti
giuliano foschini

"I l mio regalo di Pasqua? Questo". Vincenzo è un vecchio operaio dell'Ilva. Meglio, uno degli invisibili dell'Ilva: da più di venti anni lavora come manutentore degli impianti del siderurgico per una delle aziende dell'indotto. «I padroni dell'azienda sono come persone di famiglia», dice. «Stanno soffrendo come noi». Che accade? «Accade che ArcelorMittal continua a non pagare i subappaltatori, i fornitori. Sono debiti da milioni di euro. E noi siamo indietro con lo stipendio. La novità è questa». Tra le mani Vincenzo tiene una comunicazione inviata dalla sua azienda alle organizzazioni sindacali: "A seguito del perdurante ritardo nei pagamenti della committente si legge - la ditta si vede costretta a sospendere le attività in essere presso lo stabilimento di Taranto a far data dal primo aprile 2021". Vincenzo, dopo 20 anni, è a casa. Che accade a Taranto? «Succede che Ilva non chiude, hanno detto i giudici del Consiglio di Stato. Ma se continua così, mi sa che finisce male comunque», dice Pino Romano, sindacalista della Fiom e una delle menti pensanti di questa fabbrica. Accade che Taranto, la Puglia, una delle realtà più importanti dell'industria italiana, l'1% di Pil del nostro Paese, si trova ancora una volta, stretta in un bivio da un conflitto istituzionale. Cambiano gli attori, ma la storia no. Un tempo erano i Riva contro la giustizia, e in mezzo il Governo. Poi c'è stato il Governo (per il tramite dei commissari) tra la magistratura e i privati potenziali acquirenti. Oggi ci sono i nuovi acquirenti, ArcelorMittal, che attaccano il Governo (per il tramite di Invitalia) e fanno a spallate con la politica. Nel mezzo ci sono sempre i cittadini: gli operai che non sanno che fine farà il loro posto di lavoro, le loro famiglie, quelle dei loro amici che guardano al Vulcano - che fuma ma non più come prima - a volte come il pericolo (le malattie loro, e dei loro affetti), a volte come un'opportunità (il lavoro). I fatti di questi giorni sono questi: ArcelorMittal con una lettera durissima, anticipata da La Repubblica, ha messo in mora Invitalia, accusandola di non aver versato, in due occasioni, la cifra promessa: i 400 milioni che la società guidata da Domenico Arcuri avrebbe dovuto versare a Arcelor in cambio di un pacchetto azionario del 50%, in vista di un'ulteriore ricapitalizzazione (fissata per maggio del 2022) che consentirebbe alla società di salire al 60%. Arcuri ha provato a rassicurare. Ma in realtà la partita è bloccata per volontà del ministero dello Sviluppo economico: il ministro Giancarlo Giorgetti chiede garanzie. «Il piano industriale - ha spiegato - ha necessità di un aggiornamento. Da parte nostra intendiamo essere un interlocutore particolare, stiamo approfondendo il dossier perché ci sono aspetti non chiarissimi». Sul tavolo c'è una data: il 13 maggio quando il Consiglio di Stato dovrà decidere nel merito sulla sentenza del Tar di Lecce che, per il momento, è stata sospesa. I giudici amministrativi pugliesi con un provvedimento durissimo avevano infatti ordinato lo spegnimento dell'area a caldo, bollando così come legittimo il provvedimento del sindaco Rinaldo Melucci. "Il tempo ragionevole" che si era dato all'azienda per effettuare i lavori di ambientalizzazione "è scaduto", avevano scritto i magistrati amministrativi. «L'area a caldo dell'Ilva deve essere chiusa: i tarantini hanno pagato in termini di salute e di vite umane un contributo che va di certo ben oltre quei "ragionevoli limiti", il cui rispetto solo può consentire, secondo la nostra Costituzione, la prosecuzione di siffatta attività industriale». Il Consiglio di Stato ha però bloccato il provvedimento in via cautelare. Ma, in attesa della decisione definitiva, il governo non vuole

versare i soldi ad Arcelor. Anche perché ritiene che un problema ci sia: «Voglio dire con chiarezza e trasparenza - ha detto Giorgetti - che è il momento di smettere di dire cose che in realtà non possono essere fatte altrimenti non si troverà mai una soluzione. I soldi arriveranno, se al Mef giungeranno le necessarie rassicurazioni nelle prossime settimane, prima della sentenza attesa per metà maggio». Uno dei problemi principali riguarda proprio le ditte dell'indotto. Quelle come l'azienda di Vincenzo. Le sole società che fanno capo a Confindustria Taranto parlano di crediti con ArcelorMittal per i lavori eseguiti per circa 30 milioni di euro. L'azienda accusa il governo di non aver rispettato gli impegni, tanto da aver annunciato la richiesta di mediazione all'International Chamber of Commerce, oltre a chiedere il pagamento degli interessi di mora maturati sull'intero importo dei 400 milioni dalla data della missiva fino a quando l'aumento di capitale non sarà sottoscritto. «Siamo preoccupati», dice con un filo di voce, monsignor Filippo Santoro, sempre in prima fila nella questione Ilva. «Noi come città avevamo salutato con favore l'ingresso dello Stato nell'acciaieria a garanzia dei diritti dei lavoratori, del rispetto delle prescrizioni ambientali. E siamo sempre con più forza a chiedere che si vada oltre le schermaglie reciproche e che si persegua un progetto dallo sguardo lungo. Non si può perdere questa possibilità che, dalla tragedia della pandemia e grazie una rinnovata sensibilità europea, mette effettivamente a disposizione particolarmente del Sud le risorse del Recovery Fund per un Green deal. Solo così è possibile che si ponga fine alla devastazione ambientale. La situazione a Taranto deve quindi radicalmente cambiare, e io raccolgo le preoccupazioni di una città per molte ragioni stremata, per la quale anche questo tipo di comunicazione ansiogena, schizofrenica diventa motivo di ulteriore stress». Le notizie che rimbalzano sono sempre non buone: l'ultima è l'annuncio della cassa Covid per "un massimo di 8.128 dipendenti (5.614 operai, 1.514 impiegati, 866 equivalenti e 134 quadri)". «Ci sono tre dimensioni - ripete Romano della Fiom - Quella a lungo termine: che diventerà questa fabbrica? Tra vent'anni cosa ci sarà qui? C'è poi un problema a medio termine: ho letto che questi dieci anni di tira e molla, tra politica, azienda e magistratura, è costato 23 miliardi di Pil, l'1,35% della ricchezza nazionale. E noi siamo ancora qui, come dieci anni fa, a combattere tra una fabbrica che minaccia di chiudere e gli operai che non possono conoscere il loro futuro. Quanto ancora deve durare? La terza dimensione è quella degli operai in cassa integrazione. Che oggi devono spiegare alle famiglie perché la mattina non vanno al lavoro. O, ancora peggio, quella di chi non ha più lo stipendio. E chissà se, e quando, mai arriverà». WWW.ILVATARANTO.COM/LI/ANSA, FONTE ELABORAZIONI SIDERWEB SU DATI ISTAT, SIDERWEB I numeri Un deficit tra import e export da 7,2 milioni di tonnellate Le importazioni e le esportazioni di prodotti siderurgici in Italia nel 2020 L'impennata dei prezzi dei coils a caldo in Italia andamento da inizio 2020 per i rotoli di acciaio

L'opinione Confindustria Taranto stima per le sole società della provincia che lavorano per l'acciaieria crediti per 30 milioni Senza questa liquidità molte saranno in difficoltà e alcune hanno già chiuso

Foto: Rinaldo Melucci sindaco di Taranto

Foto: Domenico Arcuri ad di Invitalia

Foto: Un altoforno dell'ex Ilva, un impianto a ciclo integrale dove si può produrre acciaio dal minerale di ferro

Michele Crisostomo

"Si fa presto a dire green qui serve un criterio unico"

Per il presidente dell'Enel bisogna fissare degli standard unitari per definire bene cosa è sostenibile: "Un sistema di classificazione che orienti gli investimenti"

luca pagni

S i fa presto a dire green. Sia nell'industria come nella finanza. Ma chi stabilisce i criteri e come individuare chi è veramente sostenibile e chi no? A queste domande, al centro del dibattito anche per la distribuzione dei fondi del Recovery Fund, Affari&Finanza ha chiesto di rispondere a Michele Crisostomo, presidente del gruppo Enel, azienda tra le più impegnate nel percorso della transizione energetica ed ecologica. Oramai qualunque azienda si definisce green e sostenibile. Ma come stabilire chi lo è veramente? Un impianto fotovoltaico produce energia rinnovabile, ma come la mettiamo con la difficoltà di smaltire i pannelli a fine vita? E con le auto ibride che si è scoperto inquinano più del previsto? «Ormai il 99% di un pannello fotovoltaico è riciclabile. Per quanto riguarda le auto ibride, crediamo che l'unica soluzione per ridurre le emissioni sia l'utilizzo di auto con batteria elettrica, anche se le ibride plug-in sono utili per i più 'timorosi' per iniziare a conoscere la mobilità elettrica e poi fare il salto verso il 'full electric'. Detto ciò, esistono tante declinazioni nell'essere verdi. Si parte da affermazioni di principio che riguardano la vita di tutti come la lotta al cambiamento climatico, ma ogni azienda poi si orienta in base alla sua attività; essere sostenibile per una utility come Enel non è la stessa cosa di una banca o di una oil company. Ma per diventare veramente sostenibile, come dico sempre, una azienda deve cambiare il suo metabolismo e ogni suo comportamento, dai rapporti con le autorità a quelli interni all'organizzazione, fino a quelli con i consumatori, investitori o fornitori. L'impresa che riesce a completare questo cambiamento senza snaturare il suo business avrà solo vantaggi. Penso al rapporto con i giovani di oggi, i consumatori di domani, sono una generazione di nativi sostenibili. Certe richieste, certe valutazioni sono per loro istintive: entro dieci anni sottoscrivendo un contratto di energia o anche solo comprando il pane, si chiederanno prima di tutto se quel prodotto risponde ai principi di tutela e rispetto dell'ambiente». Ci sono prodotti o servizi che si presentano come sostenibili ma che hanno costi ambientali nascosti. Come i motori di ricerca, le app, i data center, le criptovalute come il bitcoin che consumano quantità di energia come intere nazioni. «È un tema che ci porta a una domanda fondamentale: per cosa dovremmo usare l'energia rinnovabile? Prendiamo il caso della tecnologia della criptovaluta: è giusto che l'energia sia indirizzata in queste attività piuttosto che nei trasporti elettrici di una città per renderla più vivibile? Il tema del costo energetico della criptovaluta merita una riflessione collettiva consapevole, perché a questo punto bisogna interrogarsi sul suo impatto e fare un bilancio se intendiamo privilegiare un uso più razionale dell'energia verde e più coerente con gli obiettivi ambientali e sociali». Si torna quindi al tema dei criteri. Ci sono molti istituti seri che certificano se una azienda risponde ai criteri Esg (Environmental, Social and Corporate Governance). Ma non sarebbe meglio avere uno standard unico, identificabile più facilmente? «È la questione del momento, perché influenzerà sempre di più i comportamenti finanziari e non mi riferisco solo ai fondi etici. Ormai c'è la consapevolezza che una azienda che rispetta i parametri di sostenibilità sarà apprezzata da consumatori e investitori e quindi sarà anche più profittevole. Ma siamo in una fase di passaggio. Ci sono standard molto autorevoli a cui abbiamo aderito, ma è necessaria una armonizzazione. Se i criteri di misurazione e reporting della sostenibilità porteranno a una migliore trasparenza, coerenza e comparabilità delle

