



Consumo combinato (km/l): 11,9 (Classe E 43 AMG 4MATIC SW) e 23,8 (Classe E 200 d SW).
Emissioni CO₂ (g/km): 197 (Classe E 43 AMG 4MATIC SW) e 120 (Classe E 200 d SW).

Nuova Classe E Station Wagon. Intelligenza non artificiale.

Per la prima volta una Station Wagon dà spazio al pensiero. Attraverso Mercedes me connect 2.0 e il Car-to-X, Classe E Station Wagon ti offre un mondo di servizi multimediali e condivide dati con le altre auto per aggiornarti su tutto, in tempo reale. Il suo Remote Online ti informa su ogni parametro di bordo, ovunque essa si trovi. Ma una tecnologia così avanzata non poteva che raggiungere il traguardo della guida semiautonomo. Il Drive Pilot ti assiste nello sterzo, accelera e frena autonomamente. Per vivere la libertà del viaggio e l'estremo comfort di un'auto pensata per distinguersi, anche nel design. E questo è solo l'inizio. Preparati ad ampliare la tua idea di Station Wagon su mercedes-benz.it

Nuova Classe E Station Wagon. Masterpiece of intelligence.

Mercedes-Benz
The best or nothing.



24 ORE BUSINESS SCHOOL
 MILANO, DAL 9 MARZO 2017
 MASTER PART TIME con possibilità di stage
 7 mesi di formazione in aula (21 giornate)
 con sessioni in distance learning

GRUPPO 24 ORE

IMPRESA & TERRITORI

Il Sole **24 ORE**

24 ORE BUSINESS SCHOOL
 MASTER EUROPROGETTAZIONE PER
 L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI
 COMUNITARI

GRUPPO 24 ORE

Giovedì
 17 Novembre 2016

IL GIORNALE DELL'ECONOMIA REALE

www.ilssole24ore.com
 @24ImpresaTerr



IL VERTICE DI MARRAKECH Clima, le imprese pronte ai target

Jacopo Gilberti ▶ pagina 18



SIDERURGIA L'algerino Rebrab su Leali steel

Matteo Meneghelli ▶ pagina 19

Investimenti esteri. Secondo il Centro per l'internazionalizzazione la metà delle imprese è del settore manifatturiero

In Piemonte mille multinazionali

La tendenza è in netta ripresa: rispetto al 2014 c'è stato un incremento del 37%



PIEMONTE
 Filomena Greco
 TORINO

Mille multinazionali radicate sul territorio piemontese, nel settore manifatturiero per oltre un caso su due, con in totale 108 mila addetti. È la fotografia scattata dai ricercatori di Observer, l'Osservatorio sulla presenza delle multinazionali in Piemonte coordinato dal Ceip (Centro estero internazionalizzazione). Proprio le multinazionali sono il primo datore di lavoro in Piemonte, regione che si conferma, dopo Lombardia, Lazio ed Emilia Romagna, destinazione storica degli investitori stranieri, soprattutto in campo industriale.

plimento della banca dati. Sullo sfondo, la forte ripresa degli investimenti diretti esteri (Ide) nel 2015, +38% nel mondo, a quota 1,76 miliardi di dollari. Con l'Italia però inchiodata a quota 1,14%.

«Dallo studio realizzato sulle multinazionali - sottolinea Pierpaolo Antonioli, presidente Ceip e amministratore delegato di Gm Global Propulsion Systems - emergono le grandi potenzialità,

I TERRITORI

Netta prevalenza per la provincia di Torino, ma cresce anche Cuneo. Il Piemonte quarto dopo Lombardia, Lazio e Emilia

in termini di tessuto produttivo e di competenze disponibili, del Piemonte. La risposta tanto per attrarre gli investitori stranieri quanto per mantenere il tessuto di multinazionali presenti deve essere un'aristocrazia di sistemi». Il riferimento è alla piattaforma Open for business lanciata dal Comune di Torino che raggruppa istituzioni (Comune e Regione Piemonte), enti e soggetti che

fanno capo al mondo delle imprese (Confindustria, sistema camerale, lo stesso Ceip) e formazione (Università e Politecnico), nell'ambito della quale si sta lavorando ad un piano di marketing territoriale «articolato - spiega spiega Paolo Giordana, capo di gabinetto della sindaca di Torino Chiara Appendino - in cinque dossier, Logistica, Skills, Riorganizzazione dello Sportello delle attività produttive, Studio su possibili free tax area e Ricerca di potenziali investitori, con tre strumenti operativi». Una piattaforma nuova, che segue l'esperienza dei contratti di insediamento avviata in passato dalla Regione e che in questa fase punta a definire nuove misure per l'attrazione di Pmi.

A raccontare il Piemonte dal punto di vista delle multinazionali sono due aziende dell'elettronica. «La competizione tra territori e sedi all'interno di una multinazionale pesa moltissimo» racconta Mauro Pedrotti, presidente e managing director di SunEdison Semiconductor, gruppo americano con due dei settesiti produttivi in Italia, a Merano e Novara. «Produciamo fette di silicio per l'industria dei semiconduttori, il problema per l'Italia - aggiunge - è di trimestre in trimestre, è la difficoltà di programmare con certezza costi dell'energia, ad esempio, e oneri. Quello che conta allora è la capacità di dare risposte e fare sistema, questo ci ha permesso di mantenere gli insediamenti in Italia mentre in passato sono state chiuse intere sedi negli States». La Vishay ha la sua sede italiana a Borgaro Torinese. «L'ambito dei semiconduttori - racconta Luigi Merlin, senior director R&D - è quello in cui la competitività a livello mondiale è stata in passato tra le più agguerrite. Conta allora la capacità di innovare, noi stiamo sviluppando nuovi prodotti e il supporto "disistema" serve per accelerare il processo». Nasce così la collaborazione con il Politecnico di Torino - l'azienda ha un suo laboratorio nella cittadella - per sviluppare nuove competenze grazie a master e corsi di studio specifici.

