



# CONFIMI

02 ottobre 2020

---

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

---

# INDICE

## CONFIMI

02/10/2020 QN - Il Giorno - Brianza Vertici e obiettivi nuovi per Confimi Industria	6
--	---

## CONFIMI WEB

02/10/2020 quotidiano.net 07:12 Vertici e obiettivi nuovi per Confimi Industria	8
02/10/2020 lavoripubblici.it Superbonus 110%: accordo FINCO-Intesa Sanpaolo per sostenere le imprese	9
01/10/2020 cronacadelleconomia.it 23:48 Necessario il dialogo con la ricerca	11

## SCENARIO ECONOMIA

02/10/2020 Corriere della Sera - Nazionale Ecco come la Bce si prepara a emettere un euro digitale	13
02/10/2020 Corriere della Sera - Nazionale «Fisco, sostegno alle famiglie e taglio del cuneo nella riforma»	15
02/10/2020 Corriere della Sera - Nazionale Marattin (Iv): con 3 aliquote e stop alle agevolazioni tassazione più trasparente	17
02/10/2020 Il Sole 24 Ore Il Salone Nautico sfida la crisi: in vetrina la forza della filiera	19
02/10/2020 Il Sole 24 Ore Come battere i corporativismi e modernizzare davvero il Paese Italia	21
02/10/2020 Il Sole 24 Ore Gelata sulle macchine utensili: «Investimenti in ripresa nel 2021»	23
02/10/2020 Il Sole 24 Ore Autostrade, anche Gavio entra in pista con il socio francese Ardian	25
02/10/2020 Il Sole 24 Ore Banche europee in pressing per lo sblocco dei dividendi	27

02/10/2020 La Repubblica - Nazionale	29
<b>Recovery Fund piano per superare i veti incrociati</b>	
02/10/2020 La Repubblica - Nazionale	31
<b>Atlantia-governo, scontro frontale Dalla società esposto alla Consob</b>	
02/10/2020 La Stampa - Nazionale	32
<b>Bonomi: riforme o rischiamo i licenziamenti</b>	
02/10/2020 La Stampa - Nazionale	34
<b>"Il Sussidistan è quello delle aziende che vivono di contributi pubblici"*</b>	
02/10/2020 La Stampa - Nazionale	36
<b>Vendere Montepaschi costa oltre 10 miliardi Il governo chiederà più tempo per uscire</b>	
02/10/2020 La Stampa - Nazionale	38
<b>"Intesa punta sul digitale Già investiti tre miliardi"</b>	

## SCENARIO PMI

02/10/2020 Il Sole 24 Ore	41
<b>Elite digital lounge per le start up</b>	
02/10/2020 Il Sole 24 Ore	42
<b>Dainese acquisisce la Pmi veneta Tcx</b>	
02/10/2020 Il Sole 24 Ore	43
<b>Innovare e investire: così i produttori rialzano la testa</b>	
02/10/2020 Il Sole 24 Ore	45
<b>Swift, nuovi servizi per Pmi</b>	
02/10/2020 MF - Nazionale	46
<b>Affondo spagnolo su Retelit: Asterion verso il 24,1%</b>	
02/10/2020 MF - Nazionale	47
<b>Alleanza tra Wiserfunding e Ir Top</b>	
01/10/2020 Advisor Private	48
<b>Kairos entra nel mondo degli ELTIF</b>	
01/10/2020 Advisor Private	49
<b>Credem punta sempre di più sull'innovazione digitale</b>	
01/10/2020 Advisor Private	50
<b>Banca Progetto sceglie modefinance per la sua clientela PMI</b>	

01/10/2020 Advisor Private <b>Anima Alternative lancia il primo fondo</b>	51
01/10/2020 Advisor Private <b>I nuovi pilastri del Wealth Management</b>	52
01/10/2020 Advisor Private <b>Cresce l'appetito per i Private Assets</b>	56
01/10/2020 Legal <b>Smart working a prova di pandemia</b>	58
02/10/2020 Il Sole 24 Ore - Centro <b>Junker, per il riciclo è l'app preferita dai sindaci d'Italia</b>	68

# CONFIMI

1 articolo

Imprese

## Vertici e obiettivi nuovi per Confimi Industria

MONZA Franco Goretti è il nuovo presidente di **Confimi industria** Monza e Brianza. Al suo fianco, come vicepresidente, ci sarà Claudio Mirabella. L'associazione che dopo la fusione fra Assolombarda e Confindustria Brianza, aveva raccolto gli imprenditori del territorio scontenti per il "matrimonio con Milano", punta ora a crescere sia nell'attività che nel numero di associati (attualmente a quota 150). E lo farà con Franco Goretti, amministratore delegato di Assograph Italia (azienda che da oltre trent'anni si occupa della progettazione e della realizzazione di imballaggi protettivi ed ecocompatibili) e con il suo vice, Claudio Mirabella, imprenditore alla guida dell'agenzia di comunicazione Victory Communication. Con loro una squadra composta da 12 consiglieri: **Nicola Caloni** (Caloni Trasporti), Gabriella Meroni (OMR Italia spa), Chiara Cazzaniga (Publitrust srl), Cesare Fossati (Wilbra sas), Anna Lisa Fumagalli (Fumagalli Guarnizioni srl), Federico Lundari (BTS spa), Alessandro Maggioni (Unimec spa), Maria Paola Marras (Niklas Events srl), Enrico Meroni (Consea srl), Laura Parigi (NPI italia), Simona Ronchi (Silap srl), Rita D'Arenzo (Lux Italia). «Mi è stato proposto di essere parte attiva di un cambiamento dopo che **Nicola Caloni** ha rinunciato a un rinnovo dell'incarico. La conditio sine qua non, che ho posto, è stata quella di impostare il percorso della mia presidenza sul remare tutti nella stessa direzione per rendere **Confimi** parte integrante, ancora di più, del nostro territorio», ha spiegato Goretti. Sulla stessa linea il vicepresidente Mirabella: «Apriamo un nuovo triennio per **Confimi Industria** Monza e Brianza. Uno dei miei obiettivi, oltre a quello di puntare sulla crescita del numero degli iscritti, sarà portare la voce di **Confimi Industria** Monza e Brianza anche a livello nazionale, dove già il nostro presidente **Paolo Agnelli** sta facendo un lavoro ottimo». Fabio Lombardi

# CONFIMI WEB

3 articoli

## Vertici e obiettivi nuovi per Confimi Industria

Vertici e obiettivi nuovi per **Confimi** Industria Franco Goretti nominato presidente con lui il vice. Claudio Mirabella Pubblicato il 2 ottobre 2020 Invia tramite email Il presidente e il vicepresidente allo Sporting Club insieme ai dodici consiglieri di **Confimi** Industria Monza e Brianza Franco Goretti è il nuovo presidente di **Confimi** industria Monza e Brianza. Al suo fianco, come vicepresidente, ci sarà Claudio Mirabella. L'associazione che dopo la fusione fra Assolombarda e Confindustria Brianza, aveva raccolto gli imprenditori del territorio scontenti per il "matrimonio con Milano", punta ora a crescere sia nell'attività che nel numero di associati... Franco Goretti è il nuovo presidente di **Confimi** industria Monza e Brianza. Al suo fianco, come vicepresidente, ci sarà Claudio Mirabella. L'associazione che dopo la fusione fra Assolombarda e Confindustria Brianza, aveva raccolto gli imprenditori del territorio scontenti per il "matrimonio con Milano", punta ora a crescere sia nell'attività che nel numero di associati (attualmente a quota 150). E lo farà con Franco Goretti, amministratore delegato di Assograph Italia (azienda che da oltre trent'anni si occupa della progettazione e della realizzazione di imballaggi protettivi ed ecocompatibili) e con il suo vice, Claudio Mirabella, imprenditore alla guida dell'agenzia di comunicazione Victory Communication. Con loro una squadra composta da 12 consiglieri: **Nicola Caloni** (Caloni Trasporti), Gabriella Meroni (OMR Italia spa), Chiara Cazzaniga (Publitrust srl), Cesare Fossati (Wilbra sas), Anna Lisa Fumagalli (Fumagalli Guarnizioni srl), Federico Lundari (BTS spa), Alessandro Maggioni (Unimec spa), Maria Paola Marras (Niklas Events srl), Enrico Meroni (Consea srl), Laura Parigi (NPI italia), Simona Ronchi (Silap srl), Rita D'Arenzo (Lux Italia). "Mi è stato proposto di essere parte attiva di un cambiamento dopo che **Nicola Caloni** ha rinunciato a un rinnovo dell'incarico. La conditio sine qua non, che ho posto, è stata quella di impostare il percorso della mia presidenza sul remare tutti nella stessa direzione per rendere **Confimi** parte integrante, ancora di più, del nostro territorio", ha spiegato Goretti. Sulla stessa linea il vicepresidente Mirabella: "Apriamo un nuovo triennio per **Confimi** Industria Monza e Brianza. Uno dei miei obiettivi, oltre a quello di puntare sulla crescita del numero degli iscritti, sarà portare la voce di **Confimi** Industria Monza e Brianza anche a livello nazionale, dove già il nostro presidente **Paolo Agnelli** sta facendo un lavoro ottimo". Fabio Lombardi

## Superbonus 110%: accordo FINCO-Intesa Sanpaolo per sostenere le imprese

Superbonus 110%: accordo FINCO-Intesa Sanpaolo per sostenere le imprese 02/10/2020 606 volte Siglato un accordo tra FINCO (Federazione Industrie Prodotti Impianti Servizi ed Opere Specialistiche per le Costruzioni e la Manutenzione) e Banca Intesa Sanpaolo per sostenere le imprese attraverso delle condizioni particolari per la cessione del credito previsto per le detrazioni fiscali del 110% (c.d. superbonus). Superbonus 110%: detrazione, sconto in fattura e cessione del credito Gli articoli 119 e 121 del D.L. n. 34/2020 (c.d. Decreto Rilancio), convertito con modificazioni dalla legge 17 luglio 2020, n. 77 ha introdotto in Italia una detrazione fiscale del 110% delle spese sostenute dall'1 luglio 2020 al 31 dicembre 2021 per alcuni interventi di miglioramento energetico e riduzione del rischio sismico. Possibilità che, unitamente alle due opzioni di sconto in fattura e cessione del credito, stanno interessando sempre più contribuenti, professionisti e imprese. Nell'attesa che il quadro normativo si completi con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale degli ultimi due provvedimenti attuativi del Ministero dello Sviluppo Economico (il Decreto Asseverazioni del 3 agosto 2020 e il Decreto Requisiti minimi del 6 agosto 2020), si moltiplicano le offerte e gli accordi relativi alla cessione del credito (ovvero l'opzione su cui si giocherà tutta la partita per il rilancio del settore edilizio). Superbonus 110%: l'accordo tra FINCO e Banca Intesa Sanpaolo Tra gli accordi, rileviamo quello stipulato tra FINCO e Intesa Sanpaolo che ha lo scopo di sostenere le imprese aiutandole a cogliere l'opportunità di rilancio offerta dal superbonus attraverso l'acquisto del credito di imposta e attivando linee di finanziamento a sostegno delle imprese che dovranno realizzare gli interventi, consentendo in tal modo a tutta la filiera di poter immediatamente proporre lo sconto in fattura avendo la liquidità immediata per partire con i lavori. Oltre alle normali proposte per la cessione del credito, Intesa Sanpaolo ha messo a disposizione delle imprese associate a Finco di soluzioni finanziarie che consentano di: sostenere le imprese nella fase di esecuzione di lavori acquistare i crediti di imposta acquisiti dalle Imprese tramite lo sconto in fattura, riducendo il peso dell'esposizione finanziaria e contribuendo in tal senso al rafforzamento delle imprese della filiera. In particolare, viene messa a disposizione una proposta integrata e modulare che prevede: finanziamenti nella forma di "anticipo contratti" finalizzati ad accompagnare le imprese nella gestione degli appalti e nella esecuzione dei lavori, fino al loro completamento, anche attraverso singoli SAL che possono prevedere il sostegno della garanzia del Fondo Centrale di Garanzia; acquisto dei crediti di imposta afferenti agli interventi di riqualificazione del patrimonio edilizio, con la formula della cessione pro soluto, in modo da rendere smobilizzabili i crediti fiscali maturati dall'impresa esecutrice degli interventi, ridurre l'esposizione dell'anticipo contratto. Nel dettaglio, Intesa Sanpaolo si rende disponibile ad acquisire i crediti fiscali che le verranno ceduti per gli interventi che rientrano nel superbonus alle seguenti condizioni: acquisto al prezzo di 100 euro del credito d'imposta ceduto, nell'ambito del Superbonus, pari a 110 euro (applicando ai 110 euro ceduti una percentuale di acquisto pari al 90,91%); acquisto e liquidazione del credito di imposta, con formula della cessione pro soluto, di tutti gli altri bonus per i quali è ammessa, in alternativa alla detrazione in dichiarazione dei redditi, la cessione del credito d'imposta o lo sconto del corrispettivo in fattura (ossia, eco bonus e sisma bonus "ordinari", bonus facciate, bonus ristrutturazioni, bonus fotovoltaico e bonus per le colonnine elettriche "non trainati": acquisto al prezzo di 91 euro del credito d'imposta ceduto, nell'ambito degli altri bonus edilizi

con una detrazione formulata in 5 anni, pari a 100 euro; acquisto al prezzo di 80 euro del credito d'imposta ceduto, nell'ambito degli altri bonus edilizi con una detrazione formulata in 10 anni, pari a 100 euro. Le Imprese associate Finco potranno, infine, fruire di un servizio di assistenza mediante l'utilizzo di una piattaforma dedicata di Deloitte, primario partner forte di una consolidata esperienza nel settore, per la gestione dei passaggi amministrativi e delle certificazioni necessarie in ordine alla gestione fiscale dei crediti di imposta. Segui lo Speciale Superbonus 110% e resta sempre aggiornato A cura di Redazione LavoriPubblici.it

## Necessario il dialogo con la ricerca

Necessario il dialogo con la ricerca Di redazione - 01/10/2020 **Confimi** Industria Sanità si dà appuntamento a "Innovabiomed", fiera evento di networking per l'innovazione biomedica in programma il 26 e il 27 ottobre al centro congressi di Veronafiere, e lo fa con un doppio appuntamento: "La robotica nella riabilitazione delle persone con disabilità: stato dell'arte e prospettive future" sessione formativa e professionalizzante con rilascio di crediti ECM e, con l'incontro pubblico di confronto "Collaborazioni tra Università e Imprese" per riportare al centro della discussione la ricerca come motore di competitività per le aziende e spinta attrattiva per le università. Nel pieno spirito di quello che è il titolo di questa seconda edizione di Innovabiomed "Oltre l'emergenza", **Confimi** Sanità ha voluto riunire il mondo produttivo e quello della ricerca per ripensare insieme il futuro del sistema sanitario: innovazione di processi e di prodotti capaci di far dialogare pubblico e privato per un servizio al cittadino-paziente sempre più attento e di prossimità.

# SCENARIO ECONOMIA

14 articoli

i sistemi di pagamento

## **Ecco come la Bce si prepara a emettere un euro digitale**

Fabio Panetta

La digitalizzazione

influenza i principali aspetti della nostra vita, in risposta a una crescente

esigenza di immediatezza nel modo in cui effettuiamo i nostri acquisti, svolgiamo il nostro lavoro, interagiamo con gli altri. Sta modificando la nostra cultura, i rapporti sociali, la stessa struttura della nostra economia.

Le modalità con cui effettuiamo i pagamenti sono parte di questa rivoluzione. I sistemi di pagamento stanno cambiando, talora con grande rapidità. Solo pochi anni fa il contante era l'unico modo per concludere immediatamente una transazione. È tuttora il mezzo più usato nei pagamenti di importo contenuto, ma si stanno affermando strumenti alternativi e pagamenti contactless: oggi molti di noi utilizzano sofisticate carte di pagamento o applicazioni su uno smartphone o su uno smartwatch.

In quanto emittenti della moneta, le maggiori banche centrali stanno considerando l'opportunità di emettere una moneta digitale, ossia una moneta sotto forma elettronica avente corso legale e in grado di ispirare lo stesso grado di fiducia delle forme tradizionali di moneta, offrendone gli stessi benefici. Anche la Banca centrale europea (BCE) sta valutando se affiancare una moneta digitale alle tradizionali forme cartacee di contante in euro. Oggi disponiamo di mezzi di pagamento digitali, quali i bonifici online, nonché della moneta sotto forma di banconote, ma non abbiamo una moneta digitale emessa dalla banca centrale e utilizzabile per i nostri pagamenti quotidiani. In altre parole, non disponiamo di banconote sotto forma digitale.

L'opportunità di emettere un euro digitale è per la BCE una questione rilevante e urgente, che stiamo analizzando con le banche centrali nazionali dell'area dell'euro. Oggi abbiamo pubblicato sul sito della BCE un rapporto in cui valutiamo le implicazioni di natura economica, strategica, tecnologica e sociale della eventuale emissione di un euro digitale. Il rapporto sarà oggetto di consultazione pubblica a partire dal 12 ottobre, al fine di raccogliere le opinioni dei cittadini europei e di ogni altro soggetto interessato.

Secondo le nostre valutazioni, la BCE dovrebbe porsi in condizione di emettere un euro digitale qualora ciò divenisse necessario, e dovrebbe iniziare sin d'ora a prepararsi a tale eventualità. Nei prossimi mesi avvieremo quindi le attività di sperimentazione, con l'obiettivo di essere in grado di effettuare, quando opportuno, la scelta più appropriata circa la progettazione e l'emissione di un euro digitale.

Questa nuova forma di moneta di banca centrale dovrà offrire ai cittadini i medesimi servizi che oggi l'euro offre loro, ossia l'accesso gratuito a un mezzo di pagamento di facile utilizzo, accettato da tutti, affidabile e privo di rischi.

Secondo il rapporto, l'emissione di un euro digitale sarebbe necessaria in diversi scenari. Ad esempio, qualora i cittadini divenissero riluttanti a utilizzare il contante; o qualora eventi estremi - quali calamità naturali o pandemie - rendessero inutilizzabili altri mezzi di pagamento. Un euro digitale consentirebbe di fronteggiare il pericolo che strumenti di pagamento digitali emessi da soggetti esterni all'area dell'euro possano rimpiazzare gli attuali mezzi di pagamento, sollevando problemi di natura normativa e rischi per la stabilità finanziaria e per la sovranità economica, monetaria e finanziaria dell'Europa.

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

L'euro digitale affiancherebbe il contante, senza sostituirlo; permetterebbe ai cittadini una scelta più ampia e un facile accesso ai mezzi di pagamento, favorendo l'inclusione finanziaria. Rappresenterebbe il simbolo della volontà dell'Europa di assumere un ruolo guida nella digitalizzazione e nella modernizzazione dell'economia, stimolando l'innovazione nel campo dei pagamenti e favorendo la diffusione degli strumenti necessari ai cittadini e alle imprese per prosperare in mercati digitalizzati.

L'euro digitale renderebbe la nostra moneta più appetibile all'estero, accrescendone il ruolo di valuta globale e rafforzando il sistema finanziario europeo. Conferirebbe efficacia al contrasto di attività illegali quali il riciclaggio di denaro e il finanziamento del terrorismo.

L'emissione di un euro digitale pone anche sfide. Alcune riguardano i diritti delle persone, quale il diritto alla privacy. Altre sono di natura economica. Ad esempio, secondo alcuni un euro digitale potrebbe ostacolare l'attività delle banche o indurre instabilità in presenza di tensioni finanziarie. I possibili rischi dovranno essere tenuti in considerazione e fronteggiati mediante un' appropriata definizione delle caratteristiche della valuta digitale.

Nell'affrontare queste sfide, va tenuto presente che il valore della moneta, sia cartacea sia digitale, si fonda sulla fiducia dei cittadini. È cruciale che essi la accettino. È questo il motivo che ci spinge ad ascoltarli, a valutarne i timori, le esigenze, le preferenze.

Gli stimoli che emergeranno dalla consultazione pubblica e dal confronto con i rappresentanti dei cittadini europei guideranno la nostra attività. Esamineremo le opzioni disponibili insieme ai soggetti interessati; collaboreremo con le istituzioni e con le autorità competenti al fine di valutare i requisiti giuridici, economici e finanziari legati all'introduzione di un euro digitale.

L'euro ha sinora raggiunto i suoi obiettivi, e rappresenta una moneta di cui i cittadini europei si fidano. In futuro continueremo a fare quanto necessario perché esso rimanga all'altezza delle sfide poste dal progresso, nella consapevolezza che non possiamo rimanere inerti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il profilo

Fabio Panetta è un economista, già Direttore generale della Banca d'Italia e dal 1° gennaio 2020 è membro del Comitato esecutivo della Banca Centrale Europea. «L'opportunità di emettere un euro digitale è per la BCE - spiega Panetta - una questione rilevante e urgente, che stiamo analizzando con le banche centrali nazionali dell'area dell'euro». Oggi la BCE pubblica un rapporto sull'euro digitale che sarà oggetto di consultazione pubblica a partire dal 12 ottobre

Foto:

Christine Lagarde, presidente della Bce, mette la sua firma (dettaglio della mano)

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

## «Fisco, sostegno alle famiglie e taglio del cuneo nella riforma»

Gualtieri: con il Recovery plan una crescita strutturale dello 0,2-0,5% l'anno Il debito Il debito scenderà sotto il 130%, ai livelli pre-Covid, alla fine del decennio

Francesca Basso

Mentre a Bruxelles il presidente del Parlamento europeo David Sassoli faceva il punto sulla posizione della sua istituzione nel negoziato sul bilancio dell'Ue 2021-2027, a cui è legato Next Generation Eu, davanti ai capi di Stato e di governo dell'Unione riuniti per un Consiglio europeo straordinario (dedicato alla politica estera), il ministro dell'Economia Roberto Gualtieri spiegava alle commissioni Bilancio e Politiche Ue del Senato il Piano di ripresa e resilienza nazionale.