informazioni, anche le scelte di investimento da saranno agevolate. Una sorta di competizione in cui potranno intervenire le istituzioni pubbliche». È il caso della direttiva Ue sulla "tassonomia", il tentativo di Bruxelles per definire cosa sia o meno green e quindi più o meno finanziabile con i fondi europei. Ma non mancano perché si è privilegiato l'aspetto industriale della transizione, come dimostrano le polemiche sul "salvataggio" del gas. Una occasione perduta? «In Enel seguiamo con interesse l'evoluzione dei lavori sulla tassonomia, che sono ancora in corso, non essendo stati approvati gli atti delegati della Commissione Ue. Condividiamo sia l'obiettivo di fondo di stabilire un sistema di classificazione che orienti la finanza verso investimenti sostenibili, sia le soglie di emissioni stabilite per le tecnologie di generazione di energia. Se si raggiungerà una migliore standardizzazione, in base a un robusto approccio scientifico, non sarà quindi un'occasione perduta». I green bond vanno per la maggiore sui mercati. Ma chi stabilisce i criteri per definirli tali? Enel non ha fatto una sorta di critica introducendo per la prima volta in una emissione un meccanismo per cui si pagheranno tassi più alti nel caso di mancato raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità? «Più che una critica, abbiamo dimostrato di poter cambiare radicalmente il modo di fare impresa. Il Sustainability Linked Bond non è dedicato a un progetto, ma coinvolge l'intero comportamento aziendale. E ci crediamo al punto che abbiamo affidato a istituzioni indipendenti il compito di controllarci e abbiamo previsto una penalizzazione finanziaria se non centriamo i target di sostenibilità su cui ci siamo impegnati». Non ci vorrebbe anche una penalizzazione per chi decide di investire in attività non sostenibili? Per esempio, vuoi assicurare una miniera di carbone, devi pagare una parte dei tuoi guadagni a un fondo per l'ambiente. «Sono convinto che ogni strumento sia utile alla transizione. La fiscalità come anche l'utilizzo degli incentivi, dei meccanismi di deduzione o del credito fiscale, che hanno funzionato bene nel caso dell'ecobonus. L'importante è avere sempre un disegno complessivo e questo deve essere compito della politica, che deve indicare gli obiettivi e la direzione verso cui tendere». FONTE DZ BANK I numeri gli investitori puntano sulla sostenibilità mercato mondiale dei sustainability bond, in valore Il personaggio Michele Crisostomo presidente del gruppo Enel che ha appena lanciato un Sustainability Linked Bond

Foto: Un gruppo di operai al lavoro per l'installazione dei pannelli di un campo di produzione di energia fotovoltaica

Alitalia

Sindacati e M5S all'Ue "Dia l'ok come con Air France"

GABRIELE DE STEFANI E LEONARDO MARTINELLI

- P. 18 Parigi strappa a Bruxelles un «accordo di principio» per la ricapitalizzazione da almeno 5 miliardi di Air France-Klm da parte del governo francese, necessaria alla sopravvivenza della compagnia. Non solo: il ministro dell'Economia Bruno Le Maire ha assicurato che, in cambio del via libera, il gruppo dovrà rinunciare a «un certo numero di slot a Orly», l'aeroporto parigino, ma precisando che la Commissione europea ha ridotto le pretese di inizio trattativa. L'accordo Parigi-Bruxelles fa salire la tensione nella maggioranza e tra i sindacati di Alitalia, il cui negoziato è paralizzato: «È una vergogna, il governo si faccia rispettare, abbandoni la trattativa e proceda con il piano di rilancio senza aspettare l'ok dell'Ue» attaccano M5s e Cgil. L'intesa francese Per Air France-Klm, in attesa dell'ok definitivo del cda, i media francesi parlano di una ricapitalizzazione di almeno 5 miliardi di euro. Un anno fa la compagnia aveva ricevuto dalle casse pubbliche francesi 7 miliardi di prestiti (diretti e garantiti dallo Stato), più altri 3,7 dai Paesi Bassi. Ora i tre miliardi di crediti diretti dello Stato francese dovrebbero essere convertiti in obbligazioni ibride. In più si aggiungerà un'iniezione di cash, che dovrebbe portare a un aumento della quota dello Stato nel capitale (ora al 14,3%). Intanto pure lo Stato olandese (che controlla il 14%) pensa ad una ricapitalizzazione. Air France-Klm ha urgente bisogno di una boccata d'ossigeno, dopo aver archiviato il 2020 con 7,1 miliardi di perdite nette e l'indebitamento quasi raddoppiato a 11 miliardi. In cambio dell'ok alla ricapitalizzazione, Bruxelles ha chiesto alcuni sacrifici. In primis il taglio dei costi, con il congelamento degli stipendi e l'azzeramento dei bonus per i salari più alti. Poi c'è la questione degli slot (i diritti di decollo e atterraggio). A inizio negoziato, l'Ue chiedeva ad Air France-Klm di rinunciare a 24 slot a Orly (il 7% nello scalo): lo stesso numero imposto a Lufthansa a Monaco e a Francoforte. Ma i francesi hanno fatto resistenza. Non si conosce ancora il numero degli slot da cedere, ma Le Maire ha precisato che «saranno meno di 24». Senza contare che Air France già prevede di spostare parte di quel traffico sulla sua low cost Transavia. Insomma, la riduzione dei voli non si tradurrà in un calo proporzionale di passeggeri. La rabbia italiana Nella trattativa con Roma per l'ok alla newco Ita, la commissaria europea Vestager ha posto tre paletti più stringenti: cessione del 50% degli slot di Linate, addio al marchio, spezzatino con le società di handling e manutenzione. «L'Ue usa due pesi e due misure, è scandaloso e il governo deve farsi rispettare - attacca Fabrizio Cuscito, segretario della Filt-Cgil -. Air France dall'inizio della pandemia ha ricevuto 15 miliardi tra ristori e capitale, cedendo poco o nulla dei propri slot. Ad Alitalia invece sono arrivati 300 milioni di ristori e una capitalizzazione di 3 miliardi, ancora sulla carta». Anche nella maggioranza sale la tensione, dopo le proteste dei giorni scorsi di Lega, Pd e Leu: «L'Ue dal 2003 dice che devono rimanere solo poche compagnie di bandiera, è chiaro che puntano a far fuori Alitalia - è il duro commento di Giulia Lupo, senatrice grillina in commissione Trasporti -. Vogliono scegliere perfino l'orario degli slot da lasciare a Ita, sono forzature inaccettabili. Il governo abbandoni la trattativa e proceda con il lancio di Ita». L'obiezione è che Alitalia già prima del Covid era in gravissime difficoltà: «C'è un piano di rilancio e l'Italia ha tutto il diritto di investire i propri soldi nel trasporto aereo, che è un asset strategico». - © RIPRODUZIONE RISERVATA

FABRIZIO CUSCITO SEGRETARIO NAZIONALE FILT-CGIL

Scandalosa diversità di trattamento l'esecutivo deve alzare la testa e farsi rispettare

Foto: REUTERS/CHRISTIAN HARTMANN Intesa tra Commissione Ue e governo francese per salvare Air France

SCENARIO PMI

7 articoli

Finanza & Imprese i campioni dei distretti

Sassuolo & i suoi fratelli l'export non molla

Sui mercati esteri vincono le aziende della ceramica, i metalli di Brescia e gli elettrodomestici veneti. Perdonano le calzature di Firenze Il Monitor di Intesa

Dario Di Vico

N

ella letteratura economica internazionale Sassuolo è sempre stato considerato il protodistretto e anche oggi, nella disgraziata stagione della pandemia, le imprese della ceramica made in Italy a cavallo tra le province di Reggio Emilia e Modena confermano la loro primogenitura e leadership. A documentarlo è il tradizionale Monitor dei Distretti, curato con certissima continuità dalla direzione studi e ricerche di Intesa Sanpaolo e riferito al terzo trimestre del 2020. Ebbene, Sassuolo è in testa tra i distretti che hanno visto aumentare le proprie esportazioni tra l'ottobre e il dicembre scorso (+71,6 milioni in valori assoluti e +9,1% sul quarto trimestre 2019).

Il risultato non è stato omogeneo su tutti i mercati ma è stata l'Europa a tirare grazie anche a una campagna di marketing condotta da Confindustria Ceramica su Facebook, Instagram e Youtube.

Telecamere

La digitalizzazione delle relazioni con il mercato ha riguardato anche gli showroom delle principali aziende che si sono dotati di telecamere per poter trasmettere in streaming. In mancanza di fiere, e anzi con continue restrizioni ai viaggi, il distretto sassolese ha saputo reinventare la propria politica commerciale e sperimentare tecniche di comunicazione che sicuramente verranno buone anche nel post-pandemia.

È interessante anche sottolineare come nessuna azienda sia uscita dal mercato, ma il sistema sia stato capace di autoregolarsi: ha dato vita in relativo poco tempo a quattro operazioni di concentrazione o accorpamento, condotte da due imprese (Italcer e Abk), volte a completare la gamma dell'offerta e allargare la presenza proprio nei preziosissimi mercati Ue.

Tendenze

Una tendenza che accomuna diverse aziende del distretto è quella di valorizzare le caratteristiche «moderne» della ceramica e di inserirla sempre più come completamento d'arredo. L'attenzione dei consumatori europei, e non solo italiani, alla propria casa nei periodi di lockdown ha fatto il resto. E ha visto, per esempio in Germania, un'avanzata dell'utilizzo delle piastrelle a danno delle più tradizionali moquette.

Commenta Giovanni Savorani, presidente di Confindustria Ceramica: «Le vendite all'estero del primo trimestre 2021 stanno confermando la tendenza di fine 2020, perché Europa e Stati Uniti mostrano grande interesse per il prodotto ceramico italiano. I tassi bassi ci aiutano a proseguire lungo questo percorso mentre siamo preoccupati dalla carenza di container disponibili e dall'impennata del costo dei noli marittimi».

Sul piano interno Savorani conta sull'ecobonus e sugli incentivi alle riqualificazioni edilizie: «Sono strumenti fondamentali per adeguare il vetusto patrimonio edilizio, che ne ha bisogno sia in termini di efficienza sismica ed energetica sia anche di miglioramenti estetici e funzionali».

E la ceramica pensa di poter giocare un ruolo nella ripartenza dei lavori edilizi, testimoniata anche dall'impennata delle vendite di autocarri nei primi mesi del 2021. Anche sul piano della logistica aziendale il distretto emiliano ha migliorato le performance («In 72 ore siamo capaci

di consegnare anche un piccolo lotto di 5 metri quadri di piastrelle in qualsiasi punto della Germania», dicono in Confindustria).

Ma il sistema dei trasporti è penalizzato ancora una volta dai ritardi nella costruzione delle infrastrutture. L'ormai arcinota bretella Campogalliano-Sassuolo, approvata e riapprovata a Roma dai governi che si sono succeduti, non ha visto ancora partire i lavori.

Se usciamo da Sassuolo e riprendiamo in mano il Monitor Intesa Sanpaolo, subito dietro gli emiliani, nel ranking degli industriali esportatori troviamo alcune certezze, come il distretto dei metalli di Brescia e gli elettrodomestici della Inox Valley veneta tra Conegliano e Vittorio Veneto (dove ha sede la De' Longhi), accanto a nuovi protagonisti dell'export come il distretto dei camper della Val d'Elsa in **Toscana**.

Ciascuno di essi, confrontando i dati del quarto trimestre del 2020 con lo stesso periodo del 2019, mostra un incremento delle esportazioni tra i 64 e 53 milioni di euro. «In molti casi i distretti hanno saputo riprendersi le proprie quote di mercato recuperando le posizioni perse nelle settimane di stop della prima parte del 2020 - dice Fabrizio Guelpa, responsabile Industry banking research di Intesa Sanpaolo -. Sono risultati trainanti i distretti legati al mondo delle costruzioni e della casa come ceramica, elettrodomestici e mobili che hanno avuto un rimbalzo a V, ma hanno continuato a crescere con buona lena anche i distretti agroalimentari come Parma, Napoli e Nocera. Il bilancio complessivo dell'economia distrettuale resta negativo, però, per le prolungate difficoltà del Sistema moda, penalizzato dalla seconda ondata pandemica (-15,2% di export nel solo quarto trimestre 2020) e dalla restrizioni che ne sono conseguite».