LA PAROLA CHIAVE
IDE

Investimento diretto all'estero (IDE) o anche foreign direct investment (FDI): si tratta di un indicatore degli investimenti internazionali finalizzati all'acquisizione di partecipazioni (di controllo, paritarie o minoritarie) in un'impresa estera (mergers and acquisitions) o alla costituzione di una filiale all'estero. Il dato è al centro del Report annuale, il World Investment Report, curato dall'Unctad, Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo

La mappa

PAESI INVESTITORI



Fonte: Observer 2016

I MACRO-SETTORI



UNITÀ LOCALI



ADDETTI



I NUMERI

1.000

La presenza straniera
 Sono le multinazionali estere (MNE) censite in Piemonte

108

Gli addetti medi per azienda
 Le MNE sono il primo datore privato di lavoro in Piemonte

2.221

Le unità locali
 È l'articolazione sul territorio delle MNE rilevata da Observer

I profili

MANIFATTURA

Con un peso del settore pari al 51%, le multinazionali confermano la vocazione manifatturiera del Piemonte. Nel dettaglio la meccatronica pesa per il 11,5%, il petrolchimico per il 5,5%, il tessile per il 2,8% e l'agroalimentare per il 4,1 per cento. Il settore manifatturiero assorbe poi il 56% del totale degli addetti, con una quota di quasi il 13% in capo alla meccatronica, specializzazione produttiva radicata in Piemonte. Il peso dell'automotive - nei dati sulle multinazionali è esclusa Fiat Chrysler - richiama la quota 7,7% del capitolo mobilità, con oltre il 13% degli addetti, accanto al capitolo «Altra industria manifatturiera» che pesa il 15,5% e oltre il 17% degli occupati

COMMERCIO

Le multinazionali attive nel settore del commercio - ambito per la prima volta inserito nel database dell'Osservatorio, ampliando così il numero di imprese coinvolte nello studio e inserite nel database - rappresentano il 17,1% del totale. Quota che si affianca all'1,8% rappresentato dalla GDO. La peculiarità del settore, nel quale sono attivi numerosi gruppi stranieri che hanno investito in Piemonte, è rappresentata dal fatto che proprio la grande distribuzione assorbe il 6,8% degli addetti in capo alle multinazionali, con una media di addetti che è quasi quattro volte la media: 409 occupati su 108 mentre nell'ambito commerciale gli addetti in media sono soltanto 17

SERVIZI

Gli investimenti da parte delle multinazionali in servizi alle imprese rappresentano una delle macro tendenze in Europa, con i progetti in funzioni e attività immateriali a rappresentare il 73% dei progetti finanziati in Europa nel periodo 2009-2013. In Piemonte in realtà il manifatturiero rappresenta il comparto più significativo per la presenza di multinazionali, anche se i servizi in senso lato pesano per il 21%. Nel dettaglio dei settori, i servizi professionali in genere pesano per il 10,7%, con il 6,5% degli addetti, mentre entrano nel capitolo servizi ad esempio le agenzie per il lavoro (1%) e i servizi finanziari, a quota 1,3%. Piccole le quote in capo a hotel (1,3%) e Salute e benessere (2,5%)

L'ANALISI

Francesco Antonioli

La sfida di migliorare le filiere del territorio

Bene. È sicuramente un bene per il Piemonte e per l'economia del territorio la quinta edizione di Observer e i dati che contiene. Multinazionali estere primo datore di lavoro, più della metà nel manifatturiero, in crescita del 37% sul 2014 (da quest'anno viene compresa giustamente anche la Gdo). È segnale di freschezza, di capacità attrattiva, di un know-how che esiste ed è di qualità. Sennò gli stranieri non verrebbero.

Bene anche che, con opportuna prudenza subalpina, venga sottolineato che questo è un punto di partenza e non di arrivo. Un buon segnale, insomma - a dispetto dei corvacci e dell'insopportabile understatement ancora molto radicati in terra piemontese - che impongono di vedere nero e con pessimismo qualsiasi sviluppo futuro: «non ci sono più gli Agnelli e la Fiat», «il turismo va bene sì però», e poi - sono conversazioni ascoltate pochi giorni fa - «a Torino sventolano le cinque stelle sul pennone di Palazzo civico». Si vedrà. Bisogna essere positivi, ma molto realisti e concreti.

Bene, pertanto, che la Piemonte agency sottolinei il valore di pungolo della ricerca. C'è ancora un legame debole con il sistema delle imprese locali: le multinazionali vanno ancora troppo spesso ad approvvigionarsi all'estero. Bisogna avviare un cammino di autoconsapevolezza all'interno di molte aziende delle filiere. Lo diciamo? Sovente non conoscono le proprie potenzialità, i punti di forza e di debolezza della rete vendita, la percentuale con cui le offerte vanno a segno (e con quali motivazioni); la comunicazione viene organizzata un po' «alla viva il parroco», non è integrata e funzionale agli obiettivi, e soprattutto, non è «digital first», non è globale. Insomma, dopo una lunghissima crisi come questa - i cui effetti nefasti ancora non sono conclusi - serve effettivamente una sterzata competitiva. Non è un vezzo parlare di «industria 4.0», di «gioco di squadra». I dati, talvolta, sono una sterzata benefica per imprenditori e associazioni di categoria.

Bene, dunque, sapere chi si vuole essere. Bene, a maggior ragione, sapere chi si è stati. Proprio sabato, a Biella - nel cuore di un distretto che più di ogni altro ha sofferto ed è in cerca di riscatto - i vincitori della 15ª edizione del Premio Biella Letteratura Industria 2016 (tra cui il collega del Sole 24 Ore Paolo Bricco con «L'Olivetti dell'ingegnere» e il francese Gaël Giraud con «Transizione ecologica. La finanza a servizio della nuova frontiera dell'economia») dialogheranno con pubblico ed esperti su questi temi. Soltanto insieme, memoria storica, cultura d'impresa, innovazione e capacità di internazionalizzazione possono essere i migliori chiavi per riaccendere i motori.