Sassoli ha tolto dal tavolo l'accusa che il Parlamento Ue stia rallentando il negoziato: «Se si vuole in cinque minuti si chiude, basta avere la volontà politica per farlo». La trattativa che deve portare all'accordo sul prossimo bilancio Ue «è un confronto tra il Parlamento e il Consiglio, non posso risolvere i problemi del Consiglio». Gli Stati membri sono spaccati sul legame tra accesso ai fondi Ue e il rispetto dello Stato di diritto. Ungheria e Polonia vogliono legare le due cose. Il premier ungherese Victor Orbán, entrando al Consiglio, ha proposto di far procedere il Recovery fund con accordi bilaterali «fuori dal quadro Ue» e di continuare a discutere del bilancio Ue e della condizionalità. I quattro Paesi cosiddetti «frugali» (Olanda, Austria, Danimarca e Svezia) con la Finlandia chiedono più rigore ma di fatto stanno sfruttando la situazione per allungare i tempi del negoziato. A marzo in Olanda ci sono le elezioni e il premier Mark Rutte ha tutto l'interesse a prendere tempo.

Per l'Italia, invece, è fondamentale «lavorare speditamente» all'accordo, come ha spiegato il premier Giuseppe Conte in un videomessaggio all'ambasciata tedesca: «Tutti gli Stati membri devono lavorare con coerenza e lealtà». Se i fondi non saranno a disposizione nel primo semestre 2021 come previsto inizialmente, il rischio è dover ricorrere a quelli del Mes. I nodi da sciogliere con il Parlamento Ue riguardano il rispetto dello Stato di diritto e le nuove risorse proprie con cui finanziare il Recovery fund, il rafforzamento di alcuni programmi europei.

Il ministro Gualtieri ha ricordato nella sua audizione che «con i fondi del Recovery plan il trend di crescita, quindi permanente, strutturale del Pil, aumenterà fra 0,2 e 0,5 punti percentuali all'anno a seconda dell'efficienza ipotizzata della relativa spesa aggiuntiva». Quanto al debito pubblico, quest'anno sarà pari al 158%, si ridurrà dall'anno prossimo e si arriverà con «un sentiero graduale ai livelli pre-Covid sotto il 130% alla fine del decennio». Gualtieri ha sottolineato che ci saranno «due manovre espansive» poi il ritorno del deficit sotto il 3% dal 2023. Il piano del governo interverrà sulla Pubblica amministrazione, nel campo della ricerca e sul fisco: taglio del cuneo fiscale sul lavoro, revisione complessiva della tassazione, lotta all'evasione e revisione del sistema degli incentivi ambientali e per il sostegno delle famiglie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### **I tempi**

*I negoziati sul bilancio dell'Ue 2021-2027 tra il Consiglio e il Parlamento europeo stanno andando*

*a rilento*

*tra accuse reciproche.*

*La Germania, presidente di turno dell'Ue, ha invitato*

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

*ad accelerare  
e ad arrivare  
a un accordo  
Se l'intesa non sarà trovata entro fine mese, difficilmente  
la ratifica  
da parte  
dei Parlamenti nazionali arriverà  
in tempo  
per permettere di avere  
a disposizione  
i fondi del Recovery Fund già nel primo semestre  
del 2021*

Il presidente della Commissione finanze

## **Marattin (Iv): con 3 aliquote e stop alle agevolazioni tassazione più trasparente**

Sui redditi medio-bassi la scarsa progressività del fisco è un falso mito Assegno unico per i figli che assorba tutte le misure per la natalità  
Lorenzo Salvia

ROMA «Il sistema tedesco ad aliquota continua, cioè che cresce al salire del reddito?». Sì, proprio quello che piace al ministro dell'Economia, Roberto Gualtieri: perché voi siete contrari? «Perché si basa su una ingiustificata ossessione per la progressività. E perché è poco trasparente». Luigi Marattin è presidente della Commissione finanze della Camera e responsabile economico del partito di Renzi.

Ossessione per la progressività, in che senso?

«La scarsa progressività dell'Irpef è un falso mito. Oggi il nostro sistema fiscale è troppo progressivo proprio nei punti in cui non dovrebbe esserlo, e cioè sui redditi medio bassi. Un esempio?».

Magari aiuta.

«Guadagno 20 mila euro lordi, l'anno dopo mi va bene e salgo a 21 mila. Sapete quanto mi metto in tasca di più considerando la media delle aliquote marginali, cioè le tasse che pago davvero calcolando detrazioni e tutto?».

No, quanto?

«Solo 600 euro, gli altri 400 vanno allo Stato. E non lo dico io ma uno studio della Banca d'Italia. Il nostro sistema non è poco progressivo ma, più semplicemente, è un sistema che disincentiva a lavorare».

E la trasparenza invece?

«Altro problema serio. Il sistema fiscale è il cuore del contratto sociale, giusto? E noi vogliamo che, per sapere quante tasse pagare davvero, sia necessario mettere il proprio reddito dentro una app? Con la possibilità, magari, che un giorno il governo cambi la funzione di calcolo?».

Ma allora qual è la vostra controproposta?

«Azzerare il sistema e ripartire da capo. Prima di tutto con un reddito minimo esente di 8 mila euro, sul quale paghi tasse zero a prescindere dal reddito. Poi via tutte le agevolazioni fiscali, tranne quelle socialmente sensibili, come sanità, contributi previdenziali e mutuo prima casa. Ci vuole l'assegno unico per i figli, che assorbe per tutti gli strumenti di sostegno alla natalità. E poi tre sole aliquote».

Va bene, ma tutto dipende da quanto saranno più basse rispetto a quelli attuali.

«Certo, ma questo dipende a sua volta da quanti soldi il governo vuole investirci. L'abbassamento delle tasse deve essere la priorità della seconda parte della legislatura».

Ma è invece possibile un sistema misto? Aliquota continua fino a una certa soglia di reddito e poi, sopra quella soglia, di nuovo le aliquote per scaglioni?

«Io tutto questo amore per la complessità davvero non lo capisco. Renderemmo ancora più complicato un sistema che va invece semplificato. Quindi no, proprio no».

E se alla fine il modello tedesco ad aliquota continua arrivasse in Parlamento, voi davvero non lo votereste?

«A quel punto non ci vogliamo nemmeno arrivare. È dal settembre 2019 che chiediamo un confronto vero sul fisco. Da allora abbiamo fatto solo una riunione, prima del lockdown. Poi nulla. Cominciamo subito un confronto serio, largo, approfondito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Il presidente della Commissione finanze della Camera,  
Luigi Marattin: sistema fiscale troppo progressivo

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

INAUGURATA A GENOVA LA SESSANTESIMA EDIZIONE

## **Il Salone Nautico sfida la crisi: in vetrina la forza della filiera**

Raoul de Forcade

Un segnale di ripartenza dell'economia italiana. La capacità di reazione alla crisi della filiera della nautica è in primo piano da ieri a Genova, dove ha aperto i battenti il 60° Salone Nautico, nuova tappa di rilancio della città dopo la ricostruzione del ponte Morandi. Il ministro delle Infrastrutture, Paola De Micheli: aiuti alla nautica anche col Recovery Fund. De Forcade - a pag. 13

«Questo Salone è la dimostrazione di come la filiera della nautica sia stata capace di reagire». A pronunciare queste parole, dal palco della cerimonia di inaugurazione del 60° Salone nautico, che si è aperto ieri a Genova e proseguirà fino al 6 ottobre, è il ministro delle Infrastrutture e dei trasporti, Paola De Micheli. Un frase che ha dato, in qualche modo, l'imprimatur del Governo allo sforzo fatto da Confindustria nautica per organizzare il primo boat show al mondo nell'epoca del Covid.

Ma la De Micheli è andata oltre: ha nuovamente stigmatizzato (l'avevano già fatto anche altri esponenti di questo e dei due precedenti Governi) i danni portati al settore nel 2011 dalla legge Monti (allora alla guida dell'Esecutivo) sulla nautica, che aveva introdotto la tassa di stazionamento per gli yacht, facendo fuggire migliaia di barche in vicini porti esteri.

«Ricordo lo choc - ha sottolineato il ministro - per le decisioni del Governo Monti su questo settore; credo che gli effetti positivi delle soluzioni che abbiamo trovato si siano visti tra il 2015 e il 2019 in termini di fatturato, di occupazione e anche di innovazione. Qui oggi celebriamo la capacità di resistere ma anche di rilanciare, perché organizzare l'unico salone che si celebra nel mondo dopo la pandemia dimostra che c'è una forza intrinseca di questa filiera».

Il ministro ha anche assicurato che «il recovery fund, le risorse pubbliche italiane e le tradizionali risorse europee serviranno anche per finanziare la nautica e per rinnovare la flotta italiana». Da gennaio, ha precisato, «saranno finanziati già tre obiettivi: la portualità, con il miglioramento dei collegamenti stradali e ferroviari per passeggeri e mezzi nell'ultimo miglio, la infrastrutturazione green dei porti, e la sostituzione della flotta orientata a sostenibilità ambientale».

Replicando al ministro, il presidente di Confindustria nautica, Saverio Cecchi, ha sottolineato come il salone di Genova assuma «un significato speciale per le nostre aziende e la nostra filiera; e anche per Genova, che oggi diventa la capitale europea e mondiale del saper fare italiano. Pochi mesi fa è stato inaugurato il viadotto San Giorgio (che ha sostituito il Morandi, crollato il 14 agosto 2018, ndr). Ora abbiamo dato il via al primo salone internazionale in era Covid».

Cecchi non ha mancato, peraltro, di far notare alla De Micheli il problema dell'aumento (dall'11 al 22%) dell'Iva per il leasing nautico, che scatterà a partire dal prossimo novembre. Cecchi ha messo in risalto il fatto che altri Paesi Ue non sono intenzionati ad applicare con la nostra stessa solerzia una norma che ci viene richiesta dall'Europa (soprattutto per il charter nautico, in realtà) e che l'Italia si è affrettata, forse troppo, ad applicare (sia pure con una proroga appunto fino al mese prossimo).

Anche Carlo Ferro, presidente di Ice (l'agenzia per l'internazionalizzazione delle imprese) vede il salone di Genova come «un grande segno della ripartenza dell'economia italiana e del sistema fieristico nazionale. È la decima manifestazione che inauguro da metà settembre - ha

detto - ed è un grande segno che la combinazione del coraggio degli organizzatori, della responsabilità degli imprenditori e del supporto del sistema Paese ha fatto ripartire il sistema fieristico in Italia, prima che negli altri Paesi europei. Questa è un'eccellenza del made in Italy, un comparto che aveva il vento in poppa, che continuerà ad averlo e sarà uno dei settori trainanti dopo la ripresa». A Ferro, ha fatto eco Mauro Alfonso, ad di Simest (la società di Cdp dedicata a supportare l'internazionalizzazione). «Grazie al fondo 394 che quest'anno abbiamo cercato di rinnovare proprio in risposta alla crisi - ha sottolineato - c'è stata un'evoluzione importante: a cominciare dalla possibilità di consentire anche alle fiere in Italia di essere finanziate tramite i nostri prodotti per quanto riguarda gli espositori. Quasi il 30% degli espositori del Nautico è presente proprio grazie ai nostri finanziamenti, che è possibile ottenere anche con un contributo, fino al 50%, a fondo perduto».

In tema di economia italiana orientata all'export, il presidente di Confindustria, Carlo Bonomi, in visita alla kermesse dove ha partecipato a un dibattito, ha sottolineato le difficoltà delle imprese di fronte agli effetti della pandemia. «Credo - ha detto - che la classe imprenditoriale non sia pervasa da un clima di fiducia: sono tutti in attesa di vedere quel che succederà. I dati relativi al virus, stanno segnando un aumento dei contagi: ci sono Paesi come Spagna, Francia e Inghilterra che hanno dati pessimi. Noi possiamo fare anche bene, ma se non funzionano gli altri, siamo talmente interconnessi che ne risentiamo. Il salone nautico è un'eccellenza e ha aperto. Ma se non abbiamo i buyer che vengono dall'esterno poi diventa un problema. Io sono anche presidente di Fiera Milano: abbiamo aperto per primi, l'8 di settembre, con la moda; però i buyer internazionali mancavano. E siamo un Paese fortemente incentrato sull'export. In questo momento manca la fiducia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto:

Foto:

**Il grande riscatto di Genova.** --> Dopo la ricostruzione in tempi brevi del ponte Morandi, prosegue col Salone Nautico il rilancio della città

Foto:

ANSA

**SAVERIO CECCHI**

Presidente di Confindustria Nautica

**La reazione della nautica.** --> Inaugurato il 60° Salone Nautico di Genova, il primo in Europa dopo la pandemia

LETTERA AL DIRETTORE, DOPO L'ASSEMBLEA DI CONFINDUSTRIA

## Come battere i corporativismi e modernizzare davvero il Paese Italia

Marco Bentivogli

Caro Direttore,

offrire ai giovani come biglietto di ingresso alla cittadinanza un sussidio dallo Stato o la paghetta dai nonni è inaccettabile. Non deve essere uno scandalo darci un taglio al welfare elettorale che gli ultimi due Governi hanno utilizzato. Il blocco degli investimenti sull'innovazione, che il Ministro Patuanelli ha promesso di sbloccare e il sussidio alla disoccupazione creata da quel blocco è qualcosa di schizofrenico. L'intervento del Ministro è stato importante, concreto. Ci si aspettava dal Presidente del Consiglio non solo l'elenco delle cose fatte nella gestione emergenziale, ma dove ha idea di portare il Paese. Tutti i Governi vantano successi, inclusi quelli non contabilizzabili ma nei momenti di ricostruzione serve parresia, come dice Papa Francesco, ovvero il diritto dovere di dire la verità. Non capisco perché Angela Merkel dica ai tedeschi, con condizioni socio economiche migliori delle nostre: «I prossimi mesi saranno ancora più difficili per il Covid. In Germania la situazione è e resta seria» e a proposito di scuole «farò tutto il possibile perché i bambini non diventino gli sconfitti dell'epidemia». -Continua a pagina 22 Continuata pagina 1

Diventare il Sussidistan e statalizzare l'economia deresponsabilizza il capitalismo nostrano e uccide il lavoro, processo che dovrebbe essere appannaggio della destra reazionaria; solo in Italia, cattivi studi e confusione mentale la fan presentare come una cosa "di sinistra".

Nella relazione si dà un giudizio negativo sul blocco dei licenziamenti. Lo capisco, ma non si può dire che si ristruttura per assumere. Rischia di essere vero come la bufala che quota 100 e reddito di cittadinanza aumentavano l'occupazione. Non condivido questo approccio, se aggiungiamo gli autonomi monocommittenti, a blocco vigente abbiamo perso 1 milione di posti di lavoratori. Senza blocco sarebbero stati secondo la previsione della Ue almeno 2 milioni. Abbiamo le politiche attive completamente paralizzate, l'Anpal governata dal Mississippi. Navigator, persone che non hanno mai trovato lavoro, pagati per trovare il lavoro agli altri. Reddito di cittadinanza a chi lavora in nero o qualcosa di peggio. I poveri veri schivati sapientemente dai sussidi. È vero che quei licenziamenti sono solo rinviati ma soprattutto se il Governo non costruisce una strategia per la crescita, al di là dell'assemblaggio estivo delle centinaia di progetti che non fanno una politica industriale coerente. Detto questo, perdere il lavoro è terribile. In un Paese dove non funziona nulla, quando si perde il lavoro è difficile tornare in pista. Condivido con Bonomi di smetterla con l'ottimismo quando centinaia di migliaia, specie tra i 15 e i 34 anni perdono il lavoro.

Il Governo ha mille responsabilità, va aiutato specie se capisce potenzialità e limiti. Ma anche il capitalismo italiano va scosso. Abbiamo la più alta patrimonializzazione immobilizzata del risparmio. Una buona sfida per Bonomi è continuare ad essere esigente col Governo ma anche con le imprese che sono scappate all'estero e verso la rendita. Ha la credibilità per farlo.

Onestamente negli ultimi anni abbiamo fatto centinaia di "patti epocali" in cui si evocavano principi. Forse è il caso di coalizzarsi per spingere le riforme e affrontare in modo serio il nostro gap di produttività che mai come oggi può sposarsi alla dignità del lavoro. Il vero patto è superare i veti corporativi: dare efficienza alla Pa, modernizzare lo Stato, fare la riforma fiscale, Ernesto Ruffini ha buone idee ma si deve partire dall'Irpef. Troppo pochi italiani pagano le tasse e ne pagano troppe. E poi patti a livello territoriale per mettere in piedi ecosistemi attrattivi e utili a realizzare habitat generativi di lavoro e sostenibilità. In un

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

ecosistema che funziona le relazioni industriali si chiamano Partecipazione. Insieme si risolvono i problemi, insieme vengono le migliori idee.

Un Paese moderno punta sulle migliori relazioni industriali sfidanti per le parti.

Sui rinnovi dei contratti c'è stata un'apertura ma che andrà verificata nei tavoli negoziali sentendo chi presidia quei tavoli. I Contratti Nazionali si rinnovano a livello di categoria. Nel 2016 abbiamo firmato il Contratto dei metalmeccanici con Federmeccanica, senza sostegno autentico da parte di Confindustria e senza eccessivo entusiasmo dalle Confederazioni Sindacali.

La modalità di costruire le piattaforme concordate nel Patto per la Fabbrica prevedono coerenza reciproca nel costruire le piattaforme secondo quelle norme ma deve essere una base per rinnovare celermente i contratti. Credo che Bonomi debba capire che se da un lato la ricchezza si redistribuisce laddove si crea il decentramento contrattuale è la via maestra ma al contempo i minimi salariali sono troppo bassi. Un metalmeccanico al terzo livello guadagna 1.628€ lordi al mese (sono 1.230€ netti includendo la detrazione per lavoro dipendente). E solo il 37% delle aziende ha un contratto aziendale. Se abbiamo gli orari più alti d'Europa, i salari più bassi, il Clup (costo del lavoro per unità di prodotto) tra i più alti forse serve davvero più coraggio.

La taglia dimensionale delle aziende italiane merita non un ulteriore livello contrattuale, ma il livello territoriale. Deve essere contrattazione di filiera di ecosistema, per tenere le pmi dentro l'accelerazione tecnologica che abbiamo alle porte. Spero su questo una netta discontinuità con le posizioni passate di chiusura da parte di Confindustria.

Oggi il campo da gioco è il territorio e il perimetro d'iniziativa minimo l'Europa. Abbiamo poche grandi imprese. Dobbiamo far crescere le piccole imprese, agganciarle all'innovazione e costruire i campioni europei nei settori chiave.

Sarebbe utile che ognuno abbandonasse lo stallo ricorrente che avviene nel nostro Paese, come diceva il grande Ezio Tarantelli, per il tic che interrompe il confronto autentico per dedicarsi ai "riti propiziatori" che da tempo non fanno fare al Paese, alcun passo avanti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA IL SOLE 24 ORE 29 SETTEMBRE 2020 PAG. 1 Il resoconto dell'Assemblea generale di Confindustria con il discorso del Presidente Bonomi nelle prime pagine del giornale, aperto dall'editoriale del direttore Fabio Tamburini. Ieri l'intervento, su questa pagina, di Paola Severino, vicepresidente dell'Università Luiss Guido Carli di Roma.  
«CORAGGIO E VISIONE»

IL SOLE 24 ORE  
29 SETTEMBRE  
2020 PAG. 1

Foto:

**L'iniziativa.** --> Oggi alle 12 (Sala stampa, Camera dei Deputati

Via della Missione, 4) la proposta de Il giusto mezzo sarà presentata da Gian Paolo Manzella (Sottosegretario al MSE), Alexandra Geese, Membro del Parlamento Europeo, Costanza Hermanin (Istituto Universitario Europeo), Azzurra Rinaldi, Economista e Mila Spicola, Insegnante.

Per partecipare inviare un'email a: [giustomezzo.it@gmail.com](mailto:giustomezzo.it@gmail.com)

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

## **Gelata sulle macchine utensili: «Investimenti in ripresa nel 2021»**

Sara Monaci

Ucimu.

La neo

presidente Barbara Colombo -a pag. 10

Sesto san giovanni

Cambio di vertice per l'Ucimu, l'associazione dei costruttori delle macchine utensili. Massimo Carboniero termina il mandato e lascia il posto a Barbara Colombo, prima donna a essere eletta presidente dell'Unione dei costruttori italiani macchine utensili, per il 2020-2021.

Ieri in occasione del cambio di vertici sono stati illustrati gli scenari possibili del settore tra il 2020 e il 2021, a seguito della crisi economica causata dal coronavirus. Nonostante un anno difficile, a partire dal 2021 ci sarà una ripresa degli investimenti in tecnologie di produzione e la domanda mondiale di macchine utensili crescerà del 15,1% sul 2020 a 58,9 miliardi di euro.

Il trend positivo continuerà anche nel triennio successivo: nel 2022 varrà 63,3 miliardi (+7,5%), 66,4 miliardi nel 2023 (+4,9%), e 68,8 miliardi di euro (+3,6%), riavvicinandosi ai livelli pre Covid-19. Nel 2021 l'Europa vedrà un incremento del consumo di macchine utensili del 20,6% a 16,555 miliardi di euro, con una dinamica più vivace rispetto al resto del mondo, dopo aver sofferto di più nel biennio 2019-2020.

Per quanto riguarda l'Italia, dopo il forte calo registrato nel periodo 2019-2020, il consumo di macchine utensili tornerà a crescere, attestandosi a 3,111 miliardi di euro, con un rialzo del 38,2% in confronto al 2020.