Mezzogiorno

Ancora in territorio lievemente negativo è rimasta la meccanica (-3%) mentre sul piano dei mercati di sbocco la Cina ha dato ottime soddisfazioni (+22% nel quarto trimestre, +217,5 milioni in valori assoluti), seguita dalla Germania che ha fatto segnare un +3,2%: in valori assoluti vale 127 milioni in più.

Interessante la performance dei distretti del Mezzogiorno (+1,5%) proprio grazie al food. Mentre tra i distretti segnalati in maggiori difficoltà il Monitor indica l'abbigliamento di Empoli, la pelletteria e le calzature di Firenze e il tessile di Biella (in controtendenza si segnala invece Arezzo, pelle e abbigliamento).

Per quanto riguarda l'andamento dell'anno in corso, le previsioni di Intesa Sanpaolo sul commercio internazionale sono positive (+12,4%) e di conseguenza, almeno sulla carta, ci sono gli spazi per i distretti per rafforzarsi o comunque recuperare. «Intanto - aggiunge Guelpa - vale la pena di sottolineare un maggiore utilizzo delle tecnologie digitali da parte delle **piccole e medie imprese**. Anche le aziende di dimensioni minori hanno fatto importanti passi avanti nell'organizzare il lavoro da remoto e nella sperimentazione dell'e-commerce, mentre sono rimaste indietro nel 4.0. C'è da sperare, in questo caso, nel piano governativo Transizione 4.0 per poter riavviare un ciclo di investimenti che è sceso di altri dieci punti. Gli incentivi ci sono».

Guelpa non segnala significative operazioni di reshoring da parte dei distretti, ma riferisce di una maggiore e diffusa attenzione nella ricerca di fornitori alternativi sul territorio e di una politica di magazzino più concreta, «tutti elementi che è difficile per ora rintracciare nei dati Istat ma che le aziende raccontano ampiamente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Giovanni Savorani Presidente Confindustria Ceramica Giuseppe De' Longhi Presiede il gruppo veneto Simone Niccolai ceo di Luano Camp e presidente di Apc Patrizio Bertelli ceo di Prada

che ha un polo logistico ad Arezzo I vincenti I distretti con il maggior incremento dell'export in valore nel quarto trimestre del 2020 Fonte: elaborazioni Intesa Sanpaolo su dati Istat IV trim. 2019 788,1 879,3 176,3 461,5 118,1 92,5 276,9 818,7 IV trim. 2020 Diff. 859,7 943,3 234,6 514,3 165,6 140 319,9 861,5 Piastrelle di Sassuolo Metalli di Brescia Camperistica della Val d'Elsa Elettrodomestici di Inox valley Pelletteria e calzature di Arezzo Tessile e abbigliamento di Arezzo Conserve di Nocera Rubinetti, valvole e pentolame di Lumezzane 71,6 63,9 58,3 52,9 47,5 47,5 43 Nocciola e frutta piemontese 124,1 163,9 39,9 42,8 IV trim. 2019 96,9 107,7 236,2 523,6 57,6 IV trim. 2020 Diff. 133,9 144,5 272,4 555,7 88,2 Ciclomotori di Bologna Calzatura veronese Legno e arredo di Pordenone Legno e arredo di Treviso Mobili imbottiti di Forlì Metalmeccanico del basso mantovano 37 36,8 36,1 32,1 30,6 238,7 265,9 27,2 122,8 235,6 379,6 149,2 255,1 397,3 Olio toscano Cartario di Lucca Oreficeria di Vicenza 26,4 19,5 Meccanica strumentale Bergamo 627,2 666 38,8 17,7 s.F. Dati in milioni di euro

Foto:

Presidente Confindustria Ceramica

Foto:

ceo di Luano Camp
e presidente di Apc

Foto:

Presiede il gruppo veneto

Foto:

ceo di Prada che ha un polo logistico ad Arezzo

DAI REPORT EY, CRIF, ATRADIUS

Fatturati, l'orizzonte della ripresa si sposta al 2022. E torna l'incubo insolvenze

ROXY TOMASICCHIO

Fatturati, l'orizzonte della ripresa si sposta al 2022. E torna l'incubo insolvenze Tomasicchio da pag. 5 Il 2022: è questa la data stimata per il ritorno ai livelli pre-crisi di fatturati e redditività delle imprese. E la strada per arrivare a questo risultato passa dalla trasformazione aziendale, anche attraverso cessioni, fusioni e acquisizioni, anche all'estero. Tenendo conto, tuttavia, che la crisi ha lasciato segni profondamente diversi da settore a settore. A delineare il quadro sono due report, il Global capital confidence barometer (CCB23) di EY e l'Osservatorio Pulse di Crif, il cui comune denominatore è dato appunto dalla prospettiva di ripresa tra un anno. L'EY Global Capital Confidence Barometer: investimenti e M&A per la ripartenza. Il 16% delle aziende italiane, a seguito della crisi, non ha subito danni sui ricavi e solo il 7% non ha registrato effetti sulla redditività. Ma a questo scenario cupo fa da contraltare una prospettiva rosea: il 91% delle imprese stima di tornare a livelli di fatturato pre-Covid nel 2022 e il 67% entro lo stesso anno conta di tornare ai livelli di redditività del 2019. In che modo? Secondo l'indicatore di EY, giunto alla 23a edizione, le aziende stanno giocando in difesa, ma con un orizzonte temporale a breve termine e con un approccio conservativo. Il 14% degli italiani, contro il 22% di quelli a livello globale, è impegnato nell'analisi degli impatti a lungo termine sul proprio modello di business; il 12% (il 19% a livello globale), sta definendo le aree di investimento necessarie dal punto di vista delle tecnologie e solo l'8% in Italia contro il 16% a livello globale ha espresso la necessità di investire sulla formazione delle proprie risorse umane. Obiettivo delle aziende italiane è il recupero in termini di efficienza operativa e redditività: più della metà (55%) è impegnato in programmi di trasformazione aziendale, per esempio attraverso riduzione dei costi operativi (32%); set up di modelli operativi maggiormente scalabili ed efficienti (21%); set up di modelli operativi maggiormente flessibili (19%); incremento dei ricavi (10%). Non solo. Per sostenere la ripresa dei ricavi, le imprese stanno esaminando il proprio portafoglio servizi e prodotti senza trascurare di cedere asset non core e non performanti. Il 35% degli imprenditori in Italia (49% a livello globale) dichiara di voler perseguire attività di M&A nei prossimi 12 mesi; oltre la metà (53%, contro il 34% a livello globale) ritiene di focalizzare l'attività di fusioni e acquisizioni per aumentare le proprie capacità operative, mentre solo il 26% degli intervistati in Italia, contro il 43% a livello globale, ha dichiarato di voler perseguire l'acquisizione di competitor per incrementare la quota di mercato. Il contesto di pandemia globale ha costretto la maggioranza delle imprese italiane (il 71%) a modificare i piani di investimento previsti nei prossimi 12 mesi: oltre la metà (56%) ha posticipato gli investimenti pianificati, mentre più di un terzo (44%) ha interrotto del tutto il piano di sviluppo, in attesa di un orizzonte più chiaro. In questo contesto, fusioni e acquisizioni, le cosiddette M&A, possono essere determinanti. «Una delle caratteristiche cardine del tessuto imprenditoriale italiano, ovvero essere costituito da **pmi**», commenta Marco Daviddi, Mediterranean leader per l'area Strategy and Transactions di EY, «se nel passato ha rappresentato una ricchezza e un'opportunità, sempre più, anche nel contesto della pandemia, rappresenta un limite. Favorire processi di aggregazione aziendale, su filiere settoriali e produttive, si conferma, quindi, necessità cruciale nel nostro Paese, non solo, in termini di sostenibilità e resilienza, ma anche, per agevolare i processi di innovazione e garantire sviluppo a lungo termine».

Osservatorio Pulse di Crif: una resilienza per ciascun settore. Lo shock economico causato dalla pandemia è innegabile, ma il quadro congiunturale è caratterizzato da un'elevata eterogeneità degli effetti sia a livello settoriale, sia per singola impresa. L'ultimo aggiornamento del monitoraggio di Crif, azienda specializzata in informazioni creditizie, ha messo in luce come il crollo del fatturato delle imprese italiane registrato nel 2020 non verrà recuperato interamente nel 2021: se le stime di crescita sono del +7,5%, la perdita attesa è dell'11,1% nel 2020. Si dovrà attendere il 2022 (+2,7% vs 2019) per tornare ai livelli pre-crisi. Anche in termini di marginalità attesa, nel 2022 proseguirà il trend di ripresa iniziato nel 2021, riallineandosi con il livello pre-crisi anche se non totalmente. Tuttavia, sia sul fronte delle dinamiche di fatturato sia di marginalità operativa, diversi settori resteranno al di sotto dei livelli pre-crisi anche nel 2022, a testimonianza dell'orizzonte di medio termine necessario ai settori più colpiti per tornare sui livelli di operatività ordinaria, anche per effetto delle nuove abitudini dei consumatori (distanziamento sociale, smartworking, digitalizzazione). Infatti, i comparti più colpiti sotto l'aspetto di ricavi e margini operativi sono quelli correlati alla sfera del turismo (trasporto aereo, servizi di alloggio e agenzie di viaggio). In questi casi, anche nel 2022 il fatturato sarà inferiore di circa il 20% alla situazione precrisi. Non da meno il settore del commercio di autoveicoli (-4% di fatturato e -6,6% di marginalità nel 2022 vs 2019) e quello delle costruzioni, per quanto queste ultime, potendo beneficiare di misure di supporto specifici che introdotte dal Governo (es. superbonus) ci si attende possano riuscire, quantomeno in termini di fatturato, a riassorbire già nel 2022 gli impatti della pandemia (+2,3% rispetto al 2019). Non ci sono solo effetti sul piano economico, ma in un'ottica di rischio creditizio vanno considerati attentamente gli impatti sotto il profilo finanziario: buona parte dei settori economici continuerà a mostrare flussi di cassa negativi come conseguenza della contrazione di fatturati e margini operativi e dell'allungamento del ciclo del capitale d'esercizio, solo parzialmente compensabili tramite la riduzione o il rinvio degli investimenti. Tale situazione, combinata alle importanti scadenze di debito finanziario a breve termine, per quanto in parte rinviate e rimodulate tramite il ricorso allo strumento delle moratorie e alle varie forme di credito supportato da garanzie statali, creerà per numerosi settori e aziende l'esigenza di reperire significativi importi di nuova finanza entro il 2021, sino a raggiungere per i settori più colpiti (turismo) e/o finanziariamente più esposti (agricoltura) percentuali di fabbisogno prossime al 50% del fatturato. Una quota rilevante di tale esigenza finanziaria passerà attraverso il sistema bancario, che nel prossimo biennio, a fianco dello Stato, avrà un ruolo chiave nel processo di rilancio e di supporto dell'economia italiana, soprattutto per quanto riguarda le piccole-medie imprese. Fondamentale, secondo gli analisti Crif, focalizzare l'attenzione sulle caratteristiche delle singole realtà aziendali. Così come anche tra i cosiddetti «Top performer» (farmaceutica, consulenza, chimica e Ict, Media e Telco) c'è una quota di imprese a medio-bassa resilienza e capacità di ripartenza (imprese dei segmenti middle e bottom), allo stesso modo, all'interno di comparti più esposti agli effetti della crisi (turismo e i singoli microsettori a esso collegati) si individuano comunque imprese solide e con elevate probabilità di superare la fase economica contingente e di assorbirne gli impatti (imprese dei segmenti top e upper). © Riproduzione riservata

L'andamento dei macrosettori Fonte: Osservatorio previsionale CRIF Pulse Business Aree di investimento M&A