ALL'INTERNO

Industria

ECONOMIA CIRCOLARE

Federalimentare, piano anti sprechi
 Massimo Agostini ▶ pagina 18

MARCHI STORICI

Pineider passa a Rovagnati
 Silvia Pieraccini ▶ pagina 19

MEZZOGIORNO/1

Sud, gli incentivi non sfondano
 Carmine Fotina ▶ pagina 20

MEZZOGIORNO/2

Imprese e atenei, patto per crescere
 Vera Viola ▶ pagina 20

Lavoro

OSSERVATORIO INPS

Occupazioni stabili ancora in frenata
 Claudio Tucci ▶ pagina 21

RINNOVI CONTRATTUALI

Metalmeccanici, passi in avanti
 Giorgio Pogliotti ▶ pagina 21

Media

MUSICA DAL VIVO

Concerti: ticket a fine monopolio
 Francesco Prisco ▶ pagina 21

Mondo&mercati

FOCUS GIAPPONE

M&A frizzante tra Tokyo e Italia
 Stefano Carrer ▶ pagina 23

SU INTERNET

Industria 4.0

COMPETTIVITÀ

Un innovation hub per la Lombardia manifatturiera



Carriere

INTERNAZIONALIZZAZIONE
 Se l'inglese è poco parlato in azienda

Elegance is an attitude

LONGINES

The Longines Master Collection

Il vertice di Marrakech. Alla Cop22 le aziende italiane spingono per il rispetto degli obiettivi di Parigi

Clima, imprese pronte sui target

Gemme: ridurre le disparità con i Paesi che non rispettano i vincoli

Jacopo Giliberto

«Gli studi degli scienziati fanno presagire catastrofi climatiche se l'umanità non riuscirà a trattenerne le emissioni che riscaldano l'atmosfera e, a dispetto dei luoghi comuni e delle posizioni di tanti politici sensibili al maldisciplinamento degli elettori, il sistema industriale di tutto il mondo è impegnato nel cercare la medicina che farà scendere la febbre del pianeta. E "l'antipiretico" del mondo si chiama ricerca, innovazione tecnologica. Quell'innovazione che ha messo le imprese italiane nel ruolo di locomotiva della sostenibilità, come ha rilevato il rapporto sulla green economy presentato la settimana scorsa dalla Fondazione sullo sviluppo sostenibile.

Non a caso giorni fa la Federchimica aveva presentato la nuova edizione del rapporto ambientale Responsible Care da cui si evinceva come in 25 anni l'industria chimica italiana — un settore fra i più contestati dal mondo ambientalista, eppure uno dei più attivi su questo fronte — ha tagliato del 95% le emissioni inquinanti e del 75% gli scarichi idrici.

Questo ruolo di traino delle imprese e dell'Italia sta emergendo durante la Cop22 dell'Onu sul clima, se non riuniti i rappresentanti

degli imprenditori di tutto il mondo per studiare insieme la posizione comune del mondo produttivo. Ieri sera è stato concordato un documento congiunto da sottoporre ai Governi del mondo. Le imprese italiane sono rappresentate da Claudio Gemme, presidente del comitato Industria e ambiente della Confindustria.

Alla Cop22, a fianco dei negoziati dei Governi, al summit del

L'OBIETTIVO

L'industria vuole usare tutti gli strumenti di politica economica e le soluzioni tecnologiche per controllare le emissioni

La business community le aziende del mondo dicono di voler giocare la sfida climatica. Vogliono investire in sostenibilità. Vogliono poter usare tutta la tastiera di strumenti di politica economica e di soluzioni tecnologiche per impedire lo sconvolgimento del clima. Le tecnologie più avanzate devono arrivare anche ai Paesi di nuova economia, in modo da ridurre i divari competitivi e le barriere.

E fra le imprese, quale la posizione di quelle italiane? Risponde

Gemme: «L'industria italiana è pronta a fare la sua parte per raggiungere gli importanti obiettivi sottoscritti a Parigi».

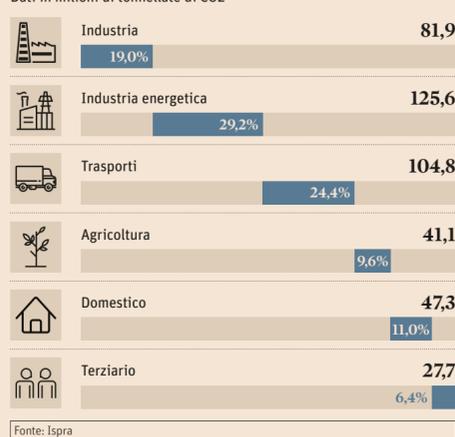
Bisogna dare seguito all'accordo globale sul clima, a quell'Accordo di Parigi appena entrato in vigore che prevede la riduzione drastica delle emissioni — aggiunge Gemme — per superare i rischi che minacciano il pianeta. «Le scelte di Parigi potranno avere ricadute significative anche in termini di giustizia sociale ed economica. L'accordo, infatti, permetterà di ridurre le disparità con quelle nazioni che non rispettano i vincoli ambientali, favorendo una più corretta dimensione competitiva tra imprese e Paesi».

La sostenibilità, dicono le aziende, è un'opportunità di crescita economica. «Un impegno su cui non possiamo fare marcia indietro», conclude Gemme.

Sul fronte del negoziato, ieri si è aperto il "Segno ad Alto Livello". «I pericoli dei cambiamenti climatici sono ora più grandi che mai. È giunto il momento di agire assieme per proteggere il nostro pianeta con più determinazione di prima. Il tempo è contro di noi», ha avvertito Ban Ki-moon, segretario generale dell'Onu.



Stima quantità di emissione nell'anno 2015. Dati in milioni di tonnellate di CO2



Fonte: Ispra

Energia pulita. Il colosso nucleare Cgn si allea con la bergamasca Chemtech

Cina chiama Italia per le centrali solari

LOMBARDIA

BERGAMO

Per diversificare dall'atomo verso le fonti rinnovabili d'energia, il colosso cinese del nucleare fa ricorso ai bergamaschi. La China General Nuclear ha raggiunto un accordo strategico con l'italiana Chemtech per costruire in Senegal una prima centrale solare di dimensioni rilevanti, 20 megawatt, cui ne seguiranno molte altre.

I pannelli solari saranno di produzione cinese, cinese anche l'investimento, ma per trasformare in realtà l'idea servono le competenze italiane.