Questi dati per Massimo Carboniero vanno analizzati alla luce di quanto sta avvenendo in queste settimane, in cui l'Italia sembra uscire dall'emergenza sanitaria meglio di altri paesi europei. «Occorre un piano ragionato di intervento di stimolo e sostegno agli investimenti in nuove tecnologie di produzione, a sostegno del processo di trasformazione digitale avviato da ormai un quinquennio e che si è in parte arrestato in questi mesi di emergenza sanitaria». Quindi, continua Carboniero, «è importante che la trasformazione in atto continui e raggiunga anche quelle imprese che fino a ora sono rimaste deluse» e, «in questo senso, il Recovery fund varato dall'Europa è la migliore grande occasione per scegliere la via della crescita e dello sviluppo del nostro Paese». Al governo Ucimu chiede di «ragionare attentamente sull'utilizzo e l'allocatione delle risorse che spettano al nostro Paese, affinché sia fatta una scelta oculata dando precedenza ai provvedimenti realmente attivatori della crescita del sistema economico del Paese», ovvero provvedimenti «per l'innovazione e la competitività, proseguendo oltre il 2020 con il Piano transizione 4.0 che di fatto permette il credito di imposta sui macchinari acquisiti nell'anno in corso». Carboniero ha infine posto l'attenzione sulle difficoltà di gestione di periodi di quarantena lunghi per chi viaggia all'estero e si dedica all'estero, per i quali ci sarebbe bisogno di provvedimenti speciali e forme di protezione che evitino l'isolamento di due settimane rispetto ai dipendenti aziendali.

È stato il presidente di Confindustria Carlo Bonomi a parlare di potenzialità e problemi del sistema paese nel suo insieme.

«Abbiamo bisogno di una Pubblica amministrazione competente, produttiva ed efficiente - ha detto intervenendo all'assemblea di Ucimu. «Il Recovery fund è una rara opportunità per portare avanti questo cambiamento nella Pa. Il Recovery fund rappresenta una grande

occasione per l'Italia non tanto per i soldi ma per le possibilità di cambiamento che offre. La vera grande opportunità è che il Recovery fund ci obblighi a modificare la struttura software del Paese, se non abbiamo il software del Paese che funziona i soldi non si tradurranno mai in crescita per il Paese».

Per Bonomi, «se non cambiamo ora il Paese non lo cambiamo più e non ci sarà crescita, non ci saranno investimenti».

Bonomi lamenta lo scarso coinvolgimento degli imprenditori da parte della politica, che non interpellano chi fa impresa pur volendo fare provvedimenti a loro indirizzati. Per il leader di Confindustria è un controsenso ingiustificato, come dimostrerebbe il fatto che quando le imprese sono state ascoltate i risultati si sono visti: «durante la ripresa del 2015-2017 abbiamo fatto il record di export, le imprese sono volate, il governo ci aveva infatti coinvolti nel dibattito». Processo che si è arrestato per colpa del nuovo protezionismo e perché «c'è stato un provvedimento abbandonato: Industria 4.0. E abbandonarlo è stato un errore e non possiamo non dirlo. È una critica costruttiva».

Il presidente di Confindustria prende tuttavia atto di alcuni cambiamenti da parte del governo. «Mi è stato detto che Confindustria - ha aggiunto - ha cambiato idea e invece il ministro Patuanelli dice che vuole rendere più forte 4.0, Conte dice che non vuole rinnovare quota 100 e vengono accolte le critiche al reddito di cittadinanza. Sono cose che abbiamo sempre detto. Allora chi è che ha cambiato? Colgo l'apertura che dà il Governo, cerco di essere collaborativo e propositivo come Confindustria ha sempre fatto, per il bene del Paese». Intanto il settore dei macchinari degli utensili si prepara alla prossima fiera, dal 14 al 17 ottobre, a Rho (Milano). È il primo evento del genere dopo il lockdown.

© RIPRODUZIONE RISERVATA S.Mo.

Foto:

GETTYIMAGES

**BARBARA COLOMBO**

Presidente di Ucima-sistemi per produrre

**Stime.** --> Nel 2021 la domanda di macchine utensili salirà del 15,1% sul 2020

**MASSIMO CARBONIERO**

Presidente uscente dei costruttori di macchine utensili e robot

concessioni / PANORAMA

## **Autostrade, anche Gavio entra in pista con il socio francese Ardian**

Carlo Festa

Il gruppo Astm, controllata di Gavio e partecipata del private equity Ardian, rompe gli indugi e punta su Autostrade per l'Italia. L'operatore autostradale avrebbe presentato una manifestazione d'interesse, come aveva già fatto il gruppo Toto. Intanto resta alta la tensione tra Atlantia e il Governo che starebbe esaminando la revoca della concessione. Ieri la società ha presentato un esposto alla Consob per turbativa di mercato. -a pagina 17

MILANO

Il gruppo Astm, controllata di Gavio e partecipata del private equity Ardian, rompe gli indugi e punta su Autostrade per l'Italia. Secondo indiscrezioni, l'operatore autostradale avrebbe infatti presentato nei giorni scorsi una manifestazione d'interesse. L'obiettivo è entrare nel processo, che sta portando avanti Atlantia con l'avvio di una nuova «data room» e offerte previste entro metà dicembre.

La contesa tra Atlantia, da una parte, e il Governo e Cdp dall'altra corre dunque su due binari paralleli. Da una parte c'è la controversia legale e governativa, che proprio ieri si è arricchita di un altro tassello con il nuovo esposto presentato da Atlantia a Consob a seguito delle dichiarazioni rilasciate a mercati aperti dal Ministro dello Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli e dal Ministro delle Infrastrutture e Trasporti, Paola De Micheli, che hanno determinato la sospensione delle negoziazioni del titolo per eccesso di ribasso.

L'esecutivo giallo-rosso guidato da Giuseppe Conte ha, nel frattempo, deciso di concedere ad Atlantia altri 10 giorni per formulare una proposta che eviti il concretizzarsi dello scenario peggiore: appunto la revoca della concessione ad Aspi. Atlantia, da parte sua, punta l'indice sulla necessità di seguire una procedura trasparente e di mercato e mette in allerta sul rischio di default sistemico che avrebbe una revoca della concessione per Aspi. Nel frattempo, la holding controllata dalla famiglia Benetton non lascia la strada già presa e sta procedendo secondo il piano prestabilito di un «dual track»: che prevede la pianificata scissione e quotazione in Borsa della newco Autostrade Concessioni e Costruzioni, oppure la vendita diretta dell'88% a Cdp o altri investitori interessati.

Proprio su quest'ultimo fronte, malgrado la contesa in corso con il Governo, stanno iniziando le grandi manovre. Atlantia ha inviato la process letter ai gruppi interessati. La procedura di selezione è curata dagli advisor Bofa Merrill Lynch, Jp Morgan e Mediobanca oltre che dai legali di Gianni Origoni Grippo. Il termine per le offerte scade il 16 di dicembre.

La stessa lettera è stata inviata anche a Cdp, che però ha messo sul piatto della bilancia la manleva come condizione per partecipare a qualsiasi ulteriore trattativa. Su questo ostacolo si è dunque fermata la discussione tra la Cassa e la holding dei Benetton, che parallelamente sta portando avanti la «data room» con altri potenziali acquirenti.

C'è da dire che la richiesta di garanzie sui rischi risarcitori del crollo del Ponte Morandi saranno probabilmente richiesti anche dagli altri player in gara e non solo da Cdp. In ogni caso, malgrado le evidenti difficoltà il processo continua e richiama numerosi operatori. I primi a farsi sentire sono stati grandi fondi internazionali come Blackstone (con l'advisor Lazard), Macquarie. Poi settimana scorsa ha presentato una manifestazione d'interesse Toto Holding, in partnership con Apollo. In gara potrebbero entrare anche F2i, la famiglia di costruttori Dogliani, in partnership con il fondo Circuitus, e fondi pensione come l'olandese Pggm e l'australiana Australian Super. Poi ci sarebbero fondi infrastrutturali come l'australiana

Ifm, le americane Stone Peack e Sixt Street, oltre a fondi sovrani asiatici come Cic, Temasek e altri.

L'altro ieri la notizia a sorpresa; ci sarebbe infatti stata anche la manifestazione d'interesse di Astm. Oggi rappresenta il secondo operatore autostradale al mondo con un totale di 4600 km tra Italia e Brasile, dove controlla Ecorodovias. Astm è posseduta dalla holding Nuova Argo Finanziaria con il 41,2%. A propria volta quest'ultima è controllata al 60% da Aurelia (gruppo Gavio) e per la quota restante da Ardian tramite i veicoli Mercure.

© RIPRODUZIONE RISERVATA Andamento del titolo in borsa 14 15 16 13,85 13,14 13  
28/08/2020 01/10/2020 Atlantia

Atlantia

Foto:

ANSA

**Le offerte.** --> Manifestazioni d'interesse da fondi e concorrenti per Autostrade per l'Italia

sfida del credito

## **Banche europee in pressing per lo sblocco dei dividendi**

Credito. Cresce la protesta in tutto il Continente tra i banchieri: così il settore diventa «non investibile». Il caso tedesco: tre istituti cooperativi violano il blocco e preparano la cedola  
Luca Davi

Il pressing delle banche, va detto, è forte. Ma in Bce, d'altra parte, non c'è alcuna intenzione di mollare gli ormeggi anzitempo: tutto insomma verrà valutato a dicembre, quando scadrà il veto. Di certo c'è che, passando dalla Francia alla Germania, fino alla Spagna, in Europa monta la protesta contro lo stop all'erogazione di dividendi bancari. Tanto che nella stessa Germania, ora, qualche istituto ha deciso a sorpresa di fare di testa propria, remunerando i propri soci a prescindere dalla moral suasion dei regolatori.

### **Il caso delle banche tedesche**

La vicenda riguarda al momento tre delle principali banche cooperative tedesche, che seppure in modi diversi hanno deciso di muoversi in autonomia. E di staccare il dividendo perchè ritengono di aver la solidità sufficiente per farlo. La più nota è la Berliner Volksbank, la più grande Volksbank tedesca, che ha annunciato la distribuzione dei dividendi entro il 2020. Ancora più avanti la maggiore delle Sparda bank (banche specializzate nel private), quella del Baden-Württemberg, che ha già portato il tema in Consiglio ed è pronta a convocare l'assemblea dei soci. Cosa che ha già fatto UmweltBank, che ha già messo in agenda per il 5 novembre l'assemblea (virtuale) che approverà lo stacco di un dividendo di 33 cent ad azione.

Sono le inattese fughe in avanti di un settore che sembra muoversi a macchia di leopardo. E che, così facendo, rischia di generare un'asimmetria significativa tra i diversi mercati nazionali, con tutte le conseguenze del caso. All'origine c'è un problema di disallineamento tra le autorità regolamentari. Le banche cooperative tedesche rientrano in qualità di less significant sotto la Vigilanza della Bafin, che sul tema del veto alla distribuzione dei dividendi ha adottato un approccio pragmatico e piuttosto elastico. Diversa l'impostazione di Bankitalia, invece, che da subito si è allineata rigorosamente agli input della Bce, frenando all'origine qualsiasi spinta autonomista. Francoforte - al pari della Fed, che ha appena prorogato il divieto fino a fine anno - è stata del resto chiara sin dall'annuncio datato marzo scorso: i dividendi non vanno distribuiti perché servono a preservare il capitale e a garantire il flusso dei crediti nel contesto pandemico.

### **I malumori in Europa**

Difficile però, con il passare dei mesi, tenere a bada i malumori degli istituti, sempre più preoccupati che con il blocco ai dividendi gli investitori scelgano di disinvestire dai loro titoli. In Europa solamente per i primi dieci gruppi bancari la posta in gioco è pari a 20 miliardi circa. Gli ultimi grandi gruppi a lanciare un grido d'allarme in questo senso sono stati nei giorni scorsi Société Générale e Banco Santander. Il gruppo francese, per voce del suo presidente Lorenzo Bini Smaghi, non ha usato mezzi termini. E nel corso di una conferenza virtuale organizzata nei giorni scorsi dalla stessa Bce, ha denunciato il rischio che il comparto possa diventare alla lunga «non investibile» alla luce di questo blocco. Non solo. Bini Smaghi ha anche messo in luce un paradosso, secondo cui se il pagamento dei dividendi è correlato ai livelli di capitale «allora l'incentivo per le banche è di avere più capitale e di prestare meno denaro per supportare l'economia».

Parole, quelle di Bini Smaghi - che peraltro è stato membro del board Bce - a cui hanno fatto eco quelle di Ana Botín, altro nome di grido del firmamento dei banchieri europei. Nell'ambito

dello stesso evento, la numero uno di Santander ha infatti detto che la Bce dovrebbe riconsiderare il suo provvedimento. Ma l'elenco delle lamentele è lungo. Nelle scorse settimane, si è mossa ad esempio l'Associazione bancaria spagnola che, per tramite del suo presidente José María Roldán, ha chiesto alla Bce di essere «più selettiva» nella scelta delle banche a cui impedire lo stacco di dividendi e di stoppare una misura che «punisce tutti indistintamente».

E così mentre alcuni giganti europei, come la francese Bnp Paribas o la tedesca Deutsche fanno pressioni sulle autorità di vigilanza per revocare il veto, a quanto dicono i rumors, le italiane - Intesa Sanpaolo e UniCredit in testa - si attengono alle indicazioni Bce. «Sarebbe stato inappropriato (distribuire i dividendi, ndr) in un momento di grande incertezza mentre i governi stavano fornendo garanzie per miliardi», ha detto ieri il ceo di UniCredit Jean Pierre Mustier, che da parte sua ha segnalato come gli investitori vogliano «avere più visibilità sui principi che vorrà applicare la Bce».

### **La Bce: valutazioni in corso**

In tutto questo Bce valuta il da farsi. Ogni decisione è ancora da scrivere. Se ne parlerà a dicembre, quando scadrà la raccomandazione emessa a marzo, e poi prorogata a luglio. Nonostante filtrino indicazioni di decisioni già prese per una possibile rimozione della raccomandazione, in verità, a quanto risulta, nulla è deciso: tutto dipenderà dall'andamento macroeconomico e dalle attese sui crediti. Qualora venisse adottato, il ritiro della raccomandazione aprirebbe poi a una valutazione caso per caso da parte dell'Authority. L'equilibrio da trovare non è semplice, anche perché la misura è stata varata nella fase emergenziale dello scoppio della pandemia, con lo scopo (nobile) di evitare che le banche perdessero risorse a scapito del credito, peraltro in un momento di generale allentamento delle regole prudenziali. Di certo per decidere serve «un quadro più chiaro sulla traiettoria della qualità degli attivi», ha detto ieri il numero uno della Vigilanza Bce, Andrea Enria, confermando che il contesto sarà più chiaro a fine anno.

Ciò che invece è chiaro già da ora è che la Bce non ha alcuna intenzione di favorire alcun allentamento delle regole prudenziali sui crediti, come auspicato invece da alcuni osservatori, anche in Italia. «Quando sento che alcune persone stanno usando la pandemia per mettere in dubbio la tempistica di attuazione dei prossimi standard sulla definizione di default o per proporre di rivedere il quadro legislativo sulla copertura degli npl - ha detto ieri Enria - sono propenso a pensare che troppe delle lezioni delle crisi precedenti possano purtroppo non essere state apprese». Enria ha anche aggiunto che ormai è tempo che «le banche si preparino all'impatto che probabilmente si concretizzerà con la revoca delle moratorie a livello di sistema».

© RIPRODUZIONE RISERVATA 0 1,0 2,0 3,0 4,0 Fonte: Bloomberg Dividendi distribuiti l'anno scorso dei principali gruppi assicurativi europei. Valori in miliardi di euro BNP Allianz Se 3,8 3,7 Intesa 3,4 Axa 3,2 Santander 3,1 Ing 2,7 Zurich Insur. 2,5 Credit Agricole 2,0 Societe Generale 1,9 Generali Ass. 1,5 BBVA 1,4 Unicredit 0,6 Commerzbank 0,3 Deutsche Bank 0,2  
Le cedole 2019

Foto:

Le cedole 2019

## Recovery Fund piano per superare i veti incrociati

La presidenza tedesca punta a scontentare Ungheria e Polonia Amendola e Gualtieri rassicurano: gli aiuti non saranno bloccati  
Alberto D'Argenio e Roberto Petrin

Monta l'allarme sui tempi di partenza del Recovery Plan, tanto che il tema ha fatto irruzione nel vertice europeo che si è aperto ieri a Bruxelles. Sebbene non fosse in agenda, già nelle prime ore del summit i capi di Stato e di governo ne hanno parlato a margine delle riunioni e a inizio lavori. Oggi il dossier potrebbe essere discusso nella sessione plenaria a ventisette. Con Italia, Germania, Francia, Spagna e Grecia dalla stessa parte, inizia a prendere forma un piano per spazzare le resistenze dei Paesi frugali, Olanda e Finlandia in testa, e di quelli di Visegrad, Polonia e Ungheria, impegnati in una battaglia sul legame tra fondi Ue e rispetto dello Stato di diritto che sta inchiodando il processo di approvazione del fondo da 750 miliardi concordato a luglio.

È stato il presidente del Parlamento europeo, David Sassoli, a sollevare il tema nel suo intervento di apertura del summit. «Se c'è volontà politica si chiude in cinque minuti», ha affermato, negando che sia la sua istituzione a bloccare l'approvazione. Semmai sono i governi a litigare.

A conferma, emerge che l'Eurocamera si potrebbe accontentare di un testo che rinforza leggermente il legame tra i fondi e lo Stato di diritto rispetto alla proposta di compromesso portata avanti dalla presidenza tedesca dell'Ue. Non solo, Strasburgo sarebbe pronta ad accontentarsi di una quindicina di miliardi aggiuntivi per ricerca ed Erasmus all'interno del budget europeo. Una mano tesa ai frugali.

Al termine dell'intervento di Sassoli, in modo inusuale, Angela Merkel ne ha commentato le parole, sollecitando poi tutti i contendenti a concedere qualcosa. Oggi i leader torneranno sul tema, affrontato anche dal premier Conte in una bilaterale con Ursula von der Leyen, capo della Commissione Ue, con la quale ha concordato un incontro a Roma nei prossimi giorni.

I frugali bloccano l'approvazione perché chiedono condizionalità stringenti sulla rule of law per concedere i fondi. I Visegrad la rifiutano.

Ma c'è chi sospetta che i nordici frenino per rinviare l'arrivo dei soldi ai mediterranei, previsto per la primavera. Dopo l'accordo tra Parlamento Ue e governi, infatti, i testi andranno ratificati dai parlamenti nazionali, processo che dovrebbe durare almeno tre mesi: ogni giorno perso nei negoziati sposta l'esborso dei fondi del Recovery. I nordici - ieri lo ha ribadito l'olandese Rutte - hanno già fatto sapere che se non saranno soddisfatti, i loro parlamenti affonderanno il Recovery.

Il calcolo politico che sta prendendo forma mette nel mirino i Visegrad: accontentare in parte i frugali sulla legalità e scontentare in parte Polonia e Ungheria, scommettendo sul fatto che non bloccheranno una manovra da 1800 miliardi tra Bilancio Ue e Recovery dalla quale riceveranno generosi finanziamenti. Orbàn ieri ha parlato di uno scenario improbabile, ovvero di «accordi bilaterali fuori dal quadro Ue» per sostituire il Recovery. Frase che è stata letta come segno di debolezza.

«Tutti gli Stati membri devono lavorare con coerenza e lealtà», ha ammonito il premier Conte, mentre il ministro Amendola, al suo fianco a Bruxelles, ha garantito che «i fondi non verranno bloccati» dal negoziato. Da Roma anche il ministro dell'Economia Gualtieri afferma che «la procedura si chiuderà nei tempi previsti». Quindi ha indicato che le risorse del

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

Recovery aumenteranno il nostro Pil fino a mezzo punto all'anno. Le manovre del prossimo biennio, ha detto, saranno espansive, comporteranno un aumento del deficit di 30 miliardi. Nel 2021 il maggior deficit sarà di 23 miliardi (pari all'1,3% del Pil) e porterà il rapporto deficit/Pil al 7% dal 5,7 tendenziale, cioè a bocce ferme. Lo stesso avverrà nel 2022 quando l'espansione sarà di 0,4 punti (7,2 miliardi) con un incremento dal 4,1 al 4,7%. La parte sussidi del Recovery che entrerà in manovra sarà di 15 miliardi portando così l'intervento delle legge di Bilancio a favore dell'economia a circa 40 miliardi (altri 2 miliardi verranno dai prestiti).

Le previsioni Pil -9 2020 2020 2020 +6 Deficit/Pil 10,8 2021 7 2021 Debito/Pil 158 155,6  
2021 +3,8 2022 4,7 2022 153,4 2022 +2,5 2023 3 2023 Fonte: Nedef 151,5 2023

Foto: Il ministro Roberto Gualtieri, 54 anni, è il ministro dell'Economia del governo Conte

l'operazione

## Atlantia-governo, scontro frontale Dalla società esposto alla Consob

Denuncia per turbativa sul titolo dopo le parole di due ministri. Gavio interessato ad Aspi  
Vittoria Puledda

milano - Si fa sempre più violento lo scontro tra il gruppo Atlantia e il governo, mentre si infittiscono gli scambi di lettere e l'ipotesi della revoca diventa di ora in ora più concreta. La cronaca della giornata registra, come ultimo atto, l'invio di un esposto di Atlantia alla Consob e alla Commissione europea per turbativa sul titolo, che ha avuto qualche sbandata in Borsa (anche se poi ha chiuso in calo solo del 2,16%) in corrispondenza con le parole della ministra dei Trasporti Paola De Micheli e poi del ministro dello Sviluppo, Stefano Patuanelli, che avevano parlato di situazione di «stallo» e di «revoca più probabile». Patuanelli ha anche dichiarato che c'è un piano del governo per difendere i 7 mila dipendenti del gruppo. Ripercorriamo le ultime tappe. Il 29 settembre Atlantia risponde per iscritto al governo, confermando l'accettazione di molte clausole e vincoli di investimento, ma anche l'impostazione della vendita di Aspi attraverso la procedura del "dual track" (asta o scissione/quotazione). Il giorno dopo arriva la lettera piccata del governo (attraverso i capi di gabinetto di Mef e Mit e il segretario generale alla presidenza dei ministri). Secondo cui la posizione di Atlantia «non è coerente con gli impegni assunti il 14 luglio» mentre è inaccettabile la loro accusa al governo di volere un percorso fuori da un contesto trasparente e competitivo di mercato (a proposito del coinvolgimento di Cdp). Inoltre «la nuova proposta» di Atlantia modifica «i termini dell'accordo transattivo» e dunque rende ««infruttuoso il tentativo di definire transattivamente la vertenza», anche se nella lettera non si cita espressamente la revoca né è indicata una scadenza per una nuova proposta (due giorni fa è filtrato che la data ultima è il 10 ottobre). C'è invece evidenziato che lo stato di incertezza e le continue modifiche «stanno producendo l'effetto di ritardare gli investimenti» promessi. Ambienti vicini al Mef inoltre hanno definito «totalmente priva di fondamento» la ricostruzione secondo cui sarebbe stato il ministero a predisporre la lettera di intenti del 14 luglio.