BANDI E FONDI REGIONALI E STRUTTURATI

SETTORE INNOVAZIONE REGIONE LOMBARDIA Contenuto: è aperto un bando di Regione Lombardia. L'Asse I supporta il sistema lombardo della ricerca e innovazione valorizzando ambiti, domini tecnologici ed eccellenze regionali e incentivando i meccanismi di trasferimento tecnologico per creare esternalità positive sul sistema imprenditoriale. Il bando fa riferimento alla Azione I.1.B.1.1: Linea Innodriver - sostegno per l'acquisto di servizi per l'innovazione tecnologica, strategica, organizzativa e commerciale delle imprese. Innodriver è strutturato su tre Misure. La Misura A è volta a stimolare l'innovazione tecnologica di processo e di prodotto, supportando la collaborazione tra **pmi** e i centri di ricerca registrati nel sistema Questio. La Misura B accompagna le imprese alla partecipazione a programmi di ricerca, sviluppo e innovazione europei, promuovendo esperienze di successo nei paesi dell'Ue e favorendo la nascita e l'aggregazione di imprese. La Misura C riguarda la brevettazione. Il nuovo bando concerne nello specifico la misura C, volta a sostenere i processi volti all'ottenimento di brevetti/modelli europei/internazionali. Riferimenti: www.bandiregione.lombardia.it

SETTORE INTERNAZIONALIZZAZIONE REGIONE MARCHE Contenuto: le **pmi** possono partecipare a un bando della Camera di Commercio delle Marche che elargisce ha stanziato 800 mila euro per favorire la partecipazione alle manifestazioni fieristiche, anche attraverso apposite piattaforme digitali. Possono presentare domanda micro, **piccole e medie imprese** con sede legale o unità locale nel territorio della Regione Marche. Possono essere coperti costi solo per le fiere inserite in un apposito elenco a carattere internazionale che si svolgono in Italia o all'estero, a carattere nazionale previste nelle Marche, e fiere digitali (rif. <http://www.calendariofiereinternazionali.it>). I costi ammissibili sono per esempio per le fiere in presenza noleggio spazi espositivi e allestimento; per quelle digitali per esempio attività di interpretariato; assistenza tecnica. Possono essere coperti anche i costi per la partecipazione a corsi di formazione per la preparazione ai mercati internazionali; partecipazione a iniziative promozionali e di marketing a pagamento previste dal programma della fiera prescelta dall'elenco indicato. Per quanto riguarda le fiere virtuali sono coperti per esempio anche i costi di iscrizione alle piattaforme virtuali e di utilizzo di ogni altro strumento previsto. Il contributo camerale ammonta a un massimo di 2.500 euro. Si può inoltrare la domanda tra il 9 luglio 2021 e il 27 luglio 2021. Si ricorda inoltre che per rilanciare l'export italiano e supportare la transizione al digitale delle **pmi** italiane, Invitalia ha stanziato 50 milioni di euro con il voucher Internazionalizzazione 2021, rivolto alle micro e piccole imprese di tutte le regioni che vogliano espandersi all'estero. Il voucher copre le spese per contratti di consulenza dei TEM riconosciuti dal ministero degli esteri. Riferimenti: <https://www.marche.camcom.it/fai-crescere-la-tua-impresa/bandi-e-contributi/bando-fiere-primo-semester-2021> - www.invitalia.it

SETTORE INVESTIMENTI REGIONE LOMBARDIA Contenuto: si può beneficiare dei fondi AL VIA che supportano il rilancio degli investimenti delle **pmi** lombarde nella fase della ripartenza tramite la concessione di finanziamenti a medio lungo termine, assistiti da una garanzia regionale gratuita e abbinati a un contributo a fondo perduto in conto capitale. La nuova Linea Investimenti Aziendali Fast finanzia anche gli investimenti legati all'adeguamento ai nuovi protocolli sanitari e di sicurezza in seguito all'emergenza Covid-19. Finlombarda Spa opera come organismo intermedio nell'erogazione del contributo in conto capitale per le domande presentate a partire dall'apertura dello sportello. Sono stanziati 340 milioni di euro da Finlombarda e dagli intermediari convenzionati per i finanziamenti e 82

milioni di euro per le garanzie e 55,5 milioni di euro per i contributi a fondo perduto in conto capitale a valere sull'Asse III del Por Fesr 2014-2020 di Regione Lombardia. Possono presentare domanda per tutte le linee di intervento le **pmi** operative in Lombardia da almeno ventiquattro mesi di vari settori quali attività manifatturiere, costruzioni, trasporto e magazzinaggio, servizi di informazione e comunicazione, attività professionali, scientifiche e tecniche, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese agromeccaniche. Si segnala la Linea Sviluppo Aziendale che finanzia gli investimenti per lo sviluppo aziendale basati su programmi di ammodernamento e ampliamento produttivo tramite la concessione di finanziamenti con importo compreso tra 50 mila e 2,85 milioni di euro, durata compresa tra 3 anni e 6 anni (di cui massimo 18 mesi di preammortamento); la Linea Rilancio Aree Produttive che finanzia gli investimenti per lo sviluppo aziendale basati su programmi di ammodernamento e ampliamento produttivo legati a piani di riqualificazione e/o riconversione territoriale di aree produttive tramite la concessione di finanziamenti con importo compreso tra 50 mila e 2,85 milioni di euro, durata tra 3 anni e 6 anni di cui massimo diciotto mesi di preammortamento; la Linea Investimenti Aziendali Fast che finanzia gli investimenti in programmi di ammodernamento e ampliamento produttivo compresi quelli legati all'adeguamento ai nuovi protocolli sanitari e di sicurezza in seguito all'emergenza da Covid-19 tramite la concessione di finanziamenti con importo compreso tra 85 e 760 mila euro, durata tra 3 e 6 anni di cui massimo 18 mesi di preammortamento. I finanziamenti sono erogati per una quota compresa tra il 20 e il 70% alla sottoscrizione del contratto di finanziamento e per la restante quota a conclusione del progetto. Il tasso di interesse nominale annuo finale dei finanziamenti è determinato dai soggetti co-finanziatori in seguito a istruttoria economico-finanziaria. Per le Linee Sviluppo Aziendale e Rilancio Aree produttive, il contributo a fondo perduto in conto capitale è compreso tra il 5% e il 15% dell'investimento ammissibile in base alla tipologia di progetto, al regime di aiuto selezionato dall'impresa richiedente, alla dimensione dell'investimento e/o alla dimensione di impresa. Per la Linea Investimenti Aziendali Fast e sino al termine di validità del regime di aiuto del Quadro Temporaneo, il contributo a fondo perduto in conto capitale è pari al 15% dell'investimento ammissibile; al termine di validità del Quadro Temporaneo il contributo a fondo perduto in conto capitale è compreso tra il 5% e il 15% dell'investimento ammissibile a seconda della dimensione dell'impresa, del regime di aiuto selezionato dall'impresa richiedente, alla dimensione dell'investimento e/o alla dimensione di impresa. La garanzia regionale gratuita è rilasciata a favore dell'impresa richiedente a copertura di massimo il 70% dell'importo di ciascun finanziamento. Le agevolazioni sono concesse in alternativa, a scelta del beneficiario, nel rispetto del regolamento de minimis oppure nel rispetto del regolamento di esenzione per la Linea Sviluppo Aziendale e Linea Rilancio Aree Produttive. La quota di contributo a fondo perduto concessa nell'ambito della Linea Investimenti Aziendali Fast è inquadrata nel Quadro temporaneo fino a scadenza, mentre la quota di garanzia nel regime de minimis. I progetti devono essere realizzati in Lombardia e collegati alla Strategia di Specializzazione Intelligente (S3 - Aerospazio, agroalimentare, eco-industria, industrie creative e culturali, industria della salute, manifatturiero avanzato, mobilità sostenibile) di Regione Lombardia. La durata è di 15 mesi per i progetti presentati sulla Linea Sviluppo Aziendale, 18 mesi per la Linea Rilancio delle Aree Produttive, otto mesi per la Linea Investimenti Aziendali Fast fatta salva la possibilità di proroga fino a due mesi aggiuntivi. Le spese ammissibili sono diverse a seconda delle linee. Per la Linea Sviluppo Aziendale sono incluse spese per acquisto macchinari, impianti specifici e attrezzature, arredi nuovi di fabbrica necessari per il conseguimento delle

finalità produttive, acquisto di sistemi gestionali integrati (software & hardware), acquisizione di marchi, di brevetti e di licenze di produzione, opere murarie, opere di bonifica, impiantistica e costi assimilati, anche finalizzati all'introduzione di criteri di ingegneria antisismica (non oltre il 20% del totale delle spese ammissibili). Mentre per le spese della Linea Rilancio Aree Produttive sono incluse per esempio acquisto di macchinari, impianti specifici e attrezzature, arredi nuovi di fabbrica necessari per il conseguimento delle finalità produttive; acquisto di sistemi gestionali integrati (software & hardware); acquisizione di marchi, di brevetti e di licenze di produzione; opere murarie, opere di bonifica, impiantistica e costi assimilati, anche finalizzati all'introduzione di criteri di ingegneria antisismica o acquisto di proprietà/diritto di superficie in relazione a immobili destinati all'esercizio dell'impresa non oltre il 50% del totale delle spese ammissibili. Mentre per Linea Investimenti Aziendali Fast sono incluse le spese quali acquisto di macchinari, impianti specifici e attrezzature, arredi nuovi di fabbrica necessari per il conseguimento delle finalità produttive; acquisto di sistemi gestionali integrati (software & hardware); acquisizione di marchi, di brevetti e di licenze di produzione; opere murarie, opere di bonifica, impiantistica; sistemi software; interventi strutturali all'impianto di aerazione della struttura finalizzate al miglioramento della sicurezza sanitaria; rimodulazione e ri-progettazione del layout degli spazi di/per lavoro connessi alle esigenze normative in ambito sanitario; spese di consulenza non oltre il 15% del totale delle spese ammissibili. La Giunta di Regione Lombardia ha incrementato con 4 milioni di euro il finanziamento delle imprese con il Bando Al Via - Linea Investimenti aziendali Fast. Riferimenti: www.siage.regione.lombardia.it - numero verde 800.131.151 - <https://www.finlombarda.it/finanziamenti-e-servizi/finanziamenti/imprese/investimenti-in-sviluppo-aziendale/al-via> SETTORE SICUREZZA REGIONE EMILIA-ROMAGNA Contenuto: è aperto un bando della Camera di commercio di Piacenza con un budget totale di 425 mila euro; è finalizzato a sostenere progetti per garantire la sicurezza sanitaria nei luoghi di lavoro. Possono presentare domanda aziende, anche in forma cooperativa, consorzi con sede legale o unità operativa nella circoscrizione territoriale della Camera di commercio di Piacenza. Possono essere coperte spese di acquisto, installazione e posa di impianti e attrezzature che permettano di proseguire l'attività produttiva quali sistemi di controllo della temperatura corporea, sistemi per regolare l'afflusso in azienda; igienizzazione e sanificazione degli ambienti e degli strumenti di lavoro; acquisto di soluzioni disinfettanti; acquisto di dispositivi di protezione individuale (mascherine, guanti, divisori); costi per l'aggiornamento dei protocolli operativi interni; spese per i servizi di verifica e sorveglianza per un controllo fisico negli accessi e nella permanenza del pubblico e dei dipendenti. Si possono ottenere massimo 10 mila euro. Riferimenti: <https://www.pc.camcom.it/> SETTORE SPORT REGIONE LOMBARDIA Contenuto: si segnala che Finlombarda Spa e Credito Sportivo per il rilancio degli investimenti in Lombardia negli ambiti dello Sport e della Cultura comunicano l'adesione dell'Istituto a Credito PPP, prodotto dell'area «Corporate Banking» della finanziaria regionale. Credito PPP mette a disposizione delle imprese lombarde di ogni dimensione un plafond di 200 milioni di euro di Finlombarda Spa per finanziare gli investimenti in opere e servizi pubblici realizzati da imprese aggiudicatrici di concessioni e contratti di partenariato pubblico-privato. Finlombarda Spa interviene in pool con gli intermediari finanziari convenzionati con una quota massima di 24 milioni di euro e fino a un massimo di 20 anni. Finlombarda Spa è la società finanziaria di Regione Lombardia e intermediario finanziario vigilato da Banca d'Italia. Nell'assolvere al compito istituzionale di concorrere all'attuazione dei programmi di sviluppo economico del territorio, Finlombarda Spa progetta, realizza e gestisce prodotti e servizi

finanziari a valere su risorse proprie, regionali e comunitarie a sostegno delle imprese e dei professionisti lombardi. Finlombarda Spa affianca Regione Lombardia nella strutturazione di operazioni finanziarie in ambiti strategici per l'attrattività e la competitività del territorio. L'Istituto per il Credito Sportivo, banca sociale per lo sviluppo sostenibile dello Sport e della Cultura, è leader nel finanziamento all'impiantistica sportiva grazie alla tradizione e all'esperienza consolidata in oltre sessant'anni di attività. Riferimenti: www.finlombarda.it