Il gruppo Chemtech di Cologno al Serio (Bergamo), guidato da Piergiorgio Balicco, è specializzato nell'ingegneria di processo nella chimica del cloro, con un'esperienza particolare nella progettazione e costruzione di impianti clorosoda, ma ha diversificato da anni nel segmento del fotovoltaico e sta sviluppando anche il settore eolico, cioè l'energia dal vento. Ormai le fonti rinnovabili d'energia rappresentano più della metà della ventina di milioni di fatturato dell'azienda bergamasca. Da alcuni anni la Chemtech ha attivi-

tà in Senegal e in Paesi vicini.

Attraverso la Chemtech Solar, l'azienda bergamasca ha realizzato e gestisce impianti solari per una potenza di circa 30 megawatt, fra i quali gli impianti sulle coperture di grandi stabilimenti industriali in Friuli (a Majano e Spilimbergo), in Lombardia (a Bergamo), nel Palermitano, e impianti in campo aperto (per esempio nella pro-

IL PROGETTO

Pechino costruirà in Senegal un mega-impianto pilota con tecnologia italiana: in futuro è previsto un piano di sviluppo

vincia di Viterbo).

Nelle fonti rinnovabili d'energia e negli investimenti internazionali sta diversificando anche Cng, società di Stato del nucleare: all'atomo ha affiancato investimenti prima nell'idroelettrico e nel termoelettrico e ora anche nell'energia pulita.

Nel caso del Senegal, la Chemtech insieme con la Cng ha inaugurato l'altra settimana, alla presenza del presidente senegalese Chérif Macky Sall, un primo impianto a energia solare della potenza iniziale di 20 me-

gawatt. L'impianto è nella cittadina di Malikounda.

A margine dell'avviamento dell'impianto fotovoltaico, le due aziende hanno raggiunto un accordo per l'ingresso della Chemtech nella società senegalese Solaria, con sede a Dakar, la quale sarà la base dello sviluppo in Senegal e nei Paesi limitrofi come Mauritania, Mali, Togo, Guinea, Burkina Faso.

Il progetto comune della Chemtech con i cinesi della Cng prevede la realizzazione entro il 2018 di oltre 200 megawatt di impianti solari ed eolici con un investimento di oltre 200 milioni di dollari, il cui finanziamento sarà principalmente assicurato dal gruppo Cng. Per l'impresa bergamasca ciò porterà una crescita fortissima del giro d'affari.

L'obiettivo del presidente senegalese Macky Sall e del Governo di Dakar è non solamente raggiungere ma anche superare l'obiettivo del Protocollo di Kyoto e dell'Accordo di Parigi contro il riscaldamento del clima, mentre in Marocco si sta discutendo la Cop22 dell'Onu. In particolare, entro il 2020 il Senegal dovrà avere da fonti rinnovabili il 30% dell'energia che consuma.

R.I.T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Incontro per lo sviluppo del territorio

Napoli, 19 novembre 2016

9.15 **Registrazione Partecipanti**
Welcome Coffee

9.45 **Saluto dei Rappresentanti delle Istituzioni**

- Luigi DE MAGISTRIS (*)
Sindaco
Comune di Napoli

10.00 **Introduzione dei lavori**

- Antonio PATUELLI
Presidente
Associazione Bancaria Italiana

10.15 **Tavola Rotonda "Le Banche e il Territorio"**
Moderatore: Simone Spetia "Il Sole 24 Ore"
Partecipano:

- Manlio D'APONTE
Direttore Generale
Banca di Credito Popolare
- Antonio DE FEO
Responsabile Area Territoriale Sud
Banca Monte dei Paschi di Siena
- Ciro FIORILLO
Responsabile Sviluppo Territoriale Regione Sud
Unicredit
- Ferdinando FLAGIELLO
Presidente
Confcooperative Napoli
- Salvatore LOFFREDA
Direttore
Coldiretti Napoli
- Giuseppe OLIVIERO
Presidente
CNA Napoli
- Ambrogio PREZIOSO
Presidente
Unione Industriali Napoli
- Pietro RUSSO
Presidente
Confcommercio Napoli
- Gianluigi VENTURINI
Direttore Commerciale Imprese
Direzione Regionale Campania, Puglia, Calabria, Basilicata e Sicilia
Intesa Sanpaolo
- Francesco WILDACCI
Direttore
Federazione Campana delle Banche di Credito Cooperativo

11.30 **Tavola Rotonda "Le Banche italiane per il Paese"**
Moderatore: Simone Spetia "Il Sole 24 Ore"
Partecipano:

- Lucio ALFIERI
Presidente
Federazione Campana delle Banche di Credito Cooperativo
- Angelo BARBARULO
Vice Direttore Generale Vicario
Banca Monte dei Paschi di Siena
- Pierpio CERFOGLI
Vice Direttore Generale
Gruppo Bper
- Luciano CIMMINO
Presidente
Pianoforte Holding
- Elena GOITINI
Regional Manager Sud
Unicredit
- Francesco GUIDO
Direttore Generale Banco di Napoli
Direttore Regionale Campania, Puglia, Calabria, Basilicata e Sicilia
Intesa Sanpaolo
- Costanzo JANNOTTI PECCI
Presidente
Federterme - Federazione Italiana Terme
- Diego PACELLA
Managing Director e CFO
Grimaldi Group
- Filippo PERRICCIOLI
Presidente
Banca di Credito Popolare
- Carlo PONTECORVO
Presidente
Ferrarelle
- Paolo SCUDIERI
Amministratore Delegato
Adler Plastic

Conclusioni

- Giovanni SABATINI
Direttore Generale
Associazione Bancaria Italiana

SEDE DELL'EVENTO

Complesso Monumentale di Santa Chiara
Via Benedetto Croce, Adiacente Piazza del Gesù - Napoli

(*) in attesa di conferma

ABI Associazione Bancaria Italiana

GRUPPO 24 ORE

Consumi. Federalimentare capofila del progetto

Un piano per combattere gli sprechi alimentari

Massimo Agostini

ROMA

Intercettare il cibo in eccesso prima che diventi spreco. Destinandolo agli oltre 1,5 milioni di bisognosi che ogni giorno sono aiutati dal Banco Alimentare, e realizzando la cosiddetta «economia circolare», basata anche su tutela dell'ambiente e solidarietà sociale.