Puntuale e altrettanto secca la nota di Atlantia, che ha respinto al mittente tutte le accuse sostenendo che «non corrisponde al vero che la società non avrebbe rispettato gli accordi», che dal loro punto di vista consistono nella vendita di Aspi a condizioni di mercato (compresa Cdp ma non in via esclusiva). Per quanto riguarda la revoca, infine, questa non sarebbe coerente con lo stesso atto transattivo proposto dal governo. In questo contesto va avanti il processo di vendita di Aspi. A quanto risulta da fonti finanziarie si è fatto avanti con una manifestazione di interesse il gruppo Gavio, secondo operatore mondiale del settore. Non è l'unico nome di spicco ad avvicinarsi al dossier, in queste ore, anche se in questo contesto parlare di vendita può suonare poco tempestivo.

Foto: La revoca Resa dei conti: la revoca della concessione ad Aspi si fa sempre più vicina

Intervista al presidente di Confindustria, Carlo Bonomi

## Bonomi: riforme o rischiamo i licenziamenti

TEODORO CHIARELLI

Un confronto più disteso con il governo, certo che sì. Tanto che il presidente di Confindustria, Carlo Bonomi, invoca un «patto per l'Italia» che coinvolga imprese, sindacati ed esecutivo. - P. 6 Un confronto più disteso con il governo, certo che sì. Tanto da invocare ancora una volta un grande «patto per l'Italia» che coinvolga tutti, imprese, sindacati ed esecutivo. Ma anche la conferma delle preoccupazioni sul raggiungimento degli obiettivi del Recovery Fund. A pochi giorni dall'assemblea di Roma, il presidente di Confindustria, Carlo Bonomi, tocca tutti i grandi temi economici del Paese, dal rinnovo dei contratti al piano industria 4. 0, incalzato dal direttore della Stampa, Massimo Giannini, all'evento «L'alfabeto del futuro» organizzato da Gedi ieri al Salone Nautico di Genova. All'assemblea di Confindustria si è capito che il clima da parte vostra nei confronti del governo è molto mutato, forse perché Conte è uscito rafforzato dalle elezioni. Vuol dire che lei ha capito che era meglio scendere a patti con il premier? «Questo Paese è poco abituato ad avere persone che dicono quello che pensano. Io ho il diritto-dovere di criticare quello che ritengo non vada bene. L'atteggiamento di Confindustria non era così conflittuale come veniva raccontato prima, e non è cambiato oggi. C'è stata un'apertura da parte del governo e noi cerchiamo di essere collaborativi e propositivi come sempre». I maligni dicono, però, che Confindustria avesse scommesso sulla caduta di Conte e su un governo Draghi. «Noi non facciamo scommesse sulla politica e non ci interessiamo di politica, ne stiamo fuori. Facciamo politica economica». Il frontismo confindustriale è servito a stanare il governo? «Non si tratta di stanare nessuno. Noi ragioniamo sui fatti. Il crollo dei consumi, l'abbandono del progetto 4. 0, quota 100 che non ha portato nuova occupazione: non c'è stato l'uno a uno, ma semmai una sola entrata ogni due uscite. Abbiamo detto che le politiche attive del lavoro così non avrebbero funzionato e i fatti purtroppo ci stanno dando ragione». Al premier che ha detto «se falliremo sul Recovery Fund andremo a casa», lei ha ribattuto: andremo tutti a casa... «Non c'è antagonismo tra me e il presidente del consiglio, sono stati enfatizzati i nostri rapporti dialettici, siamo disposti a collaborare se però c'è una visione di Paese. Se non c'è fiducia le misure di sostegno non si trasformano in economia reale. Infatti i consumi non sono aumentati mentre sono cresciuti i depositi bancari». Ma ora questa fiducia sta migliorando? Che clima c'è nel Paese? «Nella gestione dell'emergenza l'Italia ha portato a casa buoni risultati. Credo però che il clima di fiducia non abbia pervaso imprese e cittadini: tutti alla finestra ad aspettare di vedere che succede. Nei Paesi intorno a noi ci sono dati allarmanti. Lo abbiamo visto con la moda a Milano e lo vediamo con la nautica qui a Genova: i buyer internazionali non si sono visti. Da qui la necessità di essere sempre più interconnessi». Conte ha annunciato la proroga sino a fine anno dello stato di emergenza per il Covid. «L'economia assistita non può durare all'infinito. Era corretto affrontare la parte emergenziale, però bisognava già aver programmato l'uscita. Quella è venuta a mancare. Cosa fare oggi? I dati dicono che se andiamo avanti su questo trend non riprenderemo il pre-Covid prima di 2-3 anni. E in pre-Covid noi eravamo 3 punti di Pil sotto l'ultima crisi del 2008, non in una situazione florida. Possiamo invertire la tendenza solo facendo investimenti. E allora per prima cosa il Mes lo dobbiamo portare a casa. Non è una questione politica. Sono 37 miliardi da investire: portiamo a casa tutte le risorse che la Ue ci mette a disposizione. E dobbiamo stimolare gli investimenti, sia pubblici che privati». E sui 208 miliardi del Recovery Fund siamo in ritardo con la messa a terra dei progetti? «Non credo. Mi preoccupa semmai il

metodo. Noi facciamo una bella collezione di progetti e li mandiamo in Europa. Bruxelles, invece, ci ha dato quattro grandi aree su cui lavorare. E poi la pubblica amministrazione: se portiamo a casa i miliardi e ci vogliono vent'anni per fare un'opera pubblica, dove andiamo? ». Sul concetto di assistenzialismo Bersani ha detto che in Italia vuol dire: soldi che vanno ad altri. Confindustria batte cassa? «Preferisco ricordare il Bersani delle liberalizzazioni. No, non battiamo cassa. Chiediamo cose che vadano bene al Paese, come gli stimoli all'industria 4. 0. Servono a far star bene tutti». La convince l'idea di metter mano all'Irpef, con il cuneo fiscale? «Credo che non si possa definire riforma fiscale solo una modifica delle aliquote Irpef. Bisogna rivedere l'impianto della politica fiscale in Italia: è assurda. Si tratta di capire se il fisco è uno strumento per fare cassa per lo Stato o una leva di competitività del Paese. Se lo è, lo devo rivedere nel suo impianto. Quanto alla rimodulazione dell'Irpef, non credo sia quella la strada per creare più potere d'acquisto. Dobbiamo lavorare su altri aspetti». Quali? «Ad esempio diamo il lordo in tasca ai lavoratori, dispensando le aziende dal sostituto d'imposta». Il 1° gennaio scade il blocco, ci sarà un'ondata di licenziamenti? «Non posso immaginare che il 1° gennaio si possa partire con una raffica di licenziamenti. Non è possibile, non reggiamo. Ondate no, mi auguro di no, e nessuno vuole licenziare. È inevitabile, però, che ci sarà una riorganizzazione. Ma serve una riforma degli ammortizzatori sociali seria. Il tema non è più salvaguardare il posto di lavoro, ma è mettere al centro la persona, la sua occupabilità. Dobbiamo garantire alla persona di essere sempre occupata in un mondo che si trasforma. Proprio per prevenire - va benissimo l'intervento in fase emergenziale - ci poniamo il problema di cosa ci sarà dopo. Non possiamo lasciare mezzo milione di persone senza reddito in un momento come questo». I sindacati dicono che lei non vuole chiudere i contratti. «È un'accusa irricevibile. Abbiamo chiuso i contratti della sanità privata, della gomma-plastica e del vetro. Ma ci sono settori che non puoi mettere in crisi con aumenti salariali che non possono reggere». Ma ci sono le condizioni per il grande patto sociale da lei evocato? «Devono esserci. Stiamo vivendo una crisi epocale. Abbiamo tutti - imprese, sindacati, governo - una responsabilità storica». - © RIPRODUZIONE RISERVATA

**CARLO BONOMI PRESIDENTE CONFINDUSTRIA** L'economia assistita non può durare all'infinito. Ora sono necessari gli investimenti Modificare l'aliquota Irpef non è una riforma: bisogna rivedere l'impianto della politica fiscale Siamo disposti a collaborare con il governo e i sindacati per un patto sociale

Foto: Il direttore della Stampa Massimo Giannini intervista Carlo Bonomi all'evento Gedi l'Alfabeto del Futuro

Foto: MARCO BALOSTRO

MAURIZIO LANDINI Il segretario Cgil attacca il leader degli industriali: dovrebbe occuparsi di combattere l'evasione fiscale L'INTERVISTA / 2

## "Il Sussidistan è quello delle aziende che vivono di contributi pubblici"\*

PAOLO GRISERI

Landini, il presidente di Confindustria dice che l'Italia è un "Sussidistan", un Paese che vive di sussidi. Che cosa risponde a Bonomi? «Tra il 2015 e il 2020 alle imprese sono andati sussidi per più di 50 miliardi. E più di un terzo dei 100 della manovra del 2020. Una cifra consistente, una parte è prevista anche nella manovra più recente. Sono sussidi per incentivare assunzioni, sgravi fiscali, aiuti di ogni genere. Si riferisce a tutto questo? Noi chiediamo di uscire dalla logica degli aiuti a pioggia per una nuova politica industriale che incentivi a creare lavoro di qualità e non precario innanzitutto per giovani e donne». Tra i sussidi più contestati c'è il reddito di cittadinanza, utilizzato in molti casi da chi non ne aveva diritto. Un tempo i sindacati erano contrari a queste forme di assistenza. Oggi? «Dobbiamo distinguere bene. Un conto è combattere la povertà, un altro discutere come si crea lavoro. Non bisogna cancellare il reddito di cittadinanza perché è un intervento di emergenza per combattere la povertà». La cronaca ci racconta di abusi gravi. Vita di lusso e sussidio. Come si spiega? «Ci sono gravi distorsioni che vanno duramente colpite. Ma non per questo sarebbe giusto abolire uno strumento che combatte la povertà, soprattutto in questo periodo. Non è questa la battaglia che mi aspetto da Confindustria». Quali sono le sue aspettative? «Una lotta comune per combattere l'evasione fiscale». Confindustria non lo fa secondo lei? «Non l'ho sentita indicare da Bonomi tra le priorità, non lo fa con convinzione. Viviamo in un Paese in cui l'evasione fiscale sottrae alle casse pubbliche 107 miliardi, la metà di quanto ci porterà il Recovery Fund. E con lo scandalo che il 93 per cento dell'Irpef arriva dai lavoratori dipendenti e dai pensionati». Bonomi propone di mettere in busta paga l'intero stipendio lordo lasciando che ciascun lavoratore paghi autonomamente le tasse. È d'accordo? «Questo è puro populismo. Il sindacato rivendica una vera riforma fiscale che aumenti le detrazioni e rimoduli le aliquote e gli scaglioni per lavoratori dipendenti e pensionati. E introduca un nuovo assegno per il sostegno alla famiglia». Confindustria propone di rinnovare i contratti ma senza aumenti salariali. Che cosa rispondete? «Che così si uccidono i contratti nazionali. E non è tra le cose previste dal patto per la fabbrica. Non esiste in natura un contratto che non tuteli e aumenti il potere d'acquisto dei lavoratori. E oggi un aumento dei salari è necessario per far ripartire i consumi». La ministra Catalfo propone di istituire un salario minimo per tutti e, contestualmente, detassare gli aumenti dei contratti nazionali. Siete d'accordo? «Serve una legge che dia valore generale ai contratti nazionali compresi i minimi salariali. Oggi in Italia ci sono troppi contratti pirata firmati da soggetti non rappresentativi che fanno concorrenza sleale sulla pelle dei lavoratori. La detassazione degli aumenti nazionali è in questa fase una nostrarichiesta». Pensate che si possa fare un contratto per lo smart working? «Penso che sia indispensabile regolare il lavoro da casa nei singoli contratti nazionali di categoria. Perché accadrà sempre più spesso che gli stessi lavoratori siano in azienda o a casa a seconda dei giorni della settimana». Voi siete favorevoli alla presenza dello Stato nelle aziende? «Da tempo nelle società strategiche come Eni, Leonardo, Fincantieri, lo Stato è presente. Questo è il momento di una presenza pubblica perché è necessario sostenere un cambiamento produttivo, digitale e ambientale. Del resto succede in tutto il mondo. La privatizzazione di Telecom dimostra che senza un indirizzo pubblico è molto difficile governare i settori

strategici. Adesso siamo a cercare di rimettere insieme i cocci per avere una società delle reti unica di comunicazioni, condizione per connettere tutto il Paese.». Atlantia: lo stato deve revocare la concessione? «Mi auguro che prevalga l'interesse del Paese e che siano tutelati i lavoratori». Si dice che ci sia un rapporto stretto tra la Cgil e la ministra Catalfo. Vero? «Abbiamo relazioni con tutti i ministri del governo, com'è normale per un sindacato. Un rapporto contrattuale senza il quale sarebbe stato molto difficile superare la fase più delicata del lockdown e creare un protocollo che consentisse di riaprire le fabbriche». Un atteggiamento collaborativo che non avevate con il governo Renzi. Come mai? «Renzi a un certo punto ha fatto scelte diverse. Teorizzava che dei sindacati non c'era bisogno come di tutti i corpi intermedi. Come dimostra la scelta di varare il job act nonostante la nostra opposizione. Poi nessuno fa sconti a nessuno. Come dimostra la manifestazione di Cgil, Cisl e Uil del 18 settembre». Anche Confindustria si dice oggi più vicina al governo... «Dopo il 21 settembre vedo che c'è stato un cambiamento nelle posizioni di Confindustria. Forse perché si è capito che la distribuzione dei fondi europei si discute con questo governo e non con un altro». Un cambio di linea? «Diciamo che Bonomi segue Conte. Dopo il Conte I c'è stato il Conte II. E ora abbiamo il Bonomi II». - © RIPRODUZIONE RISERVATA

*MAURIZIO LANDINI SEGRETARIO GENERALE CGIL*

**Senza aumenti salariali si uccidono i contratti nazionali. E gli aumenti servono per far ripartire i consumi**

*Il presidente Bonomi segue Conte: dopo il Conte I c'è stato il Conte II. E ora abbiamo il Bonomi II*

Foto: MAURO SCROBOGNA/LAPRESSE

Foto: Maurizio Landini, segretario nazionale della Cgil

per bruxelles lo stato può farsi carico di parte dei rischi legali

## Vendere Montepaschi costa oltre 10 miliardi Il governo chiederà più tempo per uscire

Stallo della politica e nessun compratore per Siena Il Mef valuta una proroga Ue, ma il conto aumenta In Commissione banche secretata l'audizione dell'ad sul contenzioso  
GIANLUCA PAOLUCCI

ROMA Toccherà al viceministro Pier Paolo Baretta trovare una soluzione per Monte dei Paschi. Oppure, come appare sempre più probabile, sarà lui a trattare con Bruxelles per comprare altro tempo. Intanto, il costo per le casse pubbliche dell'avventura Mps, tra la perdita del titolo e le eventuali compensazioni, lievita sempre più e potrebbe superare i 10 miliardi. Per rendere possibile la vendita, il «temporary framework» della Ue sugli aiuti di Stato varato per l'emergenza Covid potrebbe consentire al Tesoro di farsi carico di una quota tra 6 e 7 miliardi dei 10 miliardi di rischi legali che gravano sul gruppo bancario e che adesso rappresentano una cifra che fa scappare qualunque compratore. Poi ci sono i problemi operativi: Mps, con 24,7 miliardi di rafforzamenti patrimoniali dal 2007 a oggi, ha accumulato perdite per 22,4 miliardi in dieci anni, continua a perdere e la lunga strada del risanamento è quantomeno piena di buche. Il Mef si trova a gestire partita sempre più complicata. Il decreto per l'uscita del Tesoro, già bollinato, è fermo da due mesi a Palazzo Chigi in attesa che si chiarisca il quadro politico. Al momento, le posizioni sono queste: Gualtieri e la struttura tecnica del ministero premono per trovare un partner in tempi brevi; i Cinquestelle accarezzano ancora, più o meno convintamente, l'idea di una banca pubblica; il Pd vorrebbe far slittare l'uscita del Tesoro dall'azionariato, sulla stessa linea dei sindacati, preoccupati dagli inevitabili tagli che qualunque ipotesi di aggregazione porterebbe con sé. Il neo governatore toscano, Eugenio Giani, ha dato voce a questa linea in una delle sue prime uscite pubbliche dopo la vittoria elettorale. D'altra parte le stime di esuberi in caso di integrazione sono tutte sopra le 10 mila teste da tagliare. Un numero del quale nessuno vuole assumersi il costo politico. E qui veniamo al secondo punto che poi è il primo: i soldi. Bruciata dalle indiscrezioni la strada di Banco Bpm mentre era ancora in fase di gestazione, il Tesoro ha cercato fin da luglio una sponda con Unicredit. Ma il numero uno Jean Pierre Mustier ha messo subito in chiaro che avrebbe potuto valutare l'operazione solo a patto di avere un impatto neutro sul capitale. Il modello è quello di Intesa per l'acquisizione di Veneto Banca e Popolare di Vicenza. Qui in realtà i soldi (pubblici) necessari sono molti di più. Eppure, Unicredit sembra sulla carta il candidato ideale, per via del badwill di Mps e dei 3,6 miliardi di crediti fiscali (Dta) fuori bilancio che rappresentano uno dei pochi asset veri della banca senese e che Unicredit potrebbe sfruttare in pieno per via delle prospettive di utili futuri. Il Monte ha un badwill di circa 4 miliardi che, come indicato dalle linee guida della Bce, possono essere portati a capitale della nuova banca consolidata dopo l'acquisizione. Le stime degli analisti indicano in due miliardi circa le spese per l'integrazione. Mentre altri 1,5/2 miliardi servirebbero per ristabilire il Cet1 di Unicredit, ora al 14,54%, una volta acquisita Mps (che ha un Cet1 del 12% dopo lo scorporo di Amco). E il tesoretto del badwill è già andato. Poi però c'è il capitolo dei rischi legali: sono 10 miliardi di cause aperte, la maggior parte classificata come «soccumbenza probabile» (ovvero ad alto rischio di perdere la causa), per le quali al momento sono accantonati appena 500 milioni. L'ultima richiesta è arrivata dalla Fondazione Mps, 3,8 miliardi per gli aumenti di capitale del 2008 e 2011, anche questi ad alto rischio di perdita. Quando all'ad Guido Bastianini è stato chiesto in Commissione Banche perché sia

stata classificata così, la seduta è stata secretata. Se anche il Tesoro si facesse carico di circa 7 miliardi (il pro quota del suo 68% di capitale) ne resterebbero circa 3 sui quali andrebbero effettuate comunque ulteriori coperture. Esclusa Unicredit, fuori dal gioco Banco Bpm anche per ragioni dimensionali, scomparsa Ubi Banca e di conseguenza Intesa che l'ha appena acquisita e deve integrarla, resta ben poco. Cioè, resterebbe Mediobanca, che ha una solida posizione di capitale e praticamente non ha sportelli perché non è una banca retail ma si occupa di tutt'altro. Così al Tesoro hanno pensato di chiedere anche a piazzetta Cuccia, che di Mps è storicamente il consulente, recentemente rinominato. Ma Piazzetta Cuccia smentisce in modo «categorico» qualunque interesse. Così, la soluzione più semplice sembra essere la riedizione di un grande classico: spostare la scadenza per l'uscita dal 2021 all'anno successivo. La Commissione europea, dai primi sondaggi, sarebbe peraltro ben orientata a concedere la proroga. Questa soluzione però non risolve il problema della banca, che continua a perdere soldi. Nell'ultimo semestre altri 1,1 miliardi, con ricavi in calo e costi ridotti ma ancora elevati rispetto ai concorrenti. Nell'attesa di soluzioni che non si vedono, Mps è già costata 4,5 miliardi al Tesoro: è la differenza tra quanto speso nel salvataggio per portarsi al 68% e il corso del titolo, che dall'ingresso del Mef ha perso due terzi del valore. Aggiungendo a questi i 6/7 miliardi di rischi si arriva a superare i 10 miliardi, un conto politicamente insostenibile per qualunque governo. Una perdita per ora solo teorica, che emergerà con la cessione ma non sparirà prendendo altro tempo. - © RIPRODUZIONE RISERVATA

Foto: La sede di Mps a Siena: La banca ha accumulato oltre 22 miliardi di perdite negli ultimi dieci anni FABIO MUZZI/ANSA

TERESIO TESTA Il direttore generale del gruppo per il Nord Ovest INTERVISTA  
**"Intesa punta sul digitale Già investiti tre miliardi"**