SETTORE SVILUPPO REGIONE LOMBARDIA Contenuto: è aperto un bando della Regione Lombardia con una misura straordinaria riservata alle operazioni di finanziamento rivolta alle micro, **piccole e medie imprese** della ristorazione e delle attività storiche e di tradizione. L'importo ammonta a 22 milioni di euro. Si tratta di contributi per l'abbattimento del tasso di interesse applicato ai prestiti concessi dalle banche. Inoltre è previsto un ulteriore contributo a copertura del costo della garanzia, compresi i costi di istruttoria per le pratiche presentate tramite i consorzi garanzia collettiva fidi (Confidi), che si impegnino ad applicare tariffe calmierate sulle operazioni oggetto di agevolazione. Possono beneficiare dei fondi aziende di vari settori tra cui ristorazione, gelaterie, pasticcerie, bar e altri esercizi simili senza cucina, attività storiche e tradizionali. Le domande possono essere inoltrate direttamente dall'impresa o attraverso un confidi. Si ricorda che anche per il 2021 Fondazione Cariplo ha lanciato il bando Coltivare valore per sostenere pratiche di agricoltura sostenibile in ottica agroecologica e sociale, come strumento di presidio e risposta ai rischi territoriali di carattere ambientale e come occasione di sostegno e inclusione sociale delle persone in condizioni di svantaggio. Coltivare Valore è un bando a due fasi promosso dall'Area Ambiente e dall'Area Servizi alla Persona, finalizzato alla tutela dell'ambiente e allo sviluppo economico locale attraverso pratiche di agricoltura sostenibile e sociale. L'agricoltura sociale rappresenta di fatto una delle politiche attive del lavoro in grado di aumentare l'occupabilità delle fasce deboli. I progetti dovranno inoltre obbligatoriamente essere realizzati all'interno del territorio della Lombardia o delle province di Novara e del Verbano-Cusio-Ossola; adottare tecniche agricole sostenibili ispirate ai principi e processi agroecologici (es. il riciclo degli elementi nutritivi, l'impiego di colture di copertura, i sistemi policolturali, le rotazioni colturali, la lotta biologica ecc.). Il budget a disposizione è pari a 2.750.000 euro. Eventuali costi ammortizzabili non potranno essere superiori al 50% dei costi totali di progetto. Riferimenti: <http://www.unioncamerelombardia.it> - <https://www.fondazione cariplo.it/it/bandi/ambiente/coltivare-valore-2020.html>

SETTORE SVILUPPO REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA Contenuto: è aperto un bando della Regione Friuli Venezia Giulia che elargisce contributi per l'assunzione di disoccupati e precari. Le domande possono essere presentate fino al 31 agosto 2021. Possono presentare domanda imprese e loro consorzi; associazioni e fondazioni; soggetti esercenti le libere professioni in forma individuale, associata o societaria; cooperative e loro consorzi. Gli aiuti sono per assunzioni a tempo indeterminato e inserimenti in cooperative; assunzioni a tempo determinato; stabilizzazioni di lavoratori precari. Non è necessario che i lavoratori assunti (cittadini italiani, comunitari o extracomunitari in regola con la vigente normativa in materia di immigrazione) siano residenti nella Regione Friuli Venezia Giulia da minimo cinque anni alla data di presentazione della domanda. Possono essere incentivate assunzioni a tempo indeterminato e inserimenti in cooperative. Il contributo regionale varia a seconda della misura considerata. Gli importi variano da 5 mila a mille euro in media in base ai parametri. In caso di assunzioni di almeno dieci lavoratori con rapporto di lavoro a tempo indeterminato e/o determinato di durata non inferiore a dodici mesi effettuate sul territorio regionale, l'importo viene aumentato, per esempio se si assumono più di cinquanta persone

l'importo viene aumentato del 30%. Il contributo viene elargito anche per stabilizzazioni di lavoratori precari in rapporti a tempo indeterminato. Le domande possono essere inviate entro il 31 agosto 2021. Riferimenti: <https://loginfvg.regione.fvg.it/loginfvg/spid/index.jsp> - <http://www.regione.fvg.it> SETTORE SVILUPPO REGIONE TUTTE Contenuto: le **pmi** possono utilizzare tre strumenti agevolativi integrati per ricapitalizzarsi, due di natura fiscale come crediti di imposta e uno finanziario con un fondo che sottoscrive obbligazioni emesse da **piccole e medie imprese**. Il fondo patrimonio **pmi** sottoscrive obbligazioni emesse da società che vengono rimborsate decorsi sei anni dalla sottoscrizione, che rappresentano capitale di debito e quindi non alterano l'assetto proprietario della società emittente. I due crediti di imposta possono essere utilizzati anche per sostenere lo sforzo dei soci conseguente agli obblighi di ricapitalizzazione della società nel caso di riduzione del capitale sociale per perdite e nel caso di riduzione del capitale al di sotto del limite legale. Le norme di attuazione di queste due misure agevolative sono riferite dal decreto del Mef del 10 agosto 2020. Queste tre misure agevolative integrate fra loro sono indirizzate a società di capitali o cooperative, società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata anche semplificata, società cooperative sia a mutualità prevalente che non, cooperative sociali, società europee disciplinate dal Reg. Ce 2157/2001 e società cooperative europee disciplinate dal Reg. Ce 1435/2003 con sede legale in Italia. Il credito di imposta è riconosciuto dall'Agenzia delle entrate previa verifica della correttezza formale dei dati indicati nell'istanza, secondo l'ordine cronologico di presentazione delle istanze e fino all'esaurimento delle risorse disponibili. Riferimenti: <https://www.gazzettaufficiale.it/eli/id/2020/08/24/20A04603/sg> SETTORE SVILUPPO REGIONE PIEMONTE Contenuto: le **pmi** possono richiedere i fondi elargiti dalla Regione Piemonte che ha prorogato i termini di presentazione delle domande relative al bando su interventi integrati per l'acquisizione di aziende in crisi, di impianti produttivi chiusi o a rischio di chiusura. Si può fare domanda entro il 31 dicembre 2021. Possono beneficiare dell'agevolazione **pmi** anche grandi aziende con unità operativa in Piemonte. Nel caso di investimenti da parte delle **pmi**, il contributo decade nel caso l'attività economica o una sua parte venga delocalizzata dal sito incentivato in favore di unità produttiva situata al di fuori dell'ambito territoriale del predetto sito, in ambito nazionale, dell'Unione europea e degli Stati aderenti allo Spazio economico europeo, entro cinque anni dalla data di conclusione dell'iniziativa o del completamento dell'investimento agevolato e il contributo decade nel caso nei cinque anni il beneficiario, fuori dei casi di giustificato motivo oggettivo, riduca con livello superiore al 50% gli addetti all'unità interessata. Il bando agevola l'acquisizione di un'azienda in crisi, di un ramo d'azienda o di un impianto, di uno stabilimento produttivo o di un centro di ricerca localizzati in Piemonte già chiusi o che, se non fossero acquisiti, chiuderebbero per cessazione dell'attività. Possono essere coperte per esempio spese quali acquisto o ristrutturazione immobili, acquisto del suolo, spese di progettazione connesse, opere murarie, infrastrutture specifiche, macchinari e impianti, attrezzature, consulenza per raccolta e verifica informazioni finanziarie e patrimoniali, due diligence. Per l'occupazione viene elargita una sovvenzione a fondo perduto, fino a un massimo di 6.300 euro per ogni acquisizione di contratto, fino a un massimo di 400 mila euro per beneficiario. Si possono presentare le domande entro il 31 dicembre 2021. Riferimenti: www.finpiemonte.info - <https://www.finpiemonte.it/bandi/dettaglio-bando/aziende-in-crisi-2019> SETTORE SVILUPPO REGIONE **TOSCANA** Contenuto: è aperto un bando della Camera di commercio della **Toscana** per favorire la ripartenza delle attività produttive. Per progetti a favore dell'internazionalizzazione delle aziende sono stati stanziati 50 mila euro e possono fare domanda micro, **piccole e medie**

imprese con sede legale o unità operativa nelle Province di Livorno o Grosseto. Possono essere elargiti fondi per servizi di analisi e orientamento per l'accesso ai mercati internazionali; potenziamento dei canali marketing; ottenimento o rinnovo delle certificazioni; protezione marchi d'impresa; sviluppo competenze interne con l'utilizzo di un temporary export manager; sviluppo di canali e strumenti di promozione all'estero, anche basati su tecnologie digitali quali realizzazione di virtual matchmaking, avvio e sviluppo della gestione di business online; realizzazione di campagne di marketing digitale o di vetrine digitali in lingua estera per e-commerce. Possono essere coperte le spese anche per la partecipazione a fiere o eventi con finalità commerciale all'estero e a fiere internazionali in Italia per esempio per la realizzazione di spazi espositivi virtuali o fisici. Le imprese possono ottenere sino a un massimo di duemila euro. La scadenza è il primo dicembre 2021. Mentre è aperto un bando per il settore del turismo con un importo di ottantamila euro. Possono presentare domanda micro, **piccole e medie imprese** con sede legale o unità operativa nelle province di Livorno o di Grosseto. Possono essere coperte spese quali acquisto o noleggio di software, programmi e sistemi informatici per la gestione della vendita diretta di servizi turistici e prenotazioni; acquisto modem/router per impianti wifi messi a disposizione dei clienti a titolo gratuito; servizi di consulenza in tema di supporto al digitale; percorsi formativi riservati agli operatori turistici per l'acquisizione di competenze su marketing digitale, innovazione ed e-commerce. Si possono ottenere al massimo 5 mila euro e la scadenza è il primo dicembre 2021. R i f e r i m e n t i : https://www.lg.camcom.it/pagina2592_bandi-della-cameradi-commercio-dellamaremma-e-del-tirreno.html SETTORE SVILUPPO REGIONE TUTTE

Contenuto: possono aderire a Selfiemployment donne inattive, Neet e disoccupati senza limiti di età. Si tratta di nuovi incentivi ovvero finanziamenti a tasso zero fino a 50 mila euro per avviare una piccola attività imprenditoriale in tutta Italia e in qualsiasi settore. Li possono richiedere anche donne inattive e disoccupati di lunga durata, senza limiti di età, oltre ai Neet iscritti al programma Garanzia Giovani. Neet (Not in Education, Employment or Training), vale a dire persone maggiorenni che al momento della presentazione della domanda si sono iscritti al programma Garanzia Giovani entro il 29° anno di età, non sono impegnati in altre attività lavorative e in percorsi di studio o di formazione professionale, donne inattive, vale a dire donne maggiorenni che al momento della presentazione della domanda non risultano essere occupate in altre attività lavorative, disoccupati di lunga durata, vale a dire persone maggiorenni che al momento della presentazione della domanda non risultano essere occupati in altre attività lavorative, hanno presentato da almeno 12 mesi una dichiarazione di disponibilità al lavoro (Did). Le donne inattive e i disoccupati di lunga durata non necessitano di essere iscritti a Garanzia Giovani. Il Fondo rotativo nazionale Selfiemployment è cambiato per dare l'opportunità di mettersi in proprio «anche a chi, a causa dell'emergenza Covid, ha perso il lavoro o rischia di perderlo nei prossimi mesi e a quelle donne che potranno così riappropriarsi della loro dimensione lavorativa, dopo averla messa da parte per esigenze familiari». Inoltre, vengono introdotte soluzioni finanziarie e operative più vantaggiose rispetto alla precedente edizione di Selfiemployment, in particolare documentazione più agile e snella per la presentazione della domanda; allungamento del periodo richiesto (da 60 a 90 giorni) per la costituzione della nuova società/ditta individuale; allungamento del periodo (da 6 a 12 mesi) per l'inizio della restituzione del finanziamento Microcredito e Microcredito esteso; per i Piccoli Prestiti, il primo Sal (fatture non quietanzate) passa da un massimo del 50 al 70% del finanziamento. Sono stati inoltre riaperti gli sportelli, che erano stati chiusi in precedenza per insufficienza di risorse per i residenti nelle regioni Marche, **Toscana**, **Umbria** e Molise.