Questo l'obiettivo del progetto di filiera «Life-Food. Waste. StandUp» contro gli sprechi alimentari, frutto di una partnership tra Federalimentare (capofila), Federdistribuzione, Banco Alimentare Onlus e Unione nazionale consumatori (Unc). L'iniziativa, che si avvale di un finanziamento di 15 milioni, con una quota del 60% a carico della Commissione europea, è stata illustrata ieri al ministero delle Politiche agricole. Il piano, che fa leva sulla legge 166/2016 («legge Gadda»), dall'11 settembre scorso, prevede la realizzazione di una campagna di informazione rivolta a imprese dell'agroalimentare, della Grande distribuzione e consumatori. La campagna partirà a gennaio per concludersi a giugno 2019. «Ancora una volta ha affermato il ministro Maurizio Martina - il nostro Paese si riconferma protagonista nella lotta allo

spreco alimentare e alla guida di un progetto virtuoso che vede un gioco di squadra importantissimo: industria, grande distribuzione e consumatori insieme».

Con questa campagna, ha spiegato il presidente di Federalimentare, Luigi Scordamaglia, saranno oltre 20 mila le aziende agroalimentari in campo contro gli sprechi, con 12 mila punti vendita e il coinvolgimento di mezzo milione di consumatori. In base a

I NUMERI

Saranno oltre 20 mila le aziende in campo, con 12 mila punti vendita e il coinvolgimento di 500 mila consumatori

dati Fao, ogni anno nel mondo finiscono nella spazzatura 1,3 miliardi di tonnellate di cibo, per un valore di oltre 2 mila miliardi, pari a un terzo della produzione mondiale. E l'Italia spreca alimenti per circa 12,6 miliardi l'anno, equivalenti a 24,5 milioni di tonnellate di carbonio inutilmente sprigionate nell'atmosfera.

L'idea del progetto, ha osservato Scordamaglia, «è stata conce-

puta esattamente nello stesso momento in cui inizia la discussione sulla proposta della prima legge per la lotta agli sprechi alimentari e la distribuzione delle derrate agli indigenti in Italia e, con un tempismo quasi perfetto, mentre il progetto vince il finanziamento comunitario in concomitanza all'approvazione della legge nazionale in Parlamento».

«La realizzazione di un progetto di filiera sul tema della lotta allo spreco e del recupero delle eccedenze alimentari è un fatto di grande rilievo - ha detto Giovanni Cobolli Gigli, presidente di Federdistribuzione - . Insieme agli altri partner potremo avere una forza d'urto significativa per stimolare comportamenti virtuosi da parte di imprese e consumatori, con impatti positivi anche sulla società e sull'ambiente».

«Migliaia di consumatori saranno sensibilizzati a non sprecare cibo nelle mura domestiche», ha dichiarato Andrea Giussani, presidente del Banco Alimentare. Anche perché «solo con una grande alleanza tra chi produce, vende e consuma - ha aggiunto Massimiliano Dona, Segretario generale dell'Unc - si potrà vincere la sfida agli sprechi alimentari».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Congiuntura. Nei primi nove mesi calo dell'1% per gli acquisti delle famiglie

Sempre meno cibo nella spesa

Nei primi nove mesi dell'anno le famiglie italiane hanno ridotto dell'uno per cento gli acquisti di generi alimentari. Si conferma così la tendenza già messa in evidenza da Istat con i dati di agosto, relativi al commercio al dettaglio: la flessione dei generi alimentari era pari allo 0,8% in valore e all'1% in volume rispetto a luglio. A certificarlo la flessione della spesa alimentare nei primi nove mesi è la rilevazione di Ismea-Nielsen, secondo cui ci sono ormai tutti i presupposti per una chiusura d'anno in area negativa. Due le motivazioni che, secondo gli analisti, stanno caratterizzando questo fenomeno nei consumi. La prima: la ricerca di prodotti più salubri, etici e con contenuti qualitativi più elevati. La seconda: una minore disponibilità finanziaria che porta a selezionare ulteriormente gli acquisti di beni primari.

«La flessione della spesa rilevata dall'Ismea - scrive in un comunicato - è frutto di dinamiche eterogenee tra i diversi comparti, tra cui si segnalano cali, anche di una certa intensità, per le carni (-5,6%), i salumi (-5,2%) il latte e derivati (-3,6%) e oli e grassi e vegetali (-1,9%), solo in parte compensati da un incremento degli acquisti di prodotti ittici (+2,6%) e della frutta (+1,7%). Per le altre categorie di prodotto le variazioni in positivo e negativo risultano più contenute: nello specifico +0,1% per i derivati dai cereali, -0,7% per le uova e -0,3% per gli ortaggi.

«Mentre gli acquisti di carne stanno registrando una riduzione che assume ormai caratteristiche strutturali - aggiungono gli analisti di Ismea - i prodotti ittici hanno trovato nell'anno in corso un maggiore spazio nel carrello degli italiani. Alle refe-

renze di quest'aggregato le famiglie hanno dedicato il 7,4% della loro spesa agroalimentare complessiva, (era il 7,2% nel 2015). Si sottolinea, in particolare, il buon apprezzamento per il pesce fresco con un avanzamento della spesa del 4,8% sui primi nove mesi del 2015.

«L'analisi del comparto delle bevande alcoliche e analcoliche, indica una lieve tendenza in flessione (-0,6%) dopo l'aumento del 2015 (+3,2% rispetto al 2014). Nello specifico, cala la spesa per bevande analcoliche (-3,8%), mentre tiene quella per le acque minerali e la birra (+0,4%). Anche in questo caso la diminuzione del consumo di bevande ricche di zuccheri riflette una maggiore consapevolezza circa lo stretto rapporto tra salute e alimentazione. Per i vini, infine, la spesa risulta nel complesso più contenuta rispetto all'analogo periodo dello scorso anno, nonostante l'ottima performance degli spumanti (+10%)».