ALBERTO QUARATI

GENOVA Negli ultimi quattro anni, Intesa Sanpaolo ha investito in digitalizzazione 3 miliardi di euro. Il tema delle connessioni per la finanza è sempre più centrale, non solo per le relazioni con i clienti, ma anche per il funzionamento della stessa banca, spiega Teresio Testa, direttore generale per il Nord Ovest del primo gruppo bancario italiano. Come è stata la vostra risposta al lockdown? «Prima delle chiusure la banca era predisposta per far lavorare da casa 14 mila persone, oggi questo tetto è stato portato a 60 mila su 90 mila dipendenti. Ora siamo sotto al picco raggiunto nel lockdown, ma molto del personale continua a operare in smart working. E finora l'infrastruttura digitale ha retto bene». Oggi per molti la banca è su pc o su telefonino. Non c'è un problema di smaterializzazione dei rapporti e la necessità di pensare a un'educazione digitale del cliente? «Sul tema della digitalizzazione la banca sta lavorando molto, specie negli ultimi cinque o sei anni. Sui servizi, c'è l'attenzione a presentare configurazioni quanto più semplici e chiare da usare: la nostra app risulta in questo senso la più efficiente in Italia e tra le migliori in Europa. Se vogliamo parlare della consulenza, il discorso cambia: il rapporto umano è indispensabile, e non penso che l'intelligenza artificiale potrà sostituire quella emotiva». Ma lavorando a distanza questo rapporto rischia di interrompersi. «Per questo la banca, con il lockdown, ha investito da subito sull'uso di piattaforme come Skype ma non solo: proprio perché ci siamo resi conto che la voce al telefono non basta. Per un dialogo bisogna vedersi, riconoscersi». E funziona? «Provo a darle qualche numero: nella Banca dei Territori la clientela con banca multicanale è ormai arrivata a 10 milioni di persone, con una crescita dell'11% rispetto allo scorso anno. Sei milioni di persone hanno la app. Riguardo a Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta i clienti con banca multicanale sono 1,2 milioni, di cui circa 800 mila hanno scaricato la app, attraverso cui le operazioni sono cresciute 1,5 volte nei mesi del lockdown rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. La crescita delle vendite di prodotti e servizi online è aumentata nello stesso periodo del 27%, a fronte del +11% dello scorso anno». Questo mese dovrebbe essere finalizzato l'accordo con Tim e Google che vi vede coinvolti. Cosa cambierà? «La banca utilizzerà i servizi cloud messi a disposizione da Google sui data center italiani di Tim. Questo prevede a Torino l'apertura di un nuovo centro per l'erogazione di questi servizi, che saranno quindi offerti dalla banca ai clienti, aumentando la facilità d'uso di cui si diceva prima. È previsto anche un centro dedicato all'intelligenza artificiale, alla formazione e al sostegno professionale delle start up». Come è aiutato il cliente che vuole investire in innovazione? «Da anni abbiamo attivato programmi che aiutano le Pmi a intraprendere percorsi di innovazione, erogando finanziamenti a fronte di piani legati a prodotti innovativi, brevetti, industria 4.0 e innovazione di processo. Nella valutazione dei piani abbiamo un team di ingegneri, e i finanziamenti sono generalmente abbinati a incentivazioni del ministero dello Sviluppo e della Commissione Ue. Non solo, ma la banca ha il proprio Innovation Center per connettere chi ha i progetti e chi invece ha i capitali. In Italia, in Europa, ma anche in Usa o Israele. Inoltre, la banca fornisce un aiuto a chi vuole beneficiare dei piani europei, ma non sa come affrontare l'iter, che spesso presenta numerose complessità. Su educazione e formazione, segnalo l'accordo con Redooc, dove offriamo un accesso gratuito per tre mesi ai primi 20 mila iscritti, per corsi di formazione a scelta; e il programma Xme StudioStation, che finanzia a zero interessi per i giovani di famiglie Isee sotto i 40 mila euro l'acquisto di computer e software

con microfinanziamenti per 12/48 mesi, per andare incontro a quegli studenti che si troveranno a dover seguire le lezioni da remoto con le quarantene». - © RIPRODUZIONE RISERVATA

*TERESIO TESTA DG DI INTESA SANPAOLO PER IL NORD OVEST*

**I clienti con le app della nostra Banca dei Territori sono cresciuti a 10 milioni di persone**

*Abbiamo accordi con Tim e Google e strutture di aiuto per le aziende e i clienti privati*

*Ma la consulenza sugli investimenti da parte di persone non sarà sostituita dalle macchine*

Foto: IMAGOECONOMICA

Foto: Teresio Testa, direttore generale per il Nord Ovest del gruppo Intesa Sanpaolo

# SCENARIO PMI

14 articoli

IN BREVE / INTESA SANPAOLO

## Elite digital lounge per le start up

Prende il via l'edizione 2020 della Lounge ELITE di Intesa Sanpaolo; completamente digitale, la nuova Lounge accoglie 19 startup selezionate in gran parte dal programma B Heroes, la docu-serie in onda su Sky giunta quest'anno alla terza stagione e realizzata grazie alla collaborazione con Intesa Sanpaolo. Essa rientra nella più ampia partnership fra il primo Gruppo bancario italiano, ELITE e Confindustria per accompagnare le **PMI** in percorsi di formazione, crescita dimensionale e apertura al mercato dei capitali. In due anni Intesa Sanpaolo ha affiancato in questo percorso oltre 160 imprese provenienti da tutta Italia.

M&A

## Dainese acquisisce la Pmi veneta Tcx

Il Gruppo amplia l'offerta alle calzature tecniche per enduro e tempo libero  
Enrico Netti

Il Gruppo Dainese, leader nell'abbigliamento per la moto a cui fanno capo i caschi Agv (quelli di Valentino Rossi), punta sulle calzature tecniche da moto e acquisisce la Tcx di Montebelluna, nel trevigiano. A seguito di questa operazione Dainese si posiziona come fornitore in grado di proteggere gli appassionati delle due ruote dalla testa ai piedi.

Tcx è una **Pmi** che dispone di un proprio centro di design, ricerca e sviluppo in Veneto. La produzione invece avviene presso il proprio polo produttivo in Romania mentre per alcune produzioni esterne si svolgono nell'estremo oriente. La **Pmi** ha complessivamente 215 dipendenti nel mondo e un giro d'affari di una ventina di milioni. Grazie ad alcuni modelli brevettati, a partire dal 1999 con il lancio dello stivale coperto da brevetto internazionale Torsion control system, è riuscita a ritagliarsi una posizione di leadership nelle scarpe e stivali per i motociclisti, in particolare per le corse, l'off-road e l'enduro fino alle calzature per il tempo libero e l'uso urbano.

In dote Tcx porta know-how nella ricerca e sviluppo sul campo, innovazione di prodotto, competenze tecniche oltre a lavorazioni artigianali. Il valore dell'acquisizione non è stato comunicato.

«Da sempre Dainese fa della sicurezza negli sport dinamici la propria missione - sottolinea Cristiano Silei, Ceo di Dainese Group dal 2015 - impegnandoci costantemente nella ricerca di sistemi innovativi volti a proteggere gli sportivi dalla testa ai piedi. Siamo davvero orgogliosi di questa operazione, perché Tcx condivide la passione Dainese per il prodotto e aggiunge competenze tecniche e di sviluppo fondamentali nel mondo della calzatura per motociclisti». Il Gruppo Dainese così si rafforza nel segmento delle calzature tecniche mentre prima il focus era concentrato nei modelli racing.

Il Gruppo Dainese è controllato dal fondo di investimento del Bahrain Investcorp che l'ha acquistato nel 2014 per 130 milioni di euro dal fondatore. Lo scorso anno ha registrato un giro d'affari di 200,3 milioni con un Ebitda di 27,6 milioni contro i circa 185 milioni del 2018 e i 184 del 2017. Il personale del Gruppo Dainese impiegato in tutto il mondo complessivamente ammonta a 860 unità contro i circa 757 della primavera 2018. La società è attiva inoltre con una trentina di negozi di proprietà e 70 punti vendita multimarca. Fondata nel 1972 da Lino Dainese, all'epoca un ventenne appassionato motociclista, la società si è rapidamente affermata nell'abbigliamento e le protezioni per la moto. Negli ultimi anni sono stati sviluppati prodotti specifici per gli sport invernali, tra cui lo snowboard, il ciclismo per gli appassionati di Mtb, l'equitazione e la vela.

Nel 2007 è stato acquistato lo storico brand Agv (caschi) fondato nel 1947 e indossato dai più amati campioni motociclistici, da Giacomo Agostini a Kenny Roberts, Marco Lucchinelli fino a The doctor VR46.

enrico.netti@ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I RACCONTI DELLA ripresa

## Innovare e investire: così i produttori rialzano la testa

Arginato lo shock di aprile risalgono ricavi e ordini E torna anche l'ottimismo  
Luca Orlando

Un nuovo impianto per materiali compositi a Torino. E poi nuove linee automatiche a San Maurizio d'Opaglio. Una torre di sprayatura per la produzione di latte in polvere nel cuneese, parte di un piano di 100 milioni al 2025. Progetti attuali, non futuribili, quelli di Sabelt nella componentistica auto, di Cimberio nelle valvole, di Inalpi nei latticini. Non la regola, forse. Ma neppure l'eccezione, in un Piemonte che rialza la testa dopo il lockdown e prova a ripartire non solo in termini produttivi ma scaricando a terra i programmi di investimento messi solo temporaneamente in stand-by.

I racconti delle tante aziende coinvolte nella tappa piemontese di Innovation Days sono mediamente confortanti, segnalando per quasi tutti e settori e in ogni dimensione aziendale un recupero deciso rispetto ai periodi più cupi dell'emergenza. Dati e sensazioni quasi impensabili rispetto alle stime di pochi mesi fa.

«Ora stiamo lavorando a pieno regime e per il Piemonte sono appena arrivati ordini interessanti», commenta il presidente di Skf Italia Aurelio Nervo; «ogni mese è migliore del precedente e anche settembre è stato più che discreto, con nuovi ordini che arrivano dall'Italia e non solo», aggiunge il presidente di Prima Industrie Gianfranco Carbonato; «siamo tornati a due turni e francamente ora potrebbe starci anche il terzo», spiega l'ad di Iltar-Italbox Patrizia Paglia; «ad agosto ci siamo fermati solo una settimana e le vendite online stanno correndo», commenta il ceo di Fratelli Piacenza Carlo Piacenza.

Recupero possibile anche e soprattutto grazie alle armi competitive in mano alle aziende, conquistate nel tempo sul terreno dell'innovazione, che prosegue anche ora.

Così, se il componentista Ccomp riesce a contenere i danni del Covid nonostante il settore (auto) non sia in grande spolvero, lo deve in particolare ai forti investimenti fatti nei componenti in alluminio, i più ricercati. A cui si aggiungono ora nuove linee per i supporti delle batterie elettriche, uno dei mercati del futuro.

Se Ferrino riesce a chiudere l'anno in crescita rispetto al 2019, lo deve anche a commesse conquistate grazie alla propria attività di ricerca, che ha portato ad esempio a realizzare zaini salva-vita per la montagna estrema. E se la piccola Argotec può scavallare la crisi investendo addirittura in nuovi spazi, lo deve alle proprie tecnologie di punta, in grado di convincere persino la Nasa ad acquistare i satelliti realizzati dalla Pmi torinese, in consegna già nei primi mesi del 2021. Investire e innovare pare in effetti la strada obbligata per il mantenimento della propria competitività, linea guida che traspare da ogni racconto. «Non abbiamo bloccato nessuno dei nostri piani di investimento - spiega Giuseppe Lavazza, vicepresidente del gruppo - anche perché il grande frazionamento geografico e settoriale delle nostre vendite ci ha consentito di contenere i danni: i programmi di investimento restano assolutamente intatti». Investimenti che possono riguardare anche la formazione, come capita al big della digitalizzazione Scai, che ha "approfittato" del Covid per attivare percorsi di reskilling per i propri dipendenti. In un mercato reattivo sui temi digitali che permetterà al gruppo di chiudere l'anno sui livelli del 2019.

Anche Paglieri, brand storico in un mercato maturo, nel 2020 al nuovo record assoluto di ricavi grazie al boom dei saponi liquidi, ha in programma nuovi investimenti per internalizzare parte del processo produttivo. Strad battuta anche per realizzare un upgrade in termini di

sostenibilità, con l'incombente plastic-tax a rappresentare uno stimolo in più (certo non gradito) al cambiamento.

La bufera resta invece pienamente all'opera nel settore aeronautico, che ha visto crollare verticalmente la domanda. Ma anche qui si guarda avanti, ai nuovi programmi di ricerca, agli investimenti che daranno frutti negli anni a venire. «Di recente abbiamo iniziato gli studi sui motori ad idrogeno - spiega il presidente di Avio Aero Sandro De Poli - attività che vedrà risultati concreti tra molti anni ma che potrà comunque rivelarsi rivoluzionaria. E che vedrà il Piemonte come protagonista: il cuore della nostra ingegneria pulsa a Rivalta di Torino». Investimenti delle aziende che portano a risultati non banali, come testimonia il percorso di Sabelt, componentista hi-tech in grado di realizzare cinture di sicurezza non solo per auto ma di convincere persino la Nasa ad utilizzare i propri prodotti ultraleggeri nei carichi da inviare in orbita, dove ogni chilo risparmiato vale decine di migliaia di dollari. «È una parte minima del business - spiega il vicepresidente Massimiliano Marsiaj - che però attiva un trasferimento tecnologico poderoso, con ricadute nelle altre aree di attività. Ecco perché continuiamo ad investire in modo massiccio, puntando ad internalizzare il know-how più pregiato, nostra principale arma competitiva».

Investimenti e innovazione dunque, come linea guida di tutti i racconti delle aziende. Che in buona parte hanno chiuso un mese di settembre in linea o in alcuni casi anche al di sopra del periodo pre-covid, che hanno minimizzato o azzerato la Cig, che puntano in più di un caso a chiudere il 2020 con volumi addirittura in crescita. E che soprattutto, e forse questo è l'aspetto più confortante, alla domanda: "ci saranno esuberanti dopo la fine dello stop ai licenziamenti?" rispondono senza alcuna esitazione. E per tutti si tratta di un "no".

«Anzi - commenta l'imprenditore novarese Roberto Cimberio - i nuovi investimenti per noi si traducono in crescita prospettica: ci stiamo preparando per essere pronti quando servirà. E qui in azienda, oggi, è entrato un nuovo ingegnere».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PIATTAFORMA GLOBALE

## Swift, nuovi servizi per Pmi

Swift, piattaforma leader per lo scambio di informazioni finanziarie, vara un nuovo servizio volto ad aiutare le banche a migliorare la gestione delle **piccole e medie imprese (Pmi)** e i consumatori che inviano pagamenti di basso valore oltre i confini nazionali. Il progetto coinvolge oltre 20 banche al mondo, tra cui UniCredit e Intesa.

## Affondo spagnolo su Retelit: Asterion verso il 24,1%

Elena Dal Maso

Attraverso il veicolo Marbles, il fondo spagnolo Asterion Industrial Infra I ha acquistato il 24,1% di Retelit. In particolare, secondo quanto è stato comunicato ieri, Marbles ha rilevato da Athena Capital, Oak Tree e Pilota l'intero capitale sociale di Fiber 4.0, società a cui fa capo il 13,86% del gruppo scambiato sul segmento Star di Borsa Italiana. Il corrispettivo pattuito per questa operazione ammonta a circa 49,7 milioni e valorizza a 2,85 euro i titoli Retelit. Il closing è previsto per il prossimo 27 ottobre. Contestualmente, Marbles ha anche firmato due contratti distinti, con Axxion e con Frankfurter, per acquisire anche le loro quote che pesano rispettivamente per il 9,99% e per lo 0,24% di Retelit. In questo caso, le azioni sono state valorizzate a 2,55 euro, per un esborso complessivo di 42,9 milioni di euro e l'acquisto è condizionato all'ottenimento delle autorizzazioni sul Golden Power (dai cavi di Retelit transitano anche informazioni sensibili) e al via libera dell'Antitrust. L'annuncio dell'ingresso del fondo iberico non ha scaldato il titolo, che anzi ha chiuso gli scambi registrando una flessione dello 0,62% a 2,4 euro. Oltre ad Asterion, tra i soci rilevanti del gruppo milanese figurano Bousval, società che fa capo al ministero delle Telecomunicazioni libiche (14,37%) e l'imprenditore Alberto Pretto (4,44%), mentre il restante 57,45% del capitale è flottante di mercato, il che rende dunque contendibile l'azienda. Retelit è il maggior fornitore italiano indipendente di servizi in fibra all'ingrosso, con una piattaforma di circa 14mila chilometri, incluse reti urbane nelle maggiori città. Costituito nel 1999 e quotato nel 2001 sull'allora Nuovo Mercato con il nome originario di ePlanet, il gruppo lavora oggi con grandi società di tlc e **piccole e medie imprese**, offrendo servizi di accesso all'ingrosso, connettività B2B e Ict di telecomunicazioni. Asterion Industrial Partners è una sgr specializzata nelle infrastrutture del mercato europeo di fascia media, con sede a Madrid, ha uffici a Londra e Parigi. Fra i manager fondatori figura l'italiano Guido Mitrani, 16 anni di esperienza nel settore dei servizi finanziari con particolare attenzione alle infrastrutture negli ultimi otto anni. (riproduzione riservata)

**RETELIT** 2,5 2,3 2,1 1,9 1,7 2,4€ -0,62% 1 lug '20 IERI quotazione in euro 1 ott '20

## Alleanza tra Wiserfunding e Ir Top

Ugo Brizzo

Ir Top Consulting ha avviato una partnership con Wiserfunding, fintech inglese specializzata nella valutazione del rischio di credito delle **pmi**. L'obiettivo dell'accordo è integrare l'equity Research indipendente con un rating sul rischio di credito per le realtà a ridotta capitalizzazione scambiate sull'Aim di Borsa Italiana. Secondo l'intesa raggiunta, le due società lavoreranno insieme per inserire gli elementi più importanti della moderna analisi creditizia all'interno dell'equity research, con l'obiettivo di fornire nuove prospettive e analisi agli investitori. (riproduzione riservata)

AP / Short News

## Kairos entra nel mondo degli ELTIF

Kairos , gruppo attivo nel settore del risparmio gestito, entra tra i primi nel mercato dei Piani Individuali di Risparmio (PIR) Alternativi con il prodotto KAIS Renaissance ELTIF, mettendo in campo la professionalità di gestori di grande esperienza nel mercato italiano. Continua così l'ampliamento dell'offerta dei prodotti di investimento di Kairos, dopo il lancio lo scorso autunno dei due fondi tematici, KIS Millennials e KIS ActivESG, nell'ottica di generare alpha nel lungo periodo. Il comparto Renaissance ELTIF di Kairos Alternative Investment Sicav (KAIS) è il primo ELTIF - European Long Term Investment Fund - di Kairos, focalizzato sulle **PMI** europee, prevalentemente italiane e uno dei primi PIR Alternativi sul mercato. Il prodotto è già disponibile alla sottoscrizione sino al 31 marzo 2021. Il nuovo strumento nasce per offrire ai risparmiatori italiani l'opportunità di investire in attività finanziarie di natura azionaria e obbligazionaria direttamente legate al tessuto imprenditoriale del nostro paese, contribuendo così al rilancio dell'economia reale e al contempo beneficiando delle agevolazioni fiscali previste dal Decreto Rilancio.

AP / Short News

## Credem punta sempre di più sull'innovazione digitale

Credemtel , società del Gruppo Credem attiva nell'offerta di servizi digitali e nell'implementazione di progetti innovativi per le imprese, ha acquisito nei mesi scorsi il 20% di Andxor Srl, **Pmi** italiana che opera nel settore IT ed offre alle imprese soluzioni e prodotti per garantire l'integrità, l'autenticità e la disponibilità delle informazioni nel tempo, consentendone l'accesso esclusivamente alle persone autorizzate. In particolare, la società è leader nel mercato nell'ambito della crittografia, delle infrastrutture a chiave pubblica (PKI - Public Key Infrastructure), della firma digitale, della marcatura temporale e dell'identity management. L'operazione per Credemtel ha l'obiettivo di rafforzare la partnership con Androx per offrire ai clienti soluzioni tecnologiche sempre all'avanguardia. La valenza strategica dell'accordo è legata in particolare alla piattaforma di firma, la cui funzionalità permette di gestire qualsiasi processo di sottoscrizione elettronica agevolando la completa digitalizzazione della documentazione aziendale. Tale operazione si inserisce inoltre nella strategia di costante aggiornamento ed ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi innovativi del Gruppo Credem. Il Gruppo, infatti nel corso degli anni, anche tramite Credemtel, ha realizzato numerosi investimenti per continuare ad offrire ai clienti servizi all'avanguardia e soprattutto per avere competenze sempre più trasversali in un mercato in continua evoluzione.

AP / Short News

## Banca Progetto sceglie modefinance per la sua clientela PMI

Banca Progetto , specializzata in servizi per le **piccole e medie imprese** italiane e per la clientela privata, ha avviato una partnership con modefinance - società FinTech che sviluppa soluzioni di Intelligenza Artificiale per la valutazione e la gestione del rischio di credito - per l'adozione da parte della Banca della piattaforma di RaaS - Rating-as-a-Service - che le consentirà un aumento delle capacità di pre-screening e di analisi del rischio, processi divenuti ancora più rilevanti alla luce della maggiore esigenza di liquidità da parte delle **PMI** rilevata negli ultimi mesi. Con questa partnership, Il processo di integrazione tra Fintech e settore bancario potrà raggiungere un nuovo traguardo. La possibilità di automatizzare il caricamento delle informazioni tramite API dedicate per bilanci, anagrafiche, informazioni qualitative, analisi delle società si traduce di fatto in un significativo decremento del tempo necessario per la complessiva valutazione del merito creditizio da parte dei Credit Analyst e per la delibera dell'operazione, con conseguente riduzione dei tempi di attesa per la clientela.

AP / Short News

## Anima Alternative lancia il primo fondo

Anima Alternative SGR, società di gestione del risparmio focalizzata sugli investimenti in private market e interamente controllata dal gruppo Anima, ha presentato il suo primo fondo, Anima Alternative 1, nell'ambito dell'evento digitale Investire sull'Italia: Strategie, strumenti e protagonisti. Anima Alternative 1 è un fondo chiuso di diritto italiano di direct lending, riservato a investitori istituzionali. Il primo closing del fondo è previsto entro la fine del 2020, con un obiettivo di raccolta tra i 150 e i 200 milioni di euro. Il fondo investirà prevalentemente in strumenti di debito (debito senior, unitranche / 2nd lien e debito mezzanino) e per una quota del 20% circa in partecipazioni azionarie di minoranza. Il fondo ha come target di investimento aziende italiane, sia **Pmi** (fino a 250 dipendenti) sia mid- cap (fino a 3.000 dipendenti). "È un passo importante nel percorso di diversificazione del nostro business in un'area, quella dei private market", dichiara Alessandro Melzi d'Eril, Amministratore delegato di Anima Holding e presidente di Anima Alternative SGR.