L'intervento finanzia al 100% progetti di investimento con un importo compreso tra 5 mila e 50 mila euro. È possibile richiedere tre diverse tipologie di finanziamenti ovvero microcredito, da 5 mila a 25 mila euro; microcredito esteso, da 25.001 a 35 mila euro e piccoli prestiti, da 35.001 a 50 mila euro. Si tratta di finanziamenti agevolati senza interessi, senza garanzie, rimborsabili in sette anni con rate mensili che partono dopo 12 mesi dall'erogazione del prestito. Possono essere finanziate le iniziative in tutti i settori della produzione di beni, fornitura di servizi e commercio, anche in forma di franchising, come per esempio turismo (alloggio, ristorazione, servizi) e servizi culturali e ricreativi, servizi alla persona, servizi per l'ambiente, servizi digitali multimediali, informazione e comunicazione, attività per risparmio energetico ed energie rinnovabili, servizi alle imprese manifatturiere e artigiane, commercio al dettaglio e all'ingrosso, trasformazione e commercializzazione di prodotti agricoli. Sono esclusi i settori della pesca e dell'acquacoltura, della produzione primaria in agricoltura che beneficiano di altri fondi. Possono essere coperte spese quali acquisto di strumenti, attrezzature e macchinari, hardware e software, opere murarie, spese di gestione quali: locazione di beni immobili e canoni di leasing; utenze; servizi informatici, di comunicazione e di promozione; premi assicurativi; materie prime, materiale di consumo, semilavorati e prodotti finiti; salari e stipendi. Si può presentare domanda online sulla piattaforma informatica di Invitalia, l'incentivo è infatti gestito da Invitalia nell'ambito del Programma Garanzia Giovani, sotto la supervisione dell'Agenzia Nazionale Politiche Attive del Lavoro (ANPAL). Riferimenti: <https://www.invitalia.it/cosa-facciamo/creiamo-nuove-aziende/nuovo-selfiemployment/> modulistica SETTORE START UP REGIONE TUTTE Contenuto: è aperto un bando denominato Call 4 Ideas, lanciata dalla start up 3Bee che premia progetti innovativi in grado di abbattere l'impatto esercitato dalle attività dell'uomo sul Pianeta. Possono partecipare tutti gli innovatori, dai 18 anni in su, per stimolare il talento e la propensione al cambiamento. In palio ci sono tre premi per un ammontare totale di 6.500 euro. 3Bee sviluppa sistemi di monitoraggio per la salvaguardia e la protezione delle api in partnership con Le Village by Crédit Agricole di Milano, ecosistema che sostiene e accelera l'innovazione delle giovani aziende, di cui 3Bee fa parte. Possono essere selezionati progetti di impatto tramite collaborazione con imprese e territorio o tramite azioni quotidiane del singolo, oppure tramite azioni collettive della comunità. La Call for Impactability è aperta a tutti i cittadini con più di 18 anni, l'importante è che i progetti elaborati, singolarmente o in gruppo, abbiano la capacità di generare un impatto positivo e concretamente trasformativo sulla società in cui viviamo. Per candidarsi basta rispondere a dieci brevi domande e allegare un video di massimo un minuto. La Call for Impactability è un trampolino di lancio per idee cariche di innovazione e non richiede la presentazione di un prototipo concreto. Tra tutti i progetti ricevuti, dieci passeranno alla semifinale che si svolgerà online. 3Bee ha messo in palio tre premi in denaro, rispettivamente del valore di 5 mila, mille e 500 euro e un riconoscimento stampa. Riferimenti: <https://www.3bee.com/impactcall/>

EUROAPPUNTAMENTI

Ogni mese vengono evidenziati alcuni eventi, manifestazioni, iniziative, progetti a cui le aziende possono partecipare gratuitamente e che riguardano finanziamenti e settori di ricerca europei.

COOPERAZIONE Area tematica: **FOOD & PACKAGING** Data: 23 settembre Luogo: Kyiv, Ucraina Contenuto: si può partecipare gratuitamente a incontri B2B organizzati dalla rete Een della Commissione europea in occasione dell'International Forum of Food Industry & Packaging - IFFIP in Ucraina. Possono aderire fornitori, produttori, del settore agroalimentare, del packaging, del settore delle bevande, della logistica, automazione. È utile per poter stringere delle partnership commerciali o tecnologiche, trovare nuovi clienti, fornitori, attivare contatti con le varie realtà legate al mondo del packaging e alle industrie HoReCa. Riferimenti: <https://een.ec.europa.eu/events/international-matchmaking-event-food-industry-andpackaging>

COOPERAZIONE Area tematica: **TECNOLOGIA DRONI** Data: 2-4 ottobre Luogo: Pilsen, Repubblica Ceca Contenuto: è possibile aderire a un evento di brokerage nel settore dei droni. Possono partecipare aziende, centri di ricerca, università e si terrà all'interno della manifestazione denominata Dronfest che include una fiera con espositori ed esibizioni e gare di piloti di droni. I meetings on line si terranno dal 2 al 4 ottobre, gli incontri in presenza se sarà possibile invece sono previsti il 2 e 3 ottobre. L'accesso alla piattaforma on line per aderire ai B2B online e inserire il proprio profilo aziendale e l'adesione agli eventi è gratuita. Riferimenti: <https://een.ec.europa.eu/events/dronfest-2021-matchmaking-event>

COOPERAZIONE Area tematica: **FARMAFORUM** Data: 4 novembre Luogo: Madrid, Spagna Contenuto: si chiama Farmaforum 2021 e prevede al suo interno degli incontri B2B nel settore farmaceutico. La Fundación para el Conocimiento Madrid che fa parte della rete Een Enterprise Europe Network della Commissione europea agevola l'incontro tra imprese, centri di ricerca, università per agevolare accordi commerciali, tecnologici, di trasferimento di know how e di collaborazione anche su progetti di ricerca europei. I settori sono oltre al farmaceutico e biofarmaceutico, anche il settore cosmetico, i settori legati alle scienze della vita e alla tecnologia inerente i laboratori ovvero l'automazione di processi, servizi anche di consulenza, produzione di macchinari, sterilizzazione, igiene, salute, ambiente, logistica, distribuzione, stivaggio, soluzioni digitali, certificazioni etc. Possono pertanto trovarne interesse aziende della diagnostica, della cosmesi, fornitori di laboratori, aziende e industrie correlate ai settori sopraindicati per avviare partnership o accordi di cooperazione. Riferimenti: <https://een.ec.europa.eu/events/pharma-cosmetic-and-biotech-brokerage-event-farmaforum-2021>

COOPERAZIONE Area tematica: **TRASPORTI & ENERGIA** Data: 24 novembre Luogo: Szczecin, Polonia Contenuto: si può aderire agli incontri B2B organizzati gratuitamente dalla rete Een della Commissione europea per il settore trasporti ed energia. Si tratta della quarta edizione dell'evento e si terrà on line per i problemi Covid quest'anno. Possono partecipare aziende di vari settori quali lavorazione metalli, trasporti, logistica ed energie rinnovabili. Nell'edizione precedente avevano partecipato oltre 140 referenti di aziende, centri di ricerca, università con sede legale o in Polonia, o in Germania o in Francia o nella Repubblica Ceca e si erano tenuti 290 incontri B2B. È molto indicato per le **pmi** che vogliano entrare in contatto con grandi aziende e centri di ricerca. Riferimenti: <https://een.ec.europa.eu/events>

COOPERAZIONE Area tematica: **WORLD EXPO DUBAI** Data: 24-26 gennaio 2022 Luogo: Dubai, Emirati Arabi Contenuto: sino al 5 gennaio è possibile presentare domanda per poter accedere agli incontri B2B previsti e organizzati dall'Enterprise

Europe Network della camera di commercio del Lussemburgo in occasione della manifestazione World Expo 2020 prevista a Dubai dal 24 al 26 gennaio. Gli eventi di brokerage consentiranno alle aziende di vari settori di entrare in contatto con le realtà degli Emirati Arabi e degli Stati del medio oriente, presentare le proprie attività gratuitamente, fissare degli incontri di business con le realtà di interesse. È particolarmente indicato per le **pmi** che assistite dall'Enterprise Europe Network possono beneficiare anche di servizi di supporto gratuiti quali interpretariato ed essere guidate nell'iter di internazionalizzazione e di networking. I settori sono economia circolare, settore digitale, trasporti, logistica, innovazione e industria 4.0 in linea con il tema dell'Expo Connecting Minds, Creating the Future. Sono inclusi anche i settori dell'automotive, e-mobility, life science, biotecnologia, eco-tecnologie, energie rinnovabili, costruzioni ecologiche, turismo e servizi. Sarà possibile seguire anche visite virtuali a zone industriali e frequentare online seminari tematici ma con un importo di 250 euro. Riferimenti: <https://een.ec.europa.eu/events/brokerage-event-world-expo-dubai-2020>

GLI USA IN DIFFICOLTÀ A SOSTENERE IL MAXIPIANO DI AIUTI

Amazon & C., spunta la tassa globale

Yellen (Tesoro) al G20: «Subito una aliquota fiscale minima sulle multinazionali» DIPLOMAZIE
Biden: «Nessun danno all'economia». Ma si cerca la sponda nel Fmi
Rodolfo Parietti

Gli Stati Uniti non hanno spalle abbastanza robuste per reggere da soli il peso del giro di vite fiscale necessario a finanziare il piano infrastrutturale da 2.200 miliardi di dollari voluto da Joe Biden. Serve un appoggio internazionale, così da evitare una fuga di massa delle Corporation a stelle e strisce verso Paesi dove le tasse sono più leggere. E così, Janet Yellen è all'opera: «Stiamo lavorando con le nazioni del G20 per concordare un'aliquota fiscale minima globale per le società che possa fermare la corsa al ribasso», ha detto ieri il segretario al Tesoro davanti alla platea del Chicago Council on Global Affairs. Le preoccupazioni dell'ex presidente della Federal Reserve sono legittime. In base ai dati del gruppo conservatore Tax Foundation, attualmente l'aliquota societaria nel G7 ammonta in media al 24%; a livello mondiale, si tende a privilegiare un alleggerimento del carico fiscale, una strada percorsa di recente da nove Paesi (tra cui, Francia e Belgio). Insomma, la fiscalità globale più benevola nei confronti delle imprese rischia di far deragliare l'American Jobs Plan ancor prima che il piano di aiuti riesca a superare le forche caudine del Congresso, dove i repubblicani hanno già annunciato di voler dare battaglia. Per togliere le rughe infrastrutturali accumulate negli anni e rendere quindi gli Stati Uniti più competitivi sulla scena internazionale, il successore di Donald Trump ha bisogno di soldi. Intende prelevarli soprattutto dalle tasche delle imprese. L'accusa rivolta ad Amazon nei giorni scorsi di «pagare troppe poche tasse» è un grido di guerra rivolto contro la Corporate America. Se The Donald aveva fumato il calumet della pace col mondo imprenditoriale tagliando le aliquote dal 35 al 21%, ora Biden intende alzare l'asticella fiscale al 28% e introdurre anche un inasprimento (dal 10,5% al 21%) delle tasse pagate sui profitti conseguiti all'estero. Ieri lo stesso Biden ha difeso la proposta di aumentare le tasse, aggiungendo che non ci sono «evidenze» che questo allontani le aziende dagli Usa. La Confindustria a stelle e strisce paventa però che un simile impianto fiscale si ripercuota sul mondo del lavoro, proprio quando il Paese sta ancora cercando di recuperare milioni di posti persi per il virus. C'è poi il rischio che i maggiori oneri fiscali siano scaricati sul consumatore. Con due effetti. Il primo: un surriscaldamento dell'inflazione che potrebbe indurre la Fed a ritirare anzitempo gli aiuti, nonostante le rassicurazioni di Jerome Powell. Il secondo: una contrazione delle spese private, tale da rallentare una ripresa post-Covid che pare ben avviata, come dimostrato ieri dal record stabilito dall'indice **Pmi** dei servizi (63,7 punti a marzo dai 55,3 di febbraio). Biden si è affidato alla Yellen per convincere la comunità imprenditoriale e tranquillizzare Wall Street che la sua proposta di infrastrutture non farà esplodere il carovita. Ma sa che è necessario che altri Paesi si alleino all'America nella crociata contro le multinazionali e approvino una tassa minima globale. Missione complicata. Non è un caso che l'ex capo della Fed abbia rivelato cosa bolle in pentola nella settimana degli incontri annuali primaverili del Fmi e della Banca mondiale. Dove la Yellen intende far passare la proposta di stanziare 650 miliardi di dollari tramite una nuova emissione di diritti speciali di prelievo (Dsp), lo strumento monetario del Fmi, per consentire «ai Paesi a basso reddito di aumentare la spesa per i vaccini anti-Covid e l'assistenza sanitaria».