R.I.o.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Siderurgia. La multinazionale svizzera Klesch vicina all'accordo per cedere l'attività al gruppo

L'algerino Rebrab su Leali steel

Le parti stanno valutando l'ipotesi di affitto con opzione di acquisto

Matteo Meneghelo
 MILANO

■ Pista algerina per Leali steel, la realtà siderurgica (comprende un'acciaieria a Borgo Valsugana e un laminatoio a Odolo) finita nell'orbita del gruppo Klesch due anni fa, acquisita definitivamente a marzo di quest'anno dopo una procedura concordataria. La multinazionale svizzera (attiva nelle materie prime: acciaio, alluminio, chimica e petrolio) è vicina a un accordo per cedere l'attività a Issad Rebrab, l'imprenditore algerino che ha recentemente rilevato le attività dell'ex gruppo Lucchini in amministrazione straordinaria, insieme agli oltre 5 mila dipendenti.

L'operazione su Leali Steel utilizzerebbe come società veicolo Cevitaly, la holding creata ad hoc in Italia per l'operazione Lucchini (controlla a sua volta Aferpi, la società che gestisce gli asset rilevati dall'amministrazione straordinaria). La due diligence è in corso da diverse settimane ed è vicina alla chiusura.

Le parti stanno ragionando su un affitto con opzione di acquisto - operazione che po-

trebbe anche passare attraverso un concordato finalizzato a un accordo di ristrutturazione del debito, come previsto dall'articolo 182 bis della legge fallimentare - per un canone annuale di circa 2 milioni di euro. A conti fatti, considerato anche il circolante, l'impegno di spesa per Rebrab per questa operazione si aggirerebbe sui 5-10 mi-

LA STRATEGIA

La società-veicolo sarebbe Cevitaly, la holding creata in Italia per rilevare Lucchini. Previste sinergie con l'impianto di Piombino

lioni di euro.

L'interesse di Rebrab, che conferma il suo interesse nella diversificazione territoriale del business (l'imprenditore sarebbe interessato anche ad altri progetti e dossier italiani, non solo nell'ambito siderurgico) è focalizzato sulle sinergie realizzabili tra Leali steel e la ex Lucchini. L'acciaieria di Borgo Valsugana, in provincia di Trento, ha un potenziale produttivo di circa 500 mila tonnellate. Ce n'è

abbastanza per alimentare il laminatoio di Odolo (in provincia di Brescia, lamina tondi, barre e piatti) e conferire materiale anche al treno vergella di Piombino. Questa fornitura consentirebbe ad Aferpi di reggere con minori criticità la lunga attesa (da poche settimane è stato presentato il progetto) per la realizzazione del forno elettrico e il ritorno della produzione di acciaio in Toscana, previste fra almeno due anni. Grazie alla presenza di Leali Steel il gruppo algerino potrebbe contare su un flusso di fornitura costante e continuo per gli impianti di Piombino, potendo lavorare anche piccoli lotti alla volta e con un lead time più breve, a differenza di quanto avviene ora.

Dopo l'acquisizione da parte di Klesch, Leali steel (circa 250 i dipendenti tra la provincia di Brescia e quella di Trento) ha attraversato diverse difficoltà. Il dossier in questi mesi è finito anche nel mirino di Acciaierie Venete e, in passato del gruppo Ferpal. L'obiettivo delle parti è arrivare alla firma in breve tempo, al massimo entro la fine del mese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La produzione siderurgica in Italia

Anno 2016. Dati in migliaia di tonnellate e variazioni percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente



Fonte: Federacciai

Il polo toscano. A due anni e mezzo dalla firma dell'accordo di programma

Il rilancio di Piombino fatica a diventare realtà

TOSCANA

FIRENZE

■ A due anni e mezzo dalla firma (aprile 2014) dell'accordo di programma per la riconversione del polo siderurgico di Piombino (ex Lucchini), l'obiettivo di ridare slancio alla tradizione industriale del territorio stenta ancora a concretizzarsi. Dei 142 milioni di risorse pubbliche che, grazie all'accordo, sono stati stanziati da Governo e Regione Toscana per bonificare il comprensorio, attrarre investimenti e favorire la collocazione del personale espulso dalla filiera siderurgica, oltre che per finanziare la riconversione dell'area a caldo programmata dal gruppo Cevitaly attraverso Aferpi, finora ne sono stati spesi pochi.

Il bando di Initalia per agevolare l'insediamento di aziende ha attratto 12 domande, di cui solo cinque ammesse in graduatoria. I 20 milioni di finanziamenti pubblici disponibili per questa partita basteranno, con tutta probabilità, solo per due aziende: Piombino Logistics nata nel dicembre 2015 dallo scorporo da Aferpi per svolgere le attività di logistica, che ha pro-

grammato un investimento da 21,5 milioni; e la lucchese Creo, che ha presentato un progetto d'investimento da 22 milioni di euro per realizzare a Piombino impianti di biocarbonte.

Minor appeal hanno avuto i cosiddetti "protocolli di insediamento" banditi dalla Regione a scadenze multiple, che finora hanno attratto due sole aziende (la piombinese Comint attiva nell'impiantistica industriale e la lucchese Crea). Il momento, dunque, il progetto più vicino alla partenza a Piombino è quello "figlio" dell'accordo di programma del 2013 per il rilancio del porto, accordo che ha portato a 130 milioni di investimenti pubblici (quasi terminati) per nuove banchine e scavo dei fondali. Grazie a queste infrastrutture, all'inizio del 2017 partiranno i lavori di Pim-Piombino industrie marittime, formata dalla livornese Fratelli Neri e dalla genovese San Giorgio del Porto, per realizzare - senza incentivi pubblici - un polo di smantellamento delle grandi navi. Durata prevista dei lavori un anno, investimento di 14 milioni con la prospettiva di creare a regime 200 posti di lavoro.

che vorrebbe diversificare nel biometano e la Dueemme).

Per questo gli industriali livornesi hanno già alzato più volte la voce: «L'accesso alle agevolazioni è un percorso a ostacoli per le imprese», ammonisce Confindustria Livorno e Massa Carrara, secondo cui anche i bandi per la formazione continua stentano a decollare. Alla luce dei risultati ottenuti finora, gli industriali reclamano un cambio di passo: «Occorrono modalità attuative e requisiti

funzionali alle specificità del contesto territoriale».