Cover /

## I nuovi pilastri del Wealth Management

L'industria deve guardare al futuro focalizzandosi su: economia reale, sostenibilità, digitalizzazione. Qui si trovano problemi ed esigenze della clientela imprenditoriale.  
}Francesco D'Arco

Economia reale, sostenibilità, digitalizzazione. Sono questi i "trend topic" di tutti i dibattiti che hanno per oggetto la ripresa economica nel dopo Covid. E anche nel mondo del wealth management spesso e volentieri questi tre termini vengono indicati come essenziali per qualunque tipo di investimento e/o riflessione sul futuro del Paese. Ma davvero passa dall'economia reale, dalla sostenibilità e dalla digitalizzazione il futuro del sistema paese e del wealth management? Una risposta è arrivata dal Forum Ambrosetti svoltosi a Cernobbio dal 4 al 6 settembre scorso. Economia reale La situazione di crisi attuale legata all'emergenza sanitaria da Covid-19 rappresenta uno di quegli eventi rari e non previsti che esercitano un impatto drammatico di tipo sistemico e senza precedenti, che ha sconvolto profondamente l'Italia, l'Europa e il resto del mondo, mettendo a dura prova i sistemi sanitari e previdenziali, la società, l'economia e il modo di vivere e lavorare insieme. Si tratta del primo shock esogeno, dopo la crisi petrolifera del 1979, che coinvolge sia domanda sia offerta. La situazione attesa per l'Italia è, dati alla mano, allarmante. Il modello di stima del PIL elaborato da The European House - Ambrosetti prevede una contrazione pari a -10,8% per l'anno 2020, con una forbice previsionale tra -7,8% e -13,8%. Per il settore manifatturiero l'impatto stimato per l'anno 2020 è pari a -21,4%. Numeri che non lasciano molto spazio alla speranza. Se a queste previsioni aggiungiamo quanto emerso dalla survey somministrata ai business leader italiani del settore manifatturiero italiano (230 miliardi di euro di fatturato rappresentato, 22% del fatturato dell'industria manifatturiera) e realizzata per lo Studio Strategico " Il futuro dell'industria italiana tra resilienza, rilancio dopo la crisi sanitaria globale e competitività di lungo periodo " predisposto da The European House - Ambrosetti per Fondazione Fiera Milano, i timori per il futuro dell'economia reale non si riducono: il 70% delle aziende italiane ha registrato un calo di fatturato rispetto allo scorso anno e, di questi, quasi la metà ritiene che il proprio fatturato subirà una flessione superiore al 25% nel 2020. Una problematica che sicuramente riguarda anche molti altri paesi europei ma che in Italia assume un'importanza maggiore per le caratteristiche del tessuto industriale del nostro Paese. L'Italia, infatti, detiene il primato di aziende con l'intero management proveniente dalla famiglia imprenditoriale che controlla la società stessa (pari al 66,4%, più del doppio di Regno Unito, Francia e Germania). Tuttavia, se adeguatamente accompagnate e gestite (attraverso regole chiare che disciplinino i ruoli e le responsabilità, ma anche i passaggi intergenerazionali) le imprese familiari possono rappresentare un asset competitivo per il Paese, in ragione della loro presenza radicata nel territorio e della forte importanza dell'elemento sociale e valoriale. Una sfida che il wealth management deve cogliere senza più esitare. Considerando che l'Italia è il 1° Paese UE per numero di **PMI** manifatturiere (403.000) - il doppio rispetto a Francia e Germania e quasi il doppio della somma di Spagna e Regno Unito - e che in Italia le imprese fino a 200 milioni di euro di fatturato hanno un peso sul sistema industriale complessivo di circa il 50% - mentre Regno Unito e Germania si attestano attorno al 20% - è evidente che il private banking ha davanti a sé una sfida particolarmente rilevante: ovvero far sì che le **PMI** possano contribuire maggiormente alla ripresa del paese. Secondo la survey presentata a Cernobbio, infatti, le piccole imprese, strutturalmente,

contribuiscono meno all'energia del sistema. Per colmare il divario dimensionale che ci separa dagli altri Paesi, dobbiamo necessariamente agire facendo sì che gli sforzi delle imprese, delle istituzioni e del private banking siano destinati all'"energia" del sistema-Paese nel suo complesso. Sostenibilità Impatti positivi sul Prodotto Interno Lordo, occupazione, investimenti, produttività del lavoro e svariati benefici ambientali. Se esiste un progetto capace di sviluppare una visione positiva e di lungo periodo per il futuro dell'Unione Europea, è senza dubbio quello dell'Economia Circolare. È quanto emerge dallo studio "Stire con successo la transizione da un mondo lineare a uno circolare" to da Fondazione Enel e The European House - Ambrosetti in collaborazione con Enel e Enel X e presentato nell'ambito del Forum di The European House - Ambrosetti. Il recente Green Deal europeo e il relativo Circular Economy Action Plan, adottato a marzo 2020 dalla Commissione Europea, hanno stabilito obiettivi nuovi e più ambiziosi per l'Europa in relazione alla transizione verso modelli di Economia Circolare. Tuttavia, nei Paesi dell'Unione Europea, lo sviluppo dell'Economia Circolare è tutt'altro che omogeneo. Ad oggi, molti Paesi europei (tra i quali l'Italia) non hanno ancora una roadmap strategica nazionale, che riconosca nell'Economia Circolare un fattore determinante. Per questo motivo, la valutazione dello stato dell'arte dell'Economia Circolare in Europa è uno degli obiettivi principali della ricerca realizzata da Fondazione Enel e The European House - Ambrosetti. Lo studio elabora un Circular Economy Scoreboard che utilizza una metodologia multilivello per fornire un'immagine esaustiva del grado di circolarità di ogni Paese. Contiene 23 metriche quantitative raffrontabili e 10 indicatori principali per i 27 Paesi dell'Unione Europea e per il Regno Unito, dedicando particolare attenzione ai tre Paesi focus dello studio: Italia, Romania e Spagna. Lo studio mostra che, ad oggi, l'Unione Europea presenta risultati eterogenei in termini di transizione verso l'Economia Circolare: Italia e Spagna dimostrano un livello di sviluppo medio-alto, mentre la Romania si colloca agli ultimi posti della classifica. Per misurare la performance nel corso del tempo, il Circular Economy Scoreboard è stato analizzato lungo un arco temporale di 5 anni. La Romania ha mostrato un miglioramento elevato nel corso dell'ultimo quinquennio, la Spagna un progresso intermedio mentre l'Italia si è mossa più lentamente nella transizione verso un modello circolare. Insomma, nonostante le numerose dichiarazioni e le innumerevoli iniziative di marketing la sostenibilità fatica a trasformarsi in un'azione concreta. Dati alla mano lo studio mostra come, nel 2018, l'Economia Circolare sia correlata a 300-380 miliardi di euro di Prodotto Interno Lordo in Europa, a 27-29 miliardi di euro in Italia, a 10-12 miliardi di euro in Romania e 33-35 miliardi di euro in Spagna. Allo stesso tempo, l'Economia Circolare è legata a circa 200.000 posti di lavoro in Italia, 20.000 in Romania, 350.000 in Spagna e fino a 2,5 milioni in Europa sempre nel 2018. Lo studio stima inoltre un effetto sugli investimenti di 8-9 miliardi di euro in Italia, 1-2 miliardi di euro in Romania, 9-11 miliardi di euro in Spagna e un impatto complessivo di 90-110 miliardi di euro nell'Unione Europea nel 2018. Significativi benefici sono stimati anche sulla produttività del lavoro: circa 560590 euro per addetto all'anno in Italia, 1.210-1.270 euro per addetto in Romania (il Paese che presenta l'impatto maggiore), 640-670 euro per addetto in Spagna e 570-940 euro per addetto complessivamente a livello europeo. Attraverso casi studio specifici e analisi "what if", lo studio evidenzia anche come l'Economia Circolare, oltre a essere vantaggiosa in termini economici, generi contemporaneamente importanti benefici ambientali. Tra i diversi effetti positivi, si evidenzia che il passaggio da materiali primari a secondari consenta di ridurre notevolmente le emissioni di gas serra (GHG): considerando 4 materiali (ferro, alluminio, zinco e piombo), la riduzione media delle emissioni di GHG per kg di materiale prodotto è pari al 73,5%. Inoltre,

un aumento della penetrazione delle fonti rinnovabili nella produzione energetica di un punto percentuale riduce le GHG fino a 72,6 milioni di tonnellate di CO2 equivalente in Europa e 6,3 in Italia (~50% delle emissioni annuali di gas serra nel Comune di Roma). Nonostante il modello di valutazione proposto dallo studio mostri che la transizione verso l'Economia Circolare offra svariati vantaggi economici, sociali e ambientali, il passaggio dal modello di sviluppo lineare a quello circolare deve tenere conto di alcune criticità. In quest'ottica, il Rapporto suggerisce 10 aree di intervento, con specifiche azioni di policy, al fine di far fronte alle sfide correlate alla transizione circolare e di coglierne i benefici in modo efficace: definire per gli Stati membri dell'Unione Europea delle Strategie nazionali per uno sviluppo economico circolare; ridefinire la governance dell'Economia Circolare per supportare una transizione a 360° in tutti i settori; fare leva sulla legislazione per promuovere la transizione circolare; creare condizioni di competitività rispetto alle soluzioni non circolari; utilizzare la finanza come una leva per promuovere la Ricerca e Sviluppo e le buone pratiche in ambito di Economia Circolare; affrontare la mancanza di una definizione chiara e di metriche omogenee ed esaustive; trasformare i modelli di business che generano rifiuti in modelli circolari; promuovere misure trasversali e di coordinamento per tutti i settori interessati dalla transizione verso l'Economia Circolare; fare leva sull'Economia Circolare per ripensare le città e gli spazi urbani; promuovere la cultura e la consapevolezza circa i vantaggi derivanti dall'Economia Circolare. "Citando il titolo dello studio" scrive nella prefazione del Report Enrico Giovannini, Portavoce Alleanza Italiana per lo Sviluppo Sostenibile - ASviS, "per gestire con successo la transizione dal mondo lineare a quello circolare sarebbe necessario uno sforzo congiunto di tutti i settori e i livelli del sistema socioeconomico. Le università, insieme alle società, possono contribuire alla transizione sviluppando competenze in materia di progettazione circolare per implementare il riutilizzo e il riciclo dei prodotti. Anche i policy maker possono dare il loro supporto alla transizione promuovendo il riutilizzo dei materiali e una maggiore produttività delle risorse, ripensando gli incentivi, nonché prevedendo politiche adeguate e l'accesso ai finanziamenti. I cittadini e i consumatori possono agevolare la transizione grazie a una maggiore consapevolezza delle possibilità di vivere in modo circolare nella quotidianità e agendo di conseguenza". "Oggi più che mai è fondamentale pensare in chiave strategica a come affrontare gli ostacoli collegati all'implementazione dell'Economia Circolare, in particolare a come trarre vantaggio dalle nuove opportunità offerte dalle politiche europee nel contesto della programmazione della ripresa economica. Il Consiglio europeo ha recentemente approvato una proposta per un importante piano di ripresa" conclude Giovannini. "Per garantire che la ripresa sia sostenibile, giusta, inclusiva ed equa per tutti gli Stati membri, Next Generation EU, il nuovo strumento per la ripresa, deve essere chiaramente correlato al Green New Deal. È per questo motivo che il rilancio economico non può implicare un ritorno allo status quo pre-crisi, bensì deve rappresentare un "balzo in avanti", tramite una revisione approfondita dei vecchi modelli di produzione, ponendo l'Economia Circolare al centro della nuova agenda europea per lo sviluppo sostenibile". E sicuramente sarà importante che la forte spinta del wealth management verso gli investimenti sostenibili si traduca in offerte concrete e positive sia per lo sviluppo sostenibile del Paese, sia per i rendimenti degli investitori. È il momento di passare dalle tante parole ai grandi fatti. Digitalizzazione Secondo le aziende rispondenti alla survey realizzata da The European House - Ambrosetti, l'industria italiana del futuro deve essere verde, digitale e resiliente. Al primo posto tra i principali ambiti di intervento nel medio-lungo periodo secondo i business leader dell'industria italiana rientra la digitalizzazione delle attività e dei processi (90%), seguita

dall'innovazione tecnologica dei processi e dei prodotti (67%) e dalla Sostenibilità e dall'Economia Circolare (60%). La capacità di adattarsi e trasformarsi rapidamente in base ai cambiamenti e di "attrezzarsi" per resistere agli shock esogeni (resilienza) viene indicata dal 100% dei rispondenti come una necessità sistemica, da perseguire a 360° con riguardo al sistema sanitario, economico ed energetico, all'ambiente urbano e all'ecosistema ecologico, alle infrastrutture idriche e IT. Insomma il "digitale" non è più una sfida e non può essere più un obiettivo futuro. Dopo il Covid-19 non c'è presente senza digitalizzazione. Purtroppo però l'Italia non ha ancora raggiunto un livello di maturazione digitale adeguato a sfruttare le proprie potenzialità. Nel Digital Intensity Index (DII), che misura la disponibilità a livello di impresa di 12 diverse tecnologie digitali, l'Italia si posiziona 22°, con un valore di 31, (10 punti percentuali al di sotto della media europea). In questo contesto, i rischi a cui il tessuto industriale italiano è esposto possono essere superati solo con un netto salto in avanti sul piano dell'innovazione. La transizione verso un paradigma economico orientato alla sostenibilità e all'Economia Circolare rappresenta il cuore della strategia europea. All'interno del Piano Europeo "Next Generation EU", dotato complessivamente di una capacità finanziaria di 750 miliardi di euro, viene promossa (tra gli altri obiettivi) la transizione sostenibile dei Paesi attraverso due strumenti: European Recovery and Resilience Facility (ERRF), che sostiene l'attuazione di piani nazionali, riforme e investimenti pubblici anche per la transizione verde e digitale; Fondi addizionali per sostenere la transizione verde attraverso il potenziamento del Just Transition e dello European Agricultural Fund for Rural Development. Insomma, come evidenziato dai leader che si sono confrontati in occasione del Forum Ambrosetti di quest'anno la ripartenza dell'Industria italiana non può prescindere dallo sviluppo delle infrastrutture fisiche e digitali e dalla creazione di un Piano Nazionale per la Ricerca e Sviluppo. Un dogma che deve riguardare anche l'industria del private banking chiamata a completare e ottimizzare quel processo di digitalizzazione dei servizi di wealth management avviati da diversi anni, che hanno subito una accelerazione nei primi sei mesi del 2020 (causa pandemia), ma che ora devono assolutamente trovare un loro consolidamento e diventare non più una sfida, ma la norma

#### **Numero di PMI manifatturiere nei Paesi UE Big-5 2015**

Numero di PMI manifatturiere nei Paesi UE- Big 5 (migliaia), 2015 Contribuzione al fatturato complessivo delle imprese con fatturato fino a 200 milioni di Euro (%), 2015

Fonte: elaborazione The European House - Ambrosetti su dati AIDA e Eurostat, 2020

#### **Produttività del lavoro in Italia e negli altri Paesi europei "Big 5"**

Italia Restanti Paesi UE "Big 5"\* Fonte: elaborazione The European House - Ambrosetti su dati Eurostat, 2020

#### **Digital Intensity Index nelle aziende europee**

2 Fragili Fonte: elaborazione The European House - Ambrosetti su dati Commissione Europea, 2020.

#### **Quota di fatturato delle imprese manifatturiere italiane per classe di sostenibilità economicofinanziaria 2007-2018**

74 67 66 66 65 62 55 54 50 49 42 41 41 41 41 41 41 41 40 38 34 33 31 28 28 26 25 25 18

Fonte: elaborazione The European House - Ambrosetti su dati Istat, 2020

/ Investment Advisory

## Cresce l'appetito per i Private Assets

L'AuM del comparto che ha messo a segno incrementi che vanno dal +10 per cento del 2019 al +170 per cento registrato nel decennio 2009-2019.

di Greta Bisello

Cresce l'interesse per il settore del private asset e cresce l'offerta per i clienti. A spiegare le motivazioni di questo successo è Nicolas Chaput, global ceo e co-cio di ODDO BHF AM che ha saputo. Espandersi nei Private Assets, perché questa decisione? Cosa c'è di strategico in questo settore? Può darci qualche cifra per comprendere lo sviluppo negli ultimi anni? Più di due anni fa, in seguito delle crescenti richieste dei nostri clienti, abbiamo deciso di compiere un passaggio strategico investendo nel settore dei Private Assets. Questo crescente "appetito" a livello globale degli investitori per i mercati privati può essere facilmente fotografato dai numeri del settore, che l'anno scorso ha archiviato un decennio di crescita impressionante, con l'AuM del comparto che ha messo a segno incrementi che vanno dal +10 per cento del 2019 al +170 per cento registrato nei dieci anni che vanno dal 2009 al 2019. Qualche altro dato 2019 sulle attività in Private Assets chiarisce ancora meglio le dimensioni raggiunte dal settore: 900 miliardi di euro di fondi raccolti, 6,5 trilioni di dollari in AuM, 2.3 trilioni di dollari in "dry powder" (liquidità da investire a disposizione dei fondi PE, ndr). Ad oggi Private Equity e Private Debt rappresentano circa 2,5 miliardi di euro di capitale impegnato dei 60 miliardi di attività gestite con il marchio ODDO BHF AM e si prevede che arriveranno a rappresentare circa il 10% del totale delle nostre attività entro i prossimi cinque anni. Che tipo di cliente è attratto dai Private Assets e perché? Tradizionalmente si tratta di una clientela più orientata verso investitori istituzionali e professionali che rappresentano la maggior parte del mercato, ma non mancano opportunità per i partner di distribuzione e HNWI in ogni paese. Come inserire in un portafoglio diversificato gli investimenti in private assets? Può darci qualche esempio? Le attività Private sono complementari agli investimenti liquidi, fornendo bassi effetti di correlazione tra attività non quotate e attività quotate. Inoltre danno la possibilità di investire in un più ampio spettro di società che non sono quotate. Possiamo trovare opportunità nell'intero ciclo di vita aziendale di un'azienda e quindi aumentare la probabilità di migliorare il profilo di rendimento e la creazione di valore sugli investimenti a lungo termine. Infine, questo tipo di investimenti offrono un migliore allineamento degli interessi con interazioni più strette tra il management e gli investitori con strutture di incentivazione ottimizzate. Scenario post-Covid-19: quale strategia adottare e su quali prodotti puntare? A breve termine, la recente crisi ha generato una maggiore dispersione delle performance tra le società e i gestori di fondi. Questo, secondo la nostra analisi, crea potenziali opportunità e potenziali punti di ingresso migliori in termini di valutazioni per il Private Equity e spread per il Private Debt. Tuttavia, in uno scenario di lungo termine le imprese si trovano ad affrontare una situazione eccezionale e senza precedenti, in quanto colpisce per la prima volta e contemporaneamente tutte le parti interessate in ambito economico e sociale. Da parte nostra non abbiamo aspettato che la crisi iniziasse per pensare in termini di sostenibilità. Dal punto di vista di un investitore a lungo termine e attraverso un'analisi fondamentale delle aziende, l'integrazione dei criteri ambientali, sociali e di governante (ESG) è al centro della maggior parte delle strategie di investimento di ODDO BHF AM già da diversi anni, con come pietra angolare l'idea che un'azienda sia prima di tutto un'organizzazione umana. In quali aree dell'universo dei Private Assets OBAM ha deciso di espandersi nel prossimo futuro e quali

prodotti sono allo studio? Abbiamo recentemente fatto il closing finale di due fondi professionali di Secondary Private Equity distribuiti a investitori istituzionali, private banking e IFA. Crediamo che, nell'attuale contesto, la nostra strategia secondaria sia ben posizionata per cogliere nuove opportunità e investire in asset potenzialmente ad alte prestazioni. Parallelamente, due anni fa abbiamo avviato una nuova offerta di Private Debt basandoci sul know-how storico di BHF Bank: abbiamo appena finalizzato il first closing del nostro primo fondo Private Debt Senior per investitori professionali (conforme RAIF), finanziando le **PMI** del Mittelstand. Una scelta dovuta al fatto che in Europa questo mercato per le **PMI** non quotate ha dimostrato la sua resilienza durante la crisi Covid ed è ben posizionato per una futura ripresa dell'economia. Nel prossimo futuro, vediamo una crescente domanda da parte della nostra base di investitori di fondi tematici, spinti dalla preoccupazione di contribuire con un impatto positivo sulle economie. In questa prospettiva, abbiamo recentemente lanciato un fondo professionale di private equity che cattura tre temi ambientali nella politica di investimento: le energie rinnovabili, l'efficienza energetica e la gestione delle risorse. Nel contesto europeo e più specificamente in quello italiano, i clienti rispondono con interesse a questo tipo di investimento? Di quali cifre stiamo parlando? In quanto specialisti del segmento di mercato secondario del private equity, siamo riusciti a raccogliere oltre 360 milioni di euro da investitori europei, tra cui investitori istituzionali italiani. Allo stesso modo, abbiamo adottato un approccio specialistico al Private Debt capitalizzando il nostro track record di lunga data e una forte presenza locale in Germania. Per questa first closing e nel contesto della crisi Coronavirus, la società raccolto circa 131 milioni di euro. Gli impegni sono stati forniti prevalentemente da clienti istituzionali in tutta Europa, tra cui il Fondo europeo per gli investimenti (FEI)

In quanto specialisti del segmento di mercato secondario del private equity, siamo riusciti a raccogliere oltre 360 milioni di euro da investitori europei