63,7 Usa in ripresa: l'indice **Pmi** dei servizi ha segnato a marzo il record a 63,7 punti (55,3 a febbraio)

Foto: PRESSING Il segretario al Tesoro americano, Janet Yellen

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

COVERSTORY

LA DIGITALIZZAZIONE IMPERFETTA

Va bene, e-commerce e smartworking hanno tamponato l'emergenza. Ma è stato più un maquillage che una vera rivoluzione. Tanto che (per esempio) IoT e cloud sono rimasti al palo. Ma è ora di cambiare marcia

Marco Scotti

Diceva il grande musicista Frank Zappa: «Preferisco utilizzare le apparecchiature elettroniche al posto dei musicisti. Fanno meno errori». Ma davvero la tecnologia mette al riparo dagli incerti del mondo? Ed è vero che senza digitalizzazione si scompare? E poi: a che punto è la trasformazione delle aziende italiane, soprattutto di quelle più piccole? «Il processo di digitalizzazione delle **Pmi** - ci racconta Roberto Liscia, presidente del consorzio Netcomm - è molto più lento che negli altri Paesi europei. Basta un numero: in Europa ci sono più di 1,1 milioni di aziende digitalizzate. Di queste, 200mila sono in Francia e solo 50mila sono in Italia: è evidente che c'è un notevole ritardo». Poi però ci ha messo lo zampino il fato, la sfortuna, una zuppa di pipistrello: insomma, quando il maledetto Coronavirus si è manifestato, le aziende italiane sono state messe di fronte a un bivio: o trovavano un altro modo per affermare la loro presenza sul mercato, utilizzando le nuove tecnologie, o rischiavano di venire cancellate con un colpo di spugna dallo scacchiere economico italiano. Ne è emerso quindi una sorta di ibrido, un brodo di coltura estremamente interessante in cui le aziende si sono scoperte resilienti. Non è un caso che il piano di ripresa che permetterà all'Italia di disporre di 209 miliardi di euro si chiami di Ripresa e Resilienza. E, per una volta, possiamo anche parlare del nostro Paese senza la retorica un po' stucchevole di chi si piange addosso. Il punto di partenza, d'altronde, era abbastanza desolante e non è un caso che una quota superiore a 46 miliardi di euro del Pnrr verrà destinato alla digitalizzazione e all'innovazione. Il Digital Economy and Society Index 2020, sul fronte della digitalizzazione in Europa, posizionava l'Italia al quart'ultimo posto (25 a), davanti soltanto a Romania, Grecia e Bulgaria. Le lacune sulla connettività a banda larga, sull'integrazione delle tecnologie digitali, sulle reti ad alta capacità e sui servizi pubblici digitali vanno colmate per raggiungere punteggi adeguati con la media continentale e permettere al Paese di esprimere a pieno le sue potenzialità. «Si sono sviluppati tre modelli per rispondere alle nuove esigenze del mercato - prosegue Liscia -: il primo, quello più semplice, si svolge attraverso l'invio di messaggi profilati ai clienti per tenersi in contatto; il secondo è quello delle piattaforme di delivery; il terzo è quello di mettere in piedi un vero e proprio sito di commercio elettronico. Basti pensare che Shopify, nel mondo, ha raggiunto lo scorso anno oltre 1,7 milioni di imprese, di cui 170mila solo nel Regno Unito. Questa accelerazione del processo di digitalizzazione ha permesso di servire i clienti IL PRESIDENTE DI NETCOMM ROBERTO LISCIA che, nel periodo del Covid, sono aumentati in modo sostanziale: oltre 2,5 milioni di persone hanno fatto lo scorso anno il loro primo acquisto online, portando la platea complessiva a 27 milioni di utenti. Tantissimi, se si pensa che la popolazione tra i 14 e i 70 anni in Italia è composta da 48 milioni di persone». La digitalizzazione, inoltre, ha consentito alle imprese di ripensare i modelli di business tradizionali, spostando il focus su altre modalità di svolgimento del lavoro. È il caso di un colosso come American Express. «Storicamente - ci ha spiegato Carolina Gianardi, Vp e Gm della divisione Global Commercial Services - il nostro business, per quanto concerne le imprese, è sempre stato tipicamente concentrato sulle spese di trasferta. Ora la pandemia ha riposizionato la nostra offerta come soluzione per supplier. Da qui la partnership con Webidoo per offrire un pacchetto di consulenza alle **Pmi** per supportarle se decidono di

lanciarsi su Alibaba». Inoltre, Amex ha lanciato una piattaforma business, B4B, con l'ambizione di creare e sviluppare un ecosistema tra la clientela business e il network degli esercenti. Al momento sono oltre 1.200 i soggetti presenti, con la possibilità di creare offerte ad hoc per acquistare a condizioni favorevoli. In sostanza, l'idea è di stabilire sinergie tra i propri clienti e partner per generare valore aggiunto grazie all'attività di networking durante e post emergenza: una sorta di "community delle Pmi" che apra nuove opportunità di business, affinché le aziende possano trarne vantaggio reciproco. Ma, esattamente, che cosa significa digitalizzare un'azienda? Prendere della tecnologia e introdurla in maniera forzata all'interno dei processi? Ovviamente no. L'Osservatorio Pmi del Politecnico di Milano, diretto da Giorgia Sali, ha provato ad analizzare un campione consistente di piccole imprese soprattutto nel manifatturiero, che hanno dovuto sviluppare processi digitali per capire, soprattutto, che cosa faranno in futuro. Dall'analisi condotta è emerso un moderato aumento di interesse verso il digitale, con l'86% delle Pmi industriali che dichiara di avere in programma per il 2021 investimenti in almeno un ambito digitale. Il 34% delle imprese ha identificato le tecnologie a supporto della salute dei dipendenti sul posto di lavoro come ambito per l'investimento digitale nel 2021, il 30% quelle per la gestione documentale digitalizzata e il 24% gli strumenti digitali che permettano il monitoraggio e il miglioramento del processo produttivo. L'emergenza sanitaria sarebbe potuta essere l'occasione per forzare un cambiamento culturale, spingendo le Pmi a ridisegnare i loro processi e la loro struttura in un'ottica digitale, più dinamica e più orientata al futuro. Ad oggi, se è vero che si è assistito ad un'accelerazione in alcuni processi, il mercato continua a preferire la strada della digitalizzazione orientata al breve periodo. L'utilizzo di nuove tecnologie nella linea produttiva, l'informatizzazione di un sistema, la remotizzazione di un processo non rappresentano da sole attività che consentono di raggiungere la maturità digitale. Per ottenere i benefici che può apportare, in termini di competitività sui mercati (anche internazionali) e in termini di crescita, è necessario disegnare un nuovo modello di fare impresa abilitato proprio dal digitale. Il potere dei dati, il controllo della qualità, il monitoraggio dei processi e della gestione aziendale e l'efficientamento delle risorse sono tutti fattori su cui il digitale, se utilizzato in maniera strategica, può dare un contributo decisivo. Il trend che emerge, si legge ancora nel rapporto sulla digitalizzazione delle pmi manifatturiere realizzato dal Politecnico di Milano, per quanto l'utilizzo del digitale nelle procedure amministrative, è quello che vede un deciso utilizzo di software per l'archiviazione (76%) e per le procedure di Amministrazione, Finanza e Controllo (Afc, 81%), tuttavia è marginale l'utilizzo di Enterprise Resource Planning (Erp, 23%) che permettano l'integrazione tra processi. Se il 70% delle aziende ha in essere pratiche di analisi dati a supporto del business, si evidenzia come lo strumento più usato siano i fogli elettronici, a discapito di strumenti più specialistici di data analysis & visualization. Si riscontra, poi, un aumento nell'utilizzo di soluzioni di public-cloud (39%), utilizzati principalmente per la comunicazione (come gli strumenti di videocall) e la gestione e l'archiviazione di documenti. «La pandemia - ci spiega Alessandro Mercuri, amministratore delegato di Deloitte Consulting - ha certamente accelerato processi avviati negli ultimi anni e da questo punto di vista può rappresentare uno stimolo per completare il percorso intrapreso. Penso a due casi su tutti: da un lato il ricorso massiccio allo smartworking per milioni di lavoratori, dall'altro il ricorso all'e-commerce in settori nei quali sarebbe stato inimmaginabile fino ad un anno fa. Per rendere "permanenti" queste svolte repentine, adesso servono investimenti e strategie settate sul lungo periodo. Non va poi sottovalutato che la pandemia ha generato una crisi economica che ha invece rallentato gli investimenti su altri aspetti del percorso di innovazione tecnologica, ad