In ritardo è anche il fronte delle bonifiche ambientali, ancora fermo alla conferenza dei servizi per l'approvazione dei progetti di competenza Aferpi: il ministero dell'Ambiente ha chiesto un'integrazione al progetto e un piano di monitoraggio. Infine sul fronte infrastrutturale la progettazione esecutiva della strada 398 richiederà ancora un anno di tempo (per adesso è finanziato per 50 milioni il primo lotto).

Al momento, dunque, il progetto più vicino alla partenza a Piombino è quello "figlio" dell'accordo di programma del 2013 per il rilancio del porto, accordo che ha portato a 130 milioni di investimenti pubblici (quasi terminati) per nuove banchine e scavo dei fondali. Grazie a queste infrastrutture, all'inizio del 2017 partiranno i lavori di Pim-Piombino industrie marittime, formata dalla livornese Fratelli Neri e dalla genovese San Giorgio del Porto, per realizzare - senza incentivi pubblici - un polo di smantellamento delle grandi navi. Durata prevista dei lavori un anno, investimento di 14 milioni con la prospettiva di creare a regime 200 posti di lavoro.

Si.Pi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Assofond. Terzo trimestre positivo per la produzione dopo mesi di continui ribassi

Ripresina per le fonderie ma la strada resta in salita

MILANO

■ Automotive e mezzi di trasporto continuano a sostenere la difficile congiuntura delle fonderie italiane, ma la fiducia resta ai minimi. Lo conferma l'indagine trimestrale condotta da Assofond. Il buon andamento del comparto a valle ha permesso al segmento della ghisa di mettere a segno, nel terzo trimestre, un rimbalzo di tutto rispetto (l'indice della produzione è salito di 11 punti rispetto alla media trimestrale), anche se la variazione tendenziale resta fortemente negativa. Sul fronte dei metalli non ferrosi, invece, i mezzi di trasporto confermano il traino anche se la crescita, dopo mesi di corsa, sta perdendo intensità. Pochi segnali di ripresa, infine, dal comparto dell'acciaio.

Il dato più sorprendente appare, ad una prima lettura, quello segnalato dalle fonderie di ghisa. La variazione congiunturale è positiva (+11,6%) dopo due periodi di continui ribassi. Il recupero sul 2015 sembra però ancora una strada in salita: lo scostamento rispetto allo stesso trimestre dell'anno scorso è del 9,5 per cento.

In termini congiunturali il fatturato registra una variazione positiva del 18,3%, mentre in ter-

mini tendenziali il gap è del 5 per cento. Le uniche consolazioni arrivano dall'estero, grazie a una variazione positiva del 35,6% rispetto al trimestre precedente, pari al 6,4% se si confronta con lo stesso periodo dell'anno scorso (quindi in controtendenza rispetto all'andamento generale). Il settore trainante, come detto, rimane l'automotive. Stabili i veicoli industriali, mentre la meccanica è in continua discesa.

L'ANDAMENTO

Automotive e mezzi di trasporto continuano a sostenere la difficile congiuntura del settore; meccanica in calo

In frenata, invece, la produzione del comparto dei non ferrosi. La sequenza degli incrementi annuali, spiega il centro studi, evidenzia nel dettaglio mensile un progressivo rallentamento fino al valore di settembre (+3,5% sul corrispondente mese dell'anno precedente). Il confronto a livello trimestrale evidenzia (dopo due periodi consecutivi di crescita) un gap del 4,6 per cento: l'alluminio

in particolare perde il 4%, lo zinco lascia sul terreno il 13 per cento, gli altri metalli non ferrosi calano del 30 per cento. Il fatturato resta in generale stabile (-0,1 per cento), sostenuto, però, anche in questo ambito, solo dalla componente estera (+3,2 per cento), che mostra un andamento costante su base trimestrale: -2,2% a inizio anno, +3,1% nella seconda frazione, +7,3% nell'ultimo periodo. Per quanto riguarda i settori utilizzatori, si evidenzia una lieve crescita della domanda dei mezzi di trasporto, che non compensa, però, la diminuzione della meccanica il cui contributo resta comunque cruciale per sostenere la domanda aggregata.

Si conferma infine negativo il comparto dell'acciaio: anche nel terzo trimestre la variazione della produzione su base annuale è a due cifre, negativa del 18,36 per cento. Il +23,2 per cento di crescita congiunturale risente dell'effetto destagionalizzazione. Per quanto riguarda gli end-user, l'edilizia è l'unico mercato che mostra un trend di crescita, mentre l'industria estrattiva, dopo un inizio anno positivo, appare in calo.

M. Me.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il caso. La storica azienda delle carte pregiate passa all'impresa brianzola

Pineider al gruppo Rovagnati

Silvia Pieraccini
 FIRENZE

■ Due anni fa ha affiancato ai salumi le celebri affettatrici rosse a volano Berkel, rilevate dal concordato preventivo. Ora la brianzola Rovagnati, quasi 300 milioni di euro di fatturato e la leadership nel prosciutto cotto di qualità, accelera in direzione della diversificazione. E lo fa acquisendo un marchio storico dell'artigianato made in Italy come Pineider, nato a Firenze nel 1774 - quando Francesco Pineider, originario della Val Gardena, aprì la prima cartoleria in piazza della Signoria - ed è diventato l'eccellenza nella stampa personalizzata su carta da lettere, biglietti da visita, partecipazioni di nozze, cui poi sono affiancati accessori per la scrittura, orologi e articoli in pelle.

L'avvento delle tecnologie ha messo a dura prova il mondo delle carte speciali, anche se il declino di Pineider era cominciato da tempo: nel 2000 il marchio fiorentino (che all'epoca fatturava 36 milioni di lire) era stato comprato dal gruppo Hopa di Emilio Gnutti, per poi finire tre anni fa

nella liquidazione della Gp Finanziaria, la cassaforte della famiglia brianzola che prese con la ristrutturazione dei debiti.