Foto: Nicolas Chaput ODDO BHF AM

PROFESSIONE AVVOCATO APPROFONDIMENTO

## Smart working a prova di pandemia

Sebbene l'inadeguatezza degli strumenti a disposizione e una cultura di "subordinazione" abbiano complicato il lavoro agile nel lockdown, i suoi benefici su welfare e costi aziendali hanno convinto molte imprese ad applicarlo anche nel post emergenza. A patto che venga ben regolamentato e reso più flessibile

Federica Chiezzi

Nel 2019, stando alle stime dell'Osservatorio del Politecnico di Milano, erano circa 570.000 i lavoratori che avevano accesso allo smart working. La diffusione dello strumento aveva riguardato il 58% delle grandi imprese (Eni ha iniziato a sperimentarlo già nel 2017), molto meno la pubblica amministrazione (16%) e le **pmi** (12%). Con l'arrivo del Covid il lavoro agile è divenuta l'unica forma possibile di esecuzione della prestazione, anche per chi non era pronto: secondo i dati del rapporto Istat sulla situazione e le prospettive del Paese, nel periodo emergenziale il 90% delle grandi aziende (250 addetti e oltre) e il 73,1% delle imprese di media dimensione (50-249 addetti), hanno introdotto o esteso lo smart working, mentre tra le aziende minori ne hanno fatto ricorso il 37,2% delle piccole imprese (10-49 addetti) e il 18,3% delle microimprese (3-9 addetti). Il lockdown, quindi, ha obbligato tutti indistintamente a confrontarsi con questa nuova modalità di lavoro da remoto che, se da un lato ha favorito il benessere dei dipendenti, migliorato l'equilibrio tra impiego e vita privata e ridotto i costi aziendali, dall'altro ha fatto emergere tutte le complessità e i limiti legati alla gestione delle aziende nel nostro Paese. Stando a quanto riferito dagli avvocati interpellati da Le Fonti Legal, le principali criticità riscontrate dai loro clienti nell'applicazione dello smart working durante il blocco hanno riguardato la carenza di strumenti adeguati per operare e interagire da remoto, il limitato, o assente, accesso alle risorse aziendali, la perdita di contatto con i colleghi e con i clienti, ma soprattutto la presenza di una cultura aziendale ancora troppo improntata alla subordinazione, perciò ben lontana dalla flessibilità che lo strumento impone. Nonostante ciò, per molte imprese il lavoro agile diventerà strutturale anche dopo la fine dello stato di emergenza. Affinchè, però, incida positivamente sul welfare e aumenti la produttività, imprenditori e avvocati ne chiedono una regolamentazione precisa che definisca l'architettura dei contratti. Per i consulenti legali, inoltre, sarà fondamentale creare una nuova cultura organizzativa orientata a obiettivi e risultati e basata su una reciproca fiducia tra datore e dipendente. Lavoro agile, limiti e criticità Secondo Angelo Zambelli, co-managing partner di Grimaldi Studio Legale, il lockdown e la "remotizzazione" di massa di milioni di lavoratori privati e pubblici che ne è seguita, hanno messo in luce le criticità derivanti dallo scarso affidamento che, sino ad ora, si era fatto sullo smart working: «La Legge 81/2017, introducendo la disciplina del "lavoro agile", aveva infatti cercato di rispondere alle esigenze di maggiore flessibilità e di miglior bilanciamento tra vita personale e attività lavorativa, prevedendo che un accordo scritto tra datore e il singolo lavoratore ne disciplinasse in dettaglio le modalità esplicative. All'arrivo dell'emergenza epidemiologica», prosegue Zambelli, «la cultura aziendale nel nostro Paese era tuttavia molto poco flessibile, ancora improntata ai noti schemi della subordinazione, e come tale impreparata alla enorme trasformazione dell'organizzazione aziendale che lo smart working presuppone ed impone. Il risultato cui si è giunti a causa della decretazione d'urgenza è stata quindi una forma "distorta" di lavoro agile, più in linea con la definizione tecnica di "home working". Infatti, se la normativa ordinaria presupponeva una trasformazione del rapporto fiduciario tra datore e lavoratore, frutto di uno specifico accordo individuale, la normativa emergenziale ha condotto

ad uno smart working unilateralmente imposto dalle aziende in assenza di un reale mutamento organizzativo oltre che culturale, così sollevando molteplici dubbi e criticità. L'organizzazione aziendale, infatti, è sostanzialmente rimasta uguale a sé stessa, pur a fronte di esigenze di necessaria flessibilità». A detta di Zambelli i problemi che ne sono derivati hanno riguardato la quantificazione del lavoro straordinario a causa della discrasia tra un'organizzazione aziendale ancora focalizzata sulla prestazione legata alla presenza in ufficio (ed al rispetto di un rigido orario di lavoro) ed il mutato contesto culturale ed economico, incline ad una prestazione basata sulla performance, con conseguente difficoltà di controllo del datore di lavoro dell'effettivo tempo di lavoro; «in secondo luogo, l'assenza di una disciplina specifica del rapporto ha spesso inciso sulla fornitura degli strumenti idonei a rendere la prestazione lavorativa, il cui onere era senz'altro a carico del datore di lavoro, in virtù dell'unilateralità della decisione, pur se impreparato a tale approvvigionamento. Ulteriori criticità sono emerse in tema di responsabilità circa la salute e sicurezza sul lavoro e di diritto ai buoni pasto, sulla cui doverosità di erogazione durante il lockdown e conseguente permanenza a casa del prestatore si è molto discusso, almeno sino alle ultime pronunce giurisprudenziali che ne hanno escluso la natura retributiva a favore di quella di carattere assistenziale collegata al rapporto di lavoro da un nesso meramente occasionale, escludendone pertanto la necessaria erogazione ai lavoratori». Anche Giulietta Bergamaschi, managing partner di Lexellent, fa notare che la situazione di emergenza è stata più assimilabile ad una modalità di lavoro di "crisi" che non allo smart working o lavoro agile così come era inteso fino a prima del lockdown. Secondo Bergamaschi, la situazione di emergenza ha fatto sì che si trovasse un modo che consentisse alle parti di ricorrere al lavoro da remoto nel minor tempo possibile e con ancora minori formalismi «anche in assenza di un accordo individuale, promuovendone cioè il massimo utilizzo in forma semplificata, con l'informativa di sicurezza predisposta da Inail. Le maggiori difficoltà riscontrate dalle aziende sono più che altro in termini organizzativi che non normativi. Sotto il profilo normativo, una cosa molto importante da tenere presente, è la protezione del patrimonio immateriale dell'azienda che transita su sistemi informatici non necessariamente adatti a garantirlo, situazione che va affrontata con apposite policy. Un altro tema fondamentale è legato alle modalità con le quali i lavoratori agili nell'emergenza hanno affrontato la loro attività lavorativa. Alcune aziende, anche quelle già dotate di un regolamento sullo smart working ai sensi della Legge 81 del 2017, hanno ritenuto opportuno dotare i propri dipendenti di un decalogo per i lavoratori agili dell'emergenza che contenesse anche consigli pratici per creare la propria postazione di lavoro in un luogo confortevole sotto tutti i punti di vista, il consiglio di fare brevi pause nel corso della giornata, di rispettare gli orari di lavoro dell'ufficio evitando di prolungare la presenza al computer ed una eccessiva connessione agli strumenti informatici aziendali. Alcune aziende hanno messo a disposizione dei propri dipendenti servizi da remoto che consentissero ai lavoratori di passare piacevoli momenti di distrazione per sostenerli nel periodo di lockdown in cui le persone dovevano rimanere a casa e per evitare che il lavoro agile continuativo si trasformasse in una fonte di stress e hanno inserito questi consigli nel decalogo dei lavoratori agili dell'emergenza». Roberto Podda, partner di K&L Gates ritiene che le maggiori criticità riscontrate sono relative alla gestione della procedura telematica per la comunicazione dei lavoratori in smart working; alla necessità e opportunità di garantire al dipendente un rimborso delle spese per la connessione internet e per gli strumenti tecnologici; alla necessità e opportunità di pagamento del lavoro straordinario in smart working e alla corresponsione del buono pasto anche in smart working; alle valutazioni circa l'esistenza di un "diritto" allo smart

working. Paolo de Berardinis , socio fondatore dello Studio Legale de Berardinis Mozzi, ritiene che sono pochissime le aziende riuscite, attraverso accordi collettivi ovvero individuali, a regolare in modo uniforme l'attività dei propri dipendenti resa in smart working: «La conseguenza diretta di tutto ciò è stata la necessità di continui adattamenti in particolare per quanto riguarda la distribuzione dell'attività lavorativa. In altre parole, l'imprescindibile "fai-da-te" ha inciso fortemente su elementi quali la distribuzione dell'attività lavorativa, i tempi di realizzazione, la disconnessione. Tutti temi che obbligatoriamente dovranno essere in futuro oggetto di opportuna regolamentazione, tanto più che successivamente al 15 ottobre prossimo, cessata l'epoca emergenziale, bisognerà concludere specifici accordi, siano essi collettivi ovvero individuali, per regolamentare lo smart working». Anche Vincenzo Fabrizio Giglio , partner di Lexia Avvocati, sottolinea quanto le imprese non fossero preparate a questa emergenza: «trasferire in remoto le abituali attività d'ufficio presuppone un'infrastruttura tecnologica e organizzativa che non tutti avevano. In questo naturalmente le realtà di minori dimensioni hanno incontrato maggiori difficoltà. I principali problemi sono emersi con riferimento alla disponibilità anzitutto delle infrastrutture (computer e connessione). Altro problema è l'accesso alle risorse aziendali: archivi, modelli, sistemi informativi in molti casi sono cartacei o accessibili solo dalla rete aziendale; altro «salto» importante, tecnicamente più banale, meno ovvio culturalmente, è stato il dotarsi e l'usare gli strumenti di conferenza remota, fino a poco tempo fa misconosciuti dai più. Infine, esteso su tutto, c'è il rilevante problema della banda larga: una connessione inadeguata può da ostacolare o vanificare ogni sforzo di accesso remoto alle risorse». «Il brusco passaggio al lavoro da remoto», afferma Federico Strada , partner di Dla Piper, «si è scontrato, in primis, con la carenza dei mezzi tecnologici oltre che di istruzioni operative sulla gestione dello smart working. Il tema più delicato che è emerso nel corso del tempo è l'assenza di una moderna visione manageriale da parte di molti dirigenti, tuttora convinti che un dipendente in smart working sia un dipendente in vacanza. Questo ha originato, da un parte, un incremento nello stress delle risorse gestite, dall'altra un vero e proprio rigetto, da parte dei manager, di questa modalità di lavoro». «A mio avviso», afferma Valentina Pepe , partner di Pepe & Associati «il lavoro agile impone alle imprese, prima di tutto, una scelta culturale e, solo successivamente, organizzativa. Il lavoro agile non può prescindere, nella sua accezione virtuosa, dall'adozione di modelli di lavoro flessibili non solo rispetto agli spazi ma anche rispetto alla collocazione temporale della prestazione lavorativa. Questo non sempre è avvenuto in questi mesi. Molti lavoratori, infatti, hanno continuato ad essere sottoposti ai medesimi vincoli di orario e alle stesse modalità di lavoro e di interazione dell'ufficio, venendo di fatto a modificarsi, esclusivamente, il luogo della prestazione lavorativa. Di fronte a questi casi possiamo più correttamente parlare di telelavoro e non di lavoro agile. Sempre riconnesso al tema della mancata flessibilizzazione della prestazione lavorativa è quello del diritto alla disconnessione: la flessibilità nell'organizzare i tempi della prestazione lavorativa, nell'ambito dei limiti ovviamente individuati dall'azienda, è elemento essenziale rispetto al rischio di sovraccarico lavorativo, cosiddetto "burn-out", che discende dalla possibilità di essere raggiunti in qualunque momento e in qualunque luogo da informazioni e incombenze lavorativi». «Nella fase iniziale», spiega Gianluca Crespi , partner di Elexia, «le imprese si sono trovate nella necessità di riorganizzare integralmente le modalità di svolgimento del lavoro da sempre adottate, chiudendo i propri uffici e continuando l'attività produttiva a distanza. Questo ha creato evidenti problemi organizzativi e gestionali legati, innanzitutto, ad assicurare che tutti i dipendenti fossero dotati di adeguati strumenti di lavoro ed in condizione di interagire tra loro.

Con il lavoro a distanza, non sono mancati ovviamente casi di dipendenti che, un po' approfittando della situazione, hanno lavorato meno del solito, né casi di superiori gerarchici che, temendo tali situazioni, hanno pressato i propri team di lavoro talvolta in modo eccessivo. Alla fine del lockdown, invece, si è affrontato il problema inverso, legato al reingresso (parziale o talvolta integrale) dei lavoratori in azienda, con la necessità di riorganizzare gli spazi e i tempi di lavoro, allo scopo di gestire la ripresa dell'attività lavorativa in sicurezza». A detta di Giorgia Barberis di Lexant i temi più diffusi riguardano la necessità di consegnare informative particolari ai lavoratori, l'esigenza di dotarli di strumenti per lavorare o se possono usare i propri e ancora, in quali casi può essere concesso lo smart working totale o parziale e se lavorare da remoto è un diritto del lavoratore oppure l'azienda ha la facoltà di rifiutarsi di concederlo. «Il periodo di lockdown», dice Carlo Majer partner di Littler «ha obbligato praticamente tutti i datori di lavoro a confrontarsi con temi rispetto ai quali in molti casi non avevano alcuna dimestichezza. È sicuramente il caso dello smart-working, ma anche quello della gestione del personale che doveva necessariamente rendere la propria prestazione in sede, e quindi il tema dei controlli del corretto adempimento delle prescrizioni previste dai diversi protocolli che si sono succeduti, la gestione delle tematiche in materia di privacy e di controlli sanitari. Per alcuni di tali temi, e penso in particolare allo smart-working, il legislatore ha provveduto ad eliminare, almeno temporaneamente, la maggior parte delle formalità, così favorendo una rapida applicazione/comprendimento dell'istituto. Per le altre problematiche evidenziate, purtroppo, non è andato tutto liscio allo stesso modo. La continua sovrapposizione dei provvedimenti emergenziali ha creato molta confusione e incertezza, obbligando i datori di lavoro a dover gestire tali problematiche, tutt'altro che semplici, da un giorno con l'altro». Chi, invece, non ha riscontrato particolari criticità è Michele Bignami, socio di Nctm: «I nostri clienti non hanno avuto particolari problemi ad adottare schemi di "smart working emergenziale"; abbiamo, anzi, registrato una notevole tempestività nel reagire e nell'organizzarsi anche rispetto a realtà per le quali il passaggio era tutt'altro che scontato». Anche nell'esperienza di Silvia Tozzoli, partner di Legance, le criticità sono state poche: «Va considerato che la legge 81/2017 era già stata concepita con un coinvolgimento stretto del mondo delle imprese nella definizione dello stesso concetto di lavoro agile e poi della relativa regolamentazione, creando già dall'inizio, con una sorta di unicum non troppo frequente nell'esperienza italiana, uno strumento genuinamente flessibile e vicino ai bisogni del mondo produttivo. A ciò si è aggiunta la intelligente scelta del legislatore dell'emergenza di introdurre regole ancor più semplificate (assenza di accordo) per il ricorso allo strumento. Durante il lockdown è stato quindi possibile ricorrere rapidamente allo smart working e salvare la produttività e continuità aziendale» «Per quanto riguarda la nostra esperienza», racconta Livio Bossotto, counsel Allen & Overy Italia «i nostri clienti sono in genere società multinazionali o aziende di grandi dimensioni, per le quali avevamo predisposto, già prima dell'emergenza sanitaria, tutto l'apparato legale necessario per regolare l'attività di smart working. Di certo, lo smart working svolto durante il periodo di lockdown ha caratteristiche strutturali in parte diverse da quelle configurate dal legislatore in sede di introduzione di tale modalità di lavoro con legge 81/2017. Ad esempio, a differenza di quanto previsto dalla norma del 2017 che prevede la possibilità di svolgere parte della prestazione in modalità di smart working, durante il periodo di lockdown, la prestazione lavorativa in smart working è stata pressoché esclusiva, rendendo necessaria una deroga alle policy aziendali e agli accordi di smart working già predisposti. Quesiti frequenti e criticità sono poi insorte in relazione agli straordinari, alla sicurezza sul lavoro e, assistendo molte società internazionali, anche con

riferimento al caso di smart working eseguito in un paese diverso da quello di residenza, con le tematiche fiscali, contributive e di norme sull'immigrazione che ne conseguono». Dalla digitalizzazione alla versatilità: spazio a nuovi modelli di organizzazione A detta di Federico Strada le imprese che hanno investito nel potenziamento delle proprie dotazioni digitali vogliono sfruttare al meglio i capitali spesi, «ovvio quindi che alcune soluzioni che in questi mesi sono state adottate in via sperimentale e "necessitata" entreranno nel prossimo futuro nella quotidianità lavorativa, come alternativa alle forme tradizionali di lavoro in presenza. La mia percezione è che ne fanno già parte, e tornare indietro sarà difficile. Per il resto ogni azienda sta cercando di cucire lo smart working a misura degli obiettivi che vuole raggiungere, su tutti l'incremento della produttività e il miglior bilanciamento tra vita personale e lavoro. Per altre, poi, smart working significa ridurre i costi di struttura. I passi concreti dipendono quindi dagli obiettivi che ci si è prefissi: se si intende potenziare la produttività, ad esempio, è opportuno rivedere i sistemi incentivanti». Paolo de Berardinis ritiene che in moltissime aziende, tenuto conto delle limitazioni fisiche e della necessità dei distanziamenti, lo smart working costituirà l'unica modalità possibile di lavoro e l'impatto sarà persino occupazionale: «A seconda delle situazioni lo smart working potrà essere continuativo, ovvero ciclico. Un tema particolarmente interessante è quello della possibilità di valutare eventuali recuperi di produttività per redistribuirli in termini di giorni ovvero ore di permesso retribuito. Certamente tutte le aziende avvertono la necessità di procedere ad una regolamentazione che non ingessi questa tipologia di attività lavorativa, ma che anzi la renda più flessibile, per cui la strada è quella degli accordi sindacali aziendali». Sulla base dei colloqui con i responsabili del personale, Vincenzo Fabrizio Giglio sostiene che questa esperienza rappresenta un punto di non ritorno e lascerà un profondo segno nell'organizzazione del lavoro: «tra gli elementi positivi è la possibilità di contenere, in misura anche ragguardevole, i costi per la logistica; altro importante effetto è il miglioramento della qualità della vita del personale: probabilmente pochi gradirebbero lavorare esclusivamente da casa; ma la possibilità di alternare, magari in modo flessibile, lavoro agile e on-site può rappresentare un beneficio di grande valore, non solo economico». «Molte aziende», racconta Michele Bignami, «stanno sviluppando un modello che includa definitivamente lo smart working nell'organizzazione del lavoro, garantendo che taluni aspetti più problematici, primo fra tutti, la progressiva perdita di contatto con i colleghi e con i clienti, siano adeguatamente affrontati attraverso un'alternanza di presenza in ufficio a momenti di maggior flessibilità nell'individuazione del luogo di lavoro». «Per ora notiamo che le imprese stanno ampliando i propri piani di smart working o lo stanno introducendo, anche nella realtà più tradizionale», afferma Silvia Tozzoli, «E' un substrato importantissimo e una svolta epocale già in sé. Per ora non stiamo però ancora notando segnali concreti della introduzione di modalità diverse di lavoro e di misurazione della performance, che però siamo certi arriveranno nel tempo». Angelo Zambelli sostiene che le aziende, anche successivamente al termine dello stato di emergenza, si troveranno a fronteggiare la convivenza con l'epidemia che, in molti casi, non consentirà all'intera platea di lavoratori di rientrare in azienda, spesso a causa della mancanza di spazi interni sufficienti e idonei a garantire il distanziamento stabilito dalla legge. «Sarebbe opportuno» dice Zambelli «che le aziende implementassero una policy interna che individui l'ambito operativo, ossia il tipo di prestazioni che possono essere svolte in modalità smart working, le condizioni soggettive di accesso, ad esempio stabilendo un'anzianità minima per l'accesso e la possibilità che vi partecipino anche i lavoratori part-time o a tempo determinato; l'eventuale percentuale massima di soggetti ammessi e le modalità di rotazione