esempio il ricorso all'IoT e la migrazione al cloud che, per tornare alla domanda precedente, sono trend ancora da valorizzare appieno. Perciò abbiamo assistito ad una accelerazione su alcuni aspetti, ma ad un rallentamento su altri e quindi sicuramente occorre riprendere un cammino equilibrato». Quello che si rischia, in sostanza, è una sorta di digitalizzazione imperfetta in cui le aziende, costrette dalla contingenza, hanno accelerato processi che normalmente avrebbero richiesto anni in pochi mesi. Ora l'attenzione è rivolta alle mosse dell'esecutivo. Il Pnrr sta prendendo corpo a mano a mano che il peso specifico di Draghi e degli altri ministri si fa progressivamente sentire. Quello che è certo, come detto, è che al digitale toccheranno oltre 46 miliardi. Una cifra che consente di creare una rete di telecomunicazioni finalmente efficace e di dare vita a una politica industriale a 360°. L'occasione, d'altronde, è troppo ghiotta per lasciarsela sfuggire. «Quello che abbiamo notato come Confindustria - ci racconta Marco Gay, presidente della "costola" piemontese dell'associazione di Viale dell'Astronomia - è che ci si è mossi su un doppio binario. Da una parte il digitale ha avuto un utilizzo molto concreto sia durante l'emergenza che in un'ottica più prospettica. Dall'altra che le aziende più tradizionali hanno iniziato a impiegare le nuove tecnologie come reale opportunità di cambiamento e non vogliono più tornare indietro. E per un Paese come il nostro significa aver aumentato il valore aggiunto sulla produzione, di fatto come si confà a un'economia matura capace di crescere». Ma Marco Gay è anche amministratore delegato di Digital Magics, il più importante incubatore privato di start-up nel nostro Paese. A giugno dello scorso anno, con l'ultimo bilancio disponibile, le partecipazioni attive e operative in portafoglio sono circa 70. Naturale, dunque, cercare di capire quali siano i trend consolidati, quelli che si stanno affacciando e, soprattutto, quelli su cui puntare una volta che saremo definitivamente approdati al cosiddetto "new normal". «Come Digital Magics - ci spiega Gay - saremo partner del programma di accelerazione fintech e insurtech di Cassa Depositi e Prestiti. Quindi, questi saranno sicuramente dei mega-trend. Altri a cui guardare con interesse sono i 5G, l'IoT, l'intelligenza artificiale, ma anche il mondo del software as a service, dei marketplace e la new mobility. Questi settori impegnano e impegneranno più dei due terzi del nostro portafoglio». In un'ottica di ritorno progressivo a una situazione più "normale", se così si può dire, è però inutile far finta di niente: il mondo che verrà sarà sicuramente differente da quello precedente. E il digitale continuerà a svolgere un ruolo fondamentale. «Un valido esempio - racconta Mercuri - è quello dello smartworking. Ancora troppi lavoratori lavorano da casa o in zone non coperte dalla rete ad alta velocità e quindi scontano quotidianamente un ritardo rispetto ad altre zone del Paese. Prima di arrivare a trend consolidati serve un disegno organico di riforma volto a costruire un Paese all'avanguardia, dotato di infrastrutture digitali abilitanti, altamente innovative e che investa sulla ricerca e sul capitale umano a favore delle nuove generazioni. Un ulteriore elemento critico per lo sviluppo della digitalizzazione nelle **Pmi** deriva da gap di competenze digitali che dovrebbero essere colmati con sistematici programmi di formazione per consentire un più rapida diffusione della cultura digitale tra i dipendenti. Inoltre, serve lo sviluppo di percorsi formativi dei dipendenti è parimenti un must per la creazione della cultura digitale aziendale senza la quale anche sforzi infrastrutturali rimarcabili potrebbero naufragare per assenza di domanda del servizio». Dunque che futuro ci aspetta? Per Roberto Liscia bisogna guardare a una connected economy in cui si ragiona sia per distretti, questa volta digitali, prescindendo dalla distanza fisica, in cui **pmi** simili uniscono le forze per creare un ecosistema efficace. «L'altro - conclude il presidente di Netcomm - è quello di integrazione per filiera, in cui un soggetto dimensionalmente più rilevante funge da capo-filiera e fa quindi da aggregatore. Si

sta affacciando una nuova generazione imprenditoriale, più pronta al cambiamento. Per il resto il futuro sarà ancora fisico, magari senza rinunciare a qualche comodità, dal "click&collect" alla prenotazione di visite mediche o prodotti».

...E POI C'È IL MARKETING Molte aziende stanno iniziando a spingere la palla "un po' più in là". A premere per un'innovazione più spinta, a trasformare l'esperienza di vendita in un momento olistico che unisce il fisico al digitale. «Solo che c'è un problema - ci spiega Massimo Bullo, Head of Digital Transformation di Samsung Electronics Italia - ovvero che non sempre le concessionarie di pubblicità riescono a tenere il passo con le nuove idee. Noi ad esempio abbiamo creato un anno fa la divisione di cui sono a capo che è pionieristica: inserisce il marketing di brand all'interno della digital transformation, in modo da ottimizzare l'interazione online con il cliente. Abbiamo addirittura reinventato l'esperienza di acquisto con stanze digitali in cui prendere appuntamenti con gli esperti per conoscere meglio questo o quel prodotto. Dopo un anno possiamo dirlo: l'esperimento è riuscito, soprattutto in segmenti inattesi come i grandi elettrodomestici. Questo non vuol dire che rinunceremo allo spazio fisico, al contrario: ogni canale sarà il benvenuto! Ora ci aspetta un'altra rivoluzione: il nuovo standard di digitale terrestre che permetterà una personalizzazione totale dei messaggi pubblicitari grazie alla geolocalizzazione. Noi ci stiamo già provando».

LARGO AL BUSINESS «Qualcuno dice che gli ultimi 12 mesi siano stati particolari e, per certi versi, "sui generis". Io invece ritengo che abbiamo avuto una sorta di preview del futuro». Luca Cassina, Executive Vice President Customer Success di Mirakl, racconta a Economy come il business dei marketplace sia diventato quello che è cresciuto maggiormente e che ha le prospettive di sviluppo più interessanti. Mirakl, azienda francese che annovera tra i suoi clienti colossi come Leroy Merlin, Carrefour o l'aeroporto di Singapore, è recentemente sbarcata in Italia. Si tratta di una piattaforma scalabile con modalità "as a service" (cioè l'utente può configurare liberamente i servizi di cui ha bisogno per il tempo necessario). Da notare, oltretutto, come proprio i marketplace abbiano avuto una dinamica migliore perfino dello stesso e-commerce. Nel quarto trimestre del 2020, infatti, questi strumenti tecnologici hanno registrato un incremento dell'81% su base annua, più del doppio del tasso generale delle vendite online. Mirakl, tra l'altro, ha appena ottenuto un round di finanziamento da 300 milioni di dollari guidato da Permira, con la valutazione dell'azienda che è lievitata fino a 1,5 miliardi. L'obiettivo, oltre all'apertura di nuovi mercati, è quello di assumere 1.000 nuove figure professionali nei prossimi tre anni. Nel corso del 2020 Mirakl DEI MARKETPLACE ha siglato contratti con 73 nuovi clienti a livello mondiale e lanciato 55 nuovi marketplace. «Un marketplace - ci spiega Cassina - è un sito su cui vengono a vendere merchant indipendenti. L'esempio tipico è Booking.com, perché non compra e rivende prodotti o servizi, ma mette a disposizione la sua piattaforma per utenti terzi. Il primo ad aver offerto un servizio di questo tipo è stato eBay, mentre Amazon è un ibrido che svolge sia il ruolo di marketplace che quello di retailer. Tra l'altro, ha un business model con dei rischi molto limitati, oltretutto con un'accelerazione digitale e, nel caso della nostra soluzione, ha dei costi fissi anche abbastanza limitati, per cui la crescita del fatturato non richiede sempre più capitale». Mirakl ha deciso di arrivare in Italia perché si tratta di un mercato potenzialmente interessante ma che è ancora un po' indietro. Se si prendono i dieci siti di vendita più grandi in Francia e Spagna, si nota che il 90% di essi dispone di un marketplace. Il dato invece scende fino al 60% se si prende in considerazione il nostro Paese. Eppure, complice anche il lockdown, il tasso di crescita italiano è nell'ordine del 20%. «Abbiamo tre ingredienti conclude Cassina - che ci rendono particolarmente efficaci: il primo è il software che ha già diversi anni e che è stato testato in

oltre 300 progetti in giro per il mondo. Il secondo è il fatto di avere dei team dedicati, anch'essi di grande esperienza, allo sviluppo dei singoli marketplace. Il terzo è l'ecosistema di partner che abbiamo sviluppato in questi anni. Un tema particolarmente importante in ottica Psd2: non siamo dei payment service provider, ma abbiamo una rete di fornitori che offre le migliori soluzioni da questo punto di vista». Per il futuro i piani sono già delineati: nonostante l'aumento di capitale, l'idea è continuare a crescere per linee interne, estendendo la rete di partner locali e internazionali per far crescere in modo rapido il numero di clienti. Per quanto concerne, invece, la tipologia di aziende che potrebbero rivolgersi a Mirakl nei prossimi mesi in Italia, l'azienda francese non ha dubbi: soprattutto la grande distribuzione organizzata, che, nonostante l'aumento del volume di vendita di prodotti "base", ha patito maggiormente la competizione da parte di Amazon, che vende la maggior parte dei prodotti di largo consumo vengono soprattutto venduti dalla piattaforma di Bezos.

Foto: IN EUROPA CI SONO PIÙ DI 1,1 MILIONI DI IMPRESE DIGITALIZZATE MA QUELLE ITALIANE SONO SOLAMENTE 50MILA

Foto: IL DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY INDEX POSIZIONA L'ITALIA AL QUART ULTIMO POSTO IN EUROPA PRIMA DI ROMANIA, GRECIA E BULGARIA

Foto: L'86% DELLE PMI INDUSTRIALI DICHIARA DI AVERE IN PROGRAMMA PER IL 2021 INVESTIMENTI IN ALMENO UN AMBITO DIGITALE GIORGIA SALI

Foto: LA CRISI ECONOMICA GENERATA DALLA PANDEMIA HA RALLENTATO GLI INVESTIMENTI SU CLOUD E INTERNET OF THINGS

Foto: IL DIGITALE UTILE NELL'EMERGENZA LO SARÀ ANCHE NEL NEW NORMAL

SHORT STORIES / Banche & imprese

Intesa accende i motori delle Pmi

Con "Motore Italia" il gruppo bancario stanziava 50 miliardi di euro per l'economia reale

Si chiama "Motore Italia" perché l'intento è quello di ridare una spinta alle imprese italiane fiaccate dall'emergenza pandemica. È il nuovo progetto di Intesa Sanpaolo a sostegno delle **Pmi**, con una dotazione da 50 miliardi di euro. Tra le misure previste: nuove soluzioni di allungamento della durata dei finanziamenti in essere, ampliando le iniziative di sostegno alla liquidità già messe in atto nel corso del 2020. Il programma "Motore Italia" di Intesa Sanpaolo si compone di cinque linee di intervento, calibrate sulle direttrici strategiche della crescita del Paese che, complessivamente, potranno innescare nuove erogazioni di credito per oltre 50 miliardi di euro, grazie anche al supporto delle risorse rese disponibili attraverso il Fondo Centrale di Garanzia e Sace. La prima linea strategica è quella relativa alla liquidità e all'estensione dei finanziamenti fino a 15 anni. Inoltre, il Gruppo Intesa Sanpaolo sta pianificando nuove modalità per sviluppare con ciascuna impresa soluzioni per estendere ulteriormente, anche oltre i 15 anni, la durata dei finanziamenti in corso. Il secondo pilastro del piano punta a supportare nuovi investimenti per favorire il rinnovamento tecnologico, la transizione digitale, l'innovazione e la ricerca industriale delle **Pmi**. Terza area di intervento è il percorso di accompagnamento alla transizione sostenibile delle imprese, dedicando misure per finanziare investimenti in ottica Esg ed economia circolare. Sono già attivi i nuovi S-Loans: si tratta di una linea specifica di finanziamenti volti a supportare le iniziative delle imprese verso la transizione sostenibile, che in pochi mesi dalla loro introduzione hanno già messo a disposizione oltre 800 milioni di euro. Un'ulteriore linea verso la transizione sostenibile riguarda gli interventi a favore dell'efficientamento e della riqualificazione del patrimonio immobiliare italiano. La quarta linea strategica è il rafforzamento dell'offerta e delle strutture consulenziali dedicate a operazioni di finanza straordinaria per **pmi**. L'obiettivo è favorire la crescita dimensionale delle imprese attraverso operazioni di M&A, rafforzamento patrimoniale o soluzioni di finanza innovativa quali l'emissione di bond. L'offerta è ulteriormente rafforzata con strumenti finanziari e bond con garanzia pubblica. Grazie alla collaborazione con Elite di Borsa Italiana, sono già state avviate esperienze come i basket bond e Elite Lounge per le **pmi**. Si tratta di un supporto specialistico che ha già sostenuto oltre 300 deal per un controvalore di oltre 4,5 miliardi di euro. Il quinto pilastro del Piano mette a disposizione delle **pmi** strumenti per favorirne l'orientamento alla digitalizzazione e allo sviluppo anche attraverso servizi non finanziari. Per colmare il gap in ambito digitale, Intesa Sanpaolo ForValue e le sue società partner offrono alle imprese supporto nel posizionamento digitale per rafforzarne la presenza sul web e garantirne la competitività nel mercato attuale e potenziale. Inoltre, grazie alla nuova realtà operante nel Gruppo, Intesa Sanpaolo RentForyou, le **pmi** potranno optare per il noleggio operativo a lungo termine come soluzione alternativa all'acquisto dei beni strumentali.