tra i richiedenti. Nella pratica, spesso vengono sottoscritti accordi sindacali con le proprie RSA/RSU a livello aziendale che introducono o, se del caso, integrano tale regolamentazione. Quanto ai processi già in atto, alcune tra le più rinomate aziende stanno già approntando significative trasformazioni dei propri uffici per indirizzare sempre di più lo svolgimento della prestazione lavorativa verso una modalità "agile", prevedendo una maggior versatilità degli stessi ed un incremento degli spazi di coworking, con un netto risparmio in termini di costi, arrivando a significative riduzioni degli spazi occupati. Anche gli strumenti di lavoro forniti ai dipendenti non sono più limitati ai soli pc e smartphone, ma si estendono anche ad un contributo economico per il costo della connessione internet». Secondo Valentina Pepe «le resistenze maggiori rispetto a questa nuova forma organizzativa si registravano nelle piccole e anche medie imprese, in ragione di due principali fattori frenanti. Il primo, di carattere culturale, che associava l'idea della supervisione diretta del dipendente agli obiettivi di efficienza produttiva. In secondo luogo, le difficoltà nella modalità di attuazione soprattutto a livello tecnico e tecnologico. In questo contesto molte aziende che, in passato, ritenevano incompatibile con la propria realtà aziendale, o prematura, l'adozione di forme di lavoro agile si sono viste costrette ad adottare questa modalità di lavoro, seppur in forma semplificata. Oggi, la maggior parte di queste imprese sta già verificando modalità e soluzioni per l'implementazione a regime, una volta terminato lo stato emergenziale, del lavoro agile nella propria realtà aziendale. Ovviamente, occorrerà implementare il modello emergenziale, soprattutto nell'ottica di un ripensamento di processi e modelli organizzativi maggiormente orientati al risultato. Altro elemento che meriterà un'implementazione è quello legato alla strumentazione tecnologica posto che, se nella fase emergenziale abbiamo assistito al ricorso massivo a strumentazione di proprietà del lavoratore, è consigliabile che tale strumentazione sia fornita, organizzata e controllata direttamente dal datore di lavoro». Anche nell'opinione di Gianluca Crespi questa esperienza non lascerà il segno in modo uguale per tutte le aziende: «L'organizzazione del lavoro flessibile richiede un approccio culturale diverso da quello tradizionale, anche a livello manageriale, e non tutte le aziende sono ancora pronte. Le imprese che già adottavano lo smart working prima dell'emergenza continueranno a farlo e addirittura, in taluni casi, lo hanno già ulteriormente liberalizzato, per esempio rendendolo possibile anche per il 100% del tempo lavorativo, a scelta del dipendente; per le altre, salve evidentemente alcune eccezioni, potrebbe esserci a breve (e in alcuni casi vi è già stato) un ritorno alla "zona di comfort" e alla modalità di lavoro tradizionale, tutti in presenza». «Le aziende di piccole e medie dimensioni», sostiene Livio Bossotto «hanno spesso introdotto per la prima volta il modello di smart working durante il lockdown, sfruttando le modalità semplificate consentite dalla legislazione emergenziale. Molte aziende ci chiedono ora assistenza per consolidare tali sistemi nelle realtà aziendali, adottando modelli di più ampio respiro e non più ancorati al sistema emergenziale. Le aziende stanno consolidando meccanismi di accesso prioritario allo smart working per categorie svantaggiate di lavoratori, spesso ampliando il novero di tali soggetti per come previsto dalla legislazione attuale. Sono inoltre in atto modifiche importanti al sistema retributivo, con una rimodulazione di benefit ed incentivi aziendali. Infine, stiamo rilevando una generale propensione delle aziende, soprattutto quelle di grandi dimensioni, a concepire lo smart working come una componente stabile dell'organizzazione del business sempre più focalizzato sugli obiettivi piuttosto che sul presenzialismo, con sempre più richieste inerenti la possibilità di adottare tali condizioni lavorative su base permanente. Considerazioni che hanno un impatto importante non soltanto in termini giuslavoristici, ma anche in campo immobiliare, perché comportano una tendenza a

ripensare l'organizzazione di spazi ed uffici». «Considerato che al termine del periodo emergenziale occorrerà stipulare uno specifico accordo individuale con il dipendente per autorizzarlo a lavorare in smart working», dice Giorgia Barberis «alcune imprese si sono rivolte a noi per predisporre una bozza di tale accordo, prevedendo una modalità parziale, ossia alcuni giorni in ufficio, alcuni da remoto. Si sta anche valutando, per le aziende che non avevano strumentazioni adatte per permettere il lavoro agile ma che hanno un budget a disposizione, di acquistare pc e strumentazione da consegnare al dipendente, per far sì che non utilizzino quelli personali durante l'attività da remoto, con vantaggio per la sicurezza». «Una volta cessato il lockdown», spiega Majer «si è assistito da parte di molte imprese ad un entusiasmo forse anche eccessivo verso le modalità di lavoro da remoto, tanto che alcuni si sono addirittura spinti a predire crolli del mercato immobiliare business. Vero è che l'esperimento obbligato ha funzionato forse meglio del previsto e che in taluni contesti geografici, i costi e le distanze suggeriscono per lo meno un serio approfondimento; tuttavia, negli ultimi tempi, da parte di molti si è passati dall'euforia ad un più tiepido interesse, quasi a rivalutare l'importanza della presenza fisica sul luogo di lavoro che, forse troppo frettolosamente, si era data per superata». Implementazione dello smart working attraverso sistemi di rotazione e riduzione spazi in ufficio; maggiore attenzione alle esigenze aziendali attraverso il riconoscimento di permessi aggiuntivi; implementazione di sistemi di valutazione per obiettivi e risultati, anche attraverso la predisposizione di report settimanali ad opera del lavoratore; implementazione di nuovi programmi di formazione volti a promuovere la digital transformation; incentivi per l'acquisto di attrezzature di strumenti informatici, costituiscono, per Roberto Podda, i punti cardine dei modelli di organizzazione del lavoro su cui stanno puntando le imprese. «Ad oggi, dal 2021», spiega Giulietta Bergamaschi «è necessario ritornare alle regole ordinarie del lavoro agile. Rispetto all'organizzazione del lavoro dipendente, lo smart working costituisce una novità prorompente per la gestione delle persone. Lo smart working presuppone infatti un ufficio digitale, flessibilità nell'organizzazione del lavoro e autonomia nella scelta degli orari e luoghi di lavoro. La maggior parte delle aziende con le quali mi confronto sul tema ritengono che dall'esperienza faticosa e negativa dei primi mesi dell'emergenza possano nascere nuove opportunità, sfruttando in modo positivo le peculiarità di un modo di lavorare più connesso, fatto di persone con un competenze miste e rinnovate in grado di ottenere migliori risultati. Le parole chiave dello smart working in questo senso sono efficienza, produttività, responsabilizzazione, obiettivi e risultato». Smart working nel post emergenza: più flessibilità e regolamentazione Affinchè un modello di smart working incida positivamente sul welfare del dipendente e aumenti la produttività dell'impresa, è necessario che si basi su alcuni punti cardine. De Berardinis afferma che «a fianco ad una imprescindibile regolamentazione devono esservi anche aspetti incentivanti. Ecco allora che le modalità cicliche risultano quelle più considerate come utili, mentre la misurazione delle performance diventa fondamentale al fine di poter concretamente valutare gli incrementi individuali di produttività. In questo senso le aziende dovranno necessariamente svolgere un'attività di formazione e di creazione di un nuovo modello di riferimento, il tutto all'interno di un perimetro concordato sia esso rappresentato da un accordo individuale ovvero collettivo». A detta di Bergamaschi non esiste una soluzione buona per tutte le imprese: «Queste questioni andranno valutate caso per caso in base alle concrete necessità delle parti e all'effettivo contesto tecnico-organizzativo aziendale in cui la prestazione va resa. Di contro si tenga a mente che bisogna agire preventivamente per evitare che lo smart working comporti una mancanza di coesione e confronto tra i colleghi di

lavoro e la rarefazione della pregressa cultura di impresa, come conseguenza della mancanza di un luogo di lavoro fisico, che è spazio di condivisione sotto molteplici punti di vista. Nella scrittura di un buon modello di smart working bisognerà occuparsi quindi dell'azienda come luogo di socialità, il che potrà costituire, per imprese e lavoratori, la base per il rilancio del lavoro, anche in chiave sostenibile, grazie alla flessibilità che caratterizza questa modalità di lavoro». Giglio ritiene importante definire l'architettura dei contratti individuali di smart working, che possono anche innestarsi nel tessuto di un accordo aziendale: «Il punto centrale, a mio avviso, è conciliare le esigenze, talora opposte, dell'impresa e dei lavoratori. Ma si chiede anche un passaggio culturale: si tratta di accettare il fatto che la prestazione possa svolgersi in luoghi che all'imprenditore rimangono indifferenti, ma anche che il tempo della prestazione possa essere ripensato rispetto alle tradizionali 9.00/17.00. È un percorso di crescita: da un lato, la capacità di indirizzare e valutare la prestazione sulla base di obiettivi e risultati; dall'altro, l'assunzione di un atteggiamento di responsabilità verso quegli obiettivi e quei risultati». A detta di Bignami, due saranno i punti da chiarire bene: «Lato lavoratore, stabilire quando gli è consentito disconnettersi e non essere destinatario di reazioni tempestive. Lato datore di lavoro chiarire che, di fronte a mutate esigenze e condizioni, i termini dello smart working potranno variare anche repentinamente senza che ciò determini recriminazioni da parte dei dipendenti. In questo periodo abbiamo vinto molti pregiudizi e abbiamo compreso che lo smart working è possibile: allo stesso tempo abbiamo compreso che è difficile "ingessare" la flessibilità in un accordo troppo rigido, come fu fatto da molte aziende in tempi pre-Covid. In questo noi avvocati possiamo dare il nostro contributo». Pepe parla di tre punti chiave su cui fondare l'implementazione di un modello di lavoro agile: «lo sviluppo di una nuova cultura organizzativa orientata ad obiettivi e risultati; la diffusione di strumenti e tecnologie in grado di supportare la collaborazione e l'accesso alle informazioni a distanza; l'adozione di policy di flessibilità e coinvolgimento del personale nei risultati». Zambelli ritiene che un'efficace e funzionale policy aziendale di smart working, dovrebbe proporre soluzioni alle problematiche e rigidità, «offrendo ai lavoratori la libertà di scegliere non solo se accedere o meno a tale strumento, ma anche in che misura, compatibilmente con le necessità aziendali. Inoltre, le policy e/o gli accordi individuali, dovranno contenere, anche un nuovo sistema di valutazione della prestazione, stabilita per obiettivi, definiti e misurabili, cui possano essere collegati premi di performance per incentivarne il raggiungimento e conseguentemente aumentare la produttività. Va da sé che un sistema di comunicazione aziendale, al fine di ottenere, non solo una circolazione delle informazioni e del know-how, ma anche un apparato di valutazione reciproca e di dialogo strutturato mediante feedback ed analisi dei dati ricevuti, risulta centrale in un'organizzazione del lavoro frammentata e sempre più periferica». Secondo Crespi un modello di smart working funziona se punta sulla responsabilizzazione del dipendente e la creazione di una condizione di fiducia reciproca con il datore di lavoro: «in questo senso, è importante l'assegnazione al dipendente di obiettivi chiari, da conseguire nel contesto di una prestazione flessibile quanto ad orari e luoghi di lavoro. Sotto quest'ultimo profilo, è però opportuno che orari e luoghi di lavoro siano preventivamente concordati e definiti con l'azienda, per poi essere in effetti gestiti in autonomia, libertà e flessibilità da parte del dipendente. E' altresì imprescindibile munire il dipendente di strumenti tecnologici adeguati ma, ancor prima, delle necessarie competenze digitali, mediante appositi percorsi di formazione». Per Barberis gli aspetti prioritari per disciplinare la modalità di smart working riguardano: «una definizione precisa delle modalità e dei limiti di utilizzo degli strumenti lavorativi, una regolamentazione delle fasce di orario di

reperibilità e la determinazione delle condotte che possono integrare comportamenti rilevanti a livello disciplinare». Di chiarezza e programmazione parla anche Podda, il quale aggiunge come punti cardine «l'indicazione degli orari di reperibilità; la disconnessione al termine dell'orario massimo di lavoro; la previsione di sistemi di interazione con colleghi e responsabili; l'aumento di giorni di smart working per lavoratori con particolari esigenze; la redazione di piano di obiettivi individuali le policy per controllo dei dispositivi». «Un punto cardine è la garanzia del diritto alla disconnessione del lavoratore» sostiene Bossotto; «il percorso che ad oggi stiamo seguendo con molti dei nostri clienti è di più ampio respiro, ove il diritto alla disconnessione è incardinato in un sistema di wellbeing attento alla salute e all'equilibrio mentale del lavoratore». Tozzoli pone l'attenzione sul fatto di poter utilizzare lo smart working come alternativa alla malattia per i soggetti in isolamento fiduciario precauzionale, ovvero che non hanno contratto il virus, o anche per gli asintomatici: «Su questo punto infatti stanno sorgendo molti dubbi sulla "obbligatorietà" generalizzata della malattia in caso di isolamento, che noi riteniamo si possa già escludere ma che potrebbe essere ancor più chiaramente esclusa dal legislatore. Lasciare al lavoratore la scelta se assentarsi, con potenziali conseguenze economiche e pensionistiche negative, o lavorare ove possibile in smart working ci sembrerebbe un passo importante nella direzione della salvaguardia della tenuta del sistema produttivo nei prossimi mesi, quando queste quarantene saranno molto frequenti. Sul più lungo termine, gli accordi che le aziende ci chiedono di preparare vanno condivisibilmente nel senso di creare una cornice di regole, flessibili per salvaguardare i tempi della vita privata». Majer sottolinea la complessità dell'analisi che non può che basarsi sulle peculiarità del singolo contesto aziendale: «solo in questo modo infatti sarà possibile coniugare le esigenze di produttività con gli indubbi benefici sul welfare del personale dipendente che derivano dalla possibilità di operare da remoto per una parte dell'orario di lavoro settimanale. Certamente, sotto il profilo aziendale, l'elemento che non potrà mancare è quello della flessibilità nella gestione dei periodi di lavoro da remoto. Qualunque sia infatti lo schema generale, è fondamentale che l'azienda conservi la facoltà di modificare il programma di presenza o assenza secondo le necessità e senza formalità». Strada cita tre punti cardine che non possono mancare all'interno di un modello di smart working efficace: «il primo è l'alternanza, concetto che la legge 81/2017 mette ben in evidenza. Lo smart working non coincide con il lavoro da casa, ma prevede un'alternanza fra la presenza nella sede aziendale e il lavoro da altre sedi, non necessariamente coincidenti con l'abitazione del lavoratore; ciò consente di salvaguardare la centralità dell'ufficio. Il secondo punto, anche questo sancito nella legge del 2017, è il diritto alla disconnessione. Lo smart working si svolge senza precisi vincoli di orario, ma bisogna fare attenzione: è necessario riconoscere il diritto alla disconnessione del lavoratore e seguire delle regole. Il terzo punto è il controllo della prestazione lavorativa, che deve spostarsi sugli obiettivi e sul loro conseguimento».

"All'arrivo dell'emergenza epidemiologica la cultura aziendale era poco flessibile  
ANGELO ZAMBELLI, GRIMALDI STUDIO LEGALE

"Dal 2021 è necessario ritornare alle regole ordinarie del lavoro agile  
GIULIETTA BERGAMASCHI, LEXELLENT

"L'azienda deve conservare la facoltà di modificare il programma di presenza o assenza  
CARLO MAJER, LITTLER

*"Questa esperienza non lascerà il segno in modo uguale"*

" GIANLUCA CRESPI,

"Si sta valutando di acquistare pc e strumentazione da consegnare al dipendente GIORGIA BARBERIS, LEXANT

*"Un punto cardine è la garanzia del diritto alla disconnessione del lavoratore*

" LIVIO BOSSOTTO, ALLEN & OVERY

"Tra i punti cardine, l'indicazione degli orari di reperibilità ROBERTO PODDA, K&L GATES

"Sono poche le aziende riuscite a regolare in modo uniforme l'attività dei propri dipendenti PAOLO DE BERARDINIS, DE BERARDINIS MOZZI

*"Le imprese stanno ampliando i propri piani di smart working*

" SILVIA TOZZOLI, LEGANCE

"

"Il lavoro agile impone alle imprese una scelta culturale VALENTINA PEPE, PEPE & ASSOCIATI

"Delicato è il tema dell'assenza di una moderna visione manageriale da parte di molti dirigenti FEDERICO STRADA, DLA PIPER

"C'è la possibilità di contenere i costi per la logistica VINCENZO FABRIZIO GIGLIO, LEXIA AVVOCATI

"Abbiamo vinto molti pregiudizi e compreso che lo smart working è possibile MICHELE BIGNAMI, NCTM

Foto: Il lavoro agile non può prescindere dall'adozione di modelli di lavoro flessibili

## Junker, per il riciclo è l'app preferita dai sindaci d'Italia

Ambiente. In quattro anni di attività è l'applicazione più scaricata per la raccolta differenziata, ogni giorno 30mila scansioni di prodotti. Ora servono investimenti per crescere all'estero. Oggi la newco Giunko dà lavoro a 24 persone, ormai vicina al milione di fatturato con la sua filosofia sostenibile Siamo partiti con 10mila euro, dicono i tre ingegneri fondatori. Il prossimo step è lo sbarco all'estero. Ma servono capitali.  
Ilaria Vesentini

«Nessun investitore ci ha creduto e ci ha aiutato. Dicevano che il nostro modello di business non era sostenibile perché dipendeva dai comuni e dalle multiutility, senza far pagare un fee agli utenti non ce l'avremmo mai fatta». E invece in quattro anni di operatività la app Junker è diventata la più scaricata in Italia per la raccolta differenziata, con 1,3 milioni di utenti, circa 800 Comuni abbonati e oltre 1,6 milioni di prodotti di largo consumo classificati nel database per sapere come e dove gettare la confezione in base al luogo in cui ci si trova. A parlare è Noemi De Santis, responsabile comunicazione e cofondatrice di Giunko Srl, nonché unica azionista non bolognese della start-up fondata cinque anni fa - oggi è una **Pmi** innovativa - da tre giovani informatici dell'Alma Mater. Primi in Europa, hanno ideato una app in grado di aiutare i cittadini a differenziare correttamente i rifiuti inquadrando il codice a barre dei prodotti. «I miei tre soci e amici lavoravano al Ced dell'università, io avevo la mia società di pr a Roma e per i primi due anni abbiamo lavorato come i matti. Di giorno nel nostro ruolo ufficiale per portare a casa lo stipendio e di notte a Giunko. Pensavamo di dover classificare qualche centinaia di migliaia di prodotti per costruire il database, chi avrebbe mai pensato che negli scaffali dei negozi ci fossero quasi 2 milioni di prodotti? Ora siamo arrivati a 1,6 milioni di referenze, ma gli utenti continuano a segnalarcene di nuove» racconta De Santis. Oggi la newco Giunko dà lavoro a 24 persone, nove dipendenti e 15 collaboratori, si prepara a raggiungere il milione di euro di fatturato, senza aver mai tradito la filosofia sostenibile con cui è nata e con cui si è sempre posta nei confronti degli utenti. «Siamo una bella case history tutta italiana partita dal basso, racconta il meglio degli italiani, la nostra esperienza ci ha permesso di conoscere un lato di grande responsabilità sociale e di impegno dei nostri concittadini. Sono stati loro con il passaparola a permettere la diffusione dell'app - spiega De Santis - loro ad andare dagli assessori e dai sindaci delle rispettive città per chiedere di associarsi, loro a segnalarci i prodotti mancanti. Oltre 225mila items del nostro database sono stati individuati grazie ai nostri utenti, dal 2016 a oggi». L'app - che ha raggiunto i 40 milioni di ricerche, con un dato medio di 30mila scansioni giornaliere di prodotti - ha integrato da poco una nuova funzione basata sul riconoscimento delle immagini, mentre prima le modalità di ricerca erano solo per scansione del codice a barre, per simboli o per ricerca testuale. Per sapere dove gettare un rifiuto basta dunque fotografarlo e inviare l'immagine al sistema, che, grazie ad algoritmi e classificatori, riconosce l'oggetto e risponde fornendo tutte le informazioni sui materiali che lo compongono e sulle corrette modalità di conferimento, compresi giorni e fasce orarie di raccolta porta a porta in ogni comune. Ma anche la possibilità di segnalare rifiuti abbandonati e altre situazioni di degrado. Non ci sono margini di errore, assicurano i fondatori, perché il database viene aggiornato quotidianamente, anche grazie alla collaborazione degli utenti. Verticalità, semplicità e usabilità sono i plus dell'app che fa chiarezza in un settore tanto caotico come quello della raccolta differenziata, dove tra bidoni, imballaggi compositi e norme diverse da un comune all'altro le probabilità di beccare una multa sono decisamente alte. Chi non esce con le coccarde al petto da questa storia - dove

smart cities ed economia circolare vanno a braccetto con machine learning e image recognition - sono i venture capitalist, i business angels e le varie categorie di investitori che non hanno annusato nessun affare dietro all'app della raccolta differenziata. Junker (dall'inglese "junk", spazzatura) non è un app social nata per arricchirsi con i dati degli utenti: «Siamo una utility app con lo scopo di informare correttamente, i nostri ricavi arrivano dai municipi e dai gestori dei rifiuti. Spetta a questi soggetti l'onere di comunicare correttamente all'utenza come va effettuata la raccolta: è scritto nelle gare d'appalto, lo stabiliscono le leggi nazionali e comunitarie» precisa la responsabile comunicazione di Giunko, cresciuta solo grazie all'effetto effetto domino tra i sindaci e le multiutility. L'app Junker è in vendita in abbonamento sul Mepa, il mercato elettronico della Pa. «Siamo partiti con 10mila euro - è la testimonianza dei tre ingegneri fondatori di Giunko - e poi siamo andati avanti investendo solo sul nostro lavoro. Il fatturato cresceva in modo sostenibile e in breve tempo siamo stati in grado di lasciare i nostri precedenti impieghi per dedicarci a tempo pieno a Junker». Il prossimo step è lo sbarco all'estero. Le potenzialità ci sono: Junker non solo è stata programmata per essere completamente accessibile anche ai non vedenti ma è già tradotta in 10 lingue. «Quello che non abbiamo sono i capitali e i partner esteri con cui partire, perché per noi ha senso investire nella scansione e registrazione nel database di milioni di prodotti di un Paese estero solo se c'è la collaborazione dei gestori e delle amministrazioni di quel Paese. Siamo davvero uno strumento che aiuta a colmare la distanza che separa cittadini e Pa, coinvolgendo tutti nella salvaguardia dell'ambiente adottando comportamenti più sostenibili» conclude De Santis. I DATI 800 Comuni ABBONATI In quattro anni di operatività la app Junker ha visto abbonarsi al servizio circa 800 Comuni. Un successo dovuto alle segnalazioni dei cittadini agli assessori e ai sindaci dei municipi di appartenenza per convincerli dell'opportunità di avvalersi di Junker con un database aggiornato ogni giorno. 1,3 milioni UTENTI L'app Junker si fonda anche sulle segnalazioni degli utenti arrivati a 1,3 milioni. Dal 2016 a oggi i cittadini hanno segnalato oltre 225 item per il database dell'applicazione. Il dato medio è di 30mila scansioni giornaliere di prodotti. Si possono segnalare rifiuti abbandonati e situazioni di degrado.

Foto: Guida alla differenziata L'app Junker fornisce le informazioni prodotto per la differenziazione

Foto: Fondatrice. Noemi De Santis è responsabile della comunicazione di Junker, fondata insieme a tre giovani informatici dell'università Alma Mater, prima app in Europa per i cittadini sulla raccolta differenziata. Il data base oggi è di 1,6 milioni di referenze.