Da qui l'ha rilevato appunto la Rovagnati, che ora punta al rilancio. «L'acquisizione di Pineider si inserisce in un più ampio progetto di diversificazione già intrapreso con Berkel - spiegano

LA STRATEGIA

L'impresa agroalimentare vuole diversificare nell'acquisizione e il rilancio di marchi prestigiosi come le affettatrici Berkel

all'azienda di salumi guidata dall'amministratore delegato Stefano Ferrari - e improntato al rilancio di marchi di prestigio caratteristici del made in Italy, in un mercato dove il cliente vuole qualità assoluta». La strada per far risorgere Pineider - che oggi fattura circa tre milioni di lire in Italia e può contare su uno zoccolo duro

di sviluppo saranno tre - spiegano all'azienda in mano ai fratelli Ferruccio e Lorenzo Rovagnati e alla madre Claudia Limonta - è cioè la scrittura, la carta e le sue declinazioni e la pelletteria. E la produzione sarà riportata in Toscana entro la fine dell'anno».

La società "Firenze 1774", creata per rilevare Pineider, si prepara dunque a recuperare lo stabilimento industriale di Bagno a Ripoli (Firenze), dove sarà realizzato il laboratorio per la carta e lo show room. L'investimento previsto è ancora in via di definizione e il piano di sviluppo sarà pronto all'inizio del 2017. Per Rovagnati, solido gruppo industriale con sei stabilimenti e più di 100 dipendenti, Pineider rappresenta l'ingresso nel mondo del lusso e l'occasione di valorizzare un passato radioso: le carte Pineider sono state utilizzate da clienti come Eleonora Duse, Maria Callas, Gabriele D'Annunzio, Luigi Pirandello, Henry Ford, Marlene Dietrich, Rudolf Nureiev, Luciano Visconti, e da molte istituzioni nelle occasioni ufficiali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

BRONDI CHI PARLA

VISTO IN TV

GRANDE DISPLAY ESTERNO PER VEDERE CHI CHIAMA ANCHE A TELEFONO CHIUSO

AMICO

- Doppio Display a colori interno 2.4" esterno 1.77"
- Grandi tasti retroilluminati
- Alto volume ascolto, suonerie e vibrazione
- Tasto SOS per chiamate di emergenza
- Tasto SMS per un accesso rapido ai messaggi
- 11 Memorie dirette • Fotocamera • Radio FM
- Bluetooth 3.0 • Torcia a led • Auricolari e Base caricabatteria inclusi

BRUNO 90 BRUNO SLIM BRUNO GOLD

(011-6475082) CHIAMA QUESTO NUMERO PER QUALSIASI INFORMAZIONE

BRONDI GARANZIA ITALIANA

DIFFIDA DALLE IMITAZIONI SCEGLI BRONDI

www.brondi.it

Mezzogiorno. Presentati emendamenti alla legge di bilancio per potenziare il superammortamento per le imprese meridionali

Gli incentivi non sfondano al Sud

Il 10% della Nuova Sabatini, il 7,5% dell'Ace, l'1,3% del credito agevolato all'export

Carmine Fotina
ROMA

Puntuale ogni anno, con la pubblicazione del rapporto Svimez, si ripropone un vecchio confronto sulla politica industriale: servono interventi specifici per il Mezzogiorno? Negli ultimi anni alla diffusa opinione, fatta proprio dal governo, che sono più utili interventi nazionali si è affiancata la richiesta di potenziarli, in alcuni casi, in chiave Sud. Tema estremamente attuale, vista l'uscita di ieri del premier Matteo Renzi sulla decontribuzione piena per le assunzioni - ma solo nelle regioni del Mezzogiorno - e alcuni emendamenti già presentati alla legge di bilancio che, per il Sud, puntano a una versione potenziata dei superammortamenti.

La Svimez (associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno) contribuisce al confronto con alcuni numeri aggiornati, che testimoniano «il basso accesso delle imprese meridionali alla quasi totalità degli interventi di "rango" nazionale, che di fatto ha reso scarsamente rilevante nell'area, se non del tutto assente, la leva nazionale della "politica industriale"». Delle domande per la "Nuova Sabatini", misura di successo per il rilancio degli investimenti in macchinari su scala

nazionale, solo il 10% è arrivato dal Mezzogiorno. Per le agevolazioni fiscali Ace concesse per la patrimonializzazione siamo al 7,5%, il credito agevolato all'esportazione è fermo all'1,3 per cento. Dei contratti di rete supportati da una normativa di favore, il 26% è iscritto nel registro di una camera di commercio meridionale. Le agevolazioni richieste a valere sullo strumento Smart&Start (per le

CAUSA ED EFFETTO

Alcune misure non tirano perché inadatte a territori poco industrializzati. Svimez propone di declinare le misure per il Mezzogiorno

startup innovative) sono il 10% del totale, mentre gli investimenti che fanno capo al Fondo italiano investimenti (Fii) sono fermi al 4 per cento. Solo il 9% delle imprese che ha emesso minibond è del Sud. Il 30% di garanzie concesse mediante il Fondo centrale Pmi, poi, riflette un'alta richiesta di credito per finanziare il circolante ma in misura molto limitata gli investimenti. La musica cambia se si osservano strumenti riconducibili alla politica industriale regionale come i contratti di sviluppo

(77% delle agevolazioni concesse) o le zone franche urbane, che arrivano praticamente al 100 per cento.

I dati va detto possono prestarsi a una duplice interpretazione. Alcune misure forse "non tirano" perché richiedono una base di investimento privato che le aziende meridionali in questa fase non riescono ad esprimere su livelli paragonabili alle imprese del Centro-Nord. Oppure, è la tesi che avanza la Svimez, alcuni strumenti nazionali andrebbero declinati in versione potenziata per rispondere a una quota molto alta di imprese di taglia estremamente ridotta, un livello di industrializzazione molto più basso e una presenza ricattissima di distretti o cluster produttivi rispetto alle altre aree del Paese.

Ecco allora alcune proposte precise targate Svimez, come l'introduzione di una riserva a favore del Mezzogiorno per il credito d'imposta per gli investimenti in R&S e i "competence center" del piano Industria 4.0, il finanziamento a tasso zero nell'ambito della "Nuova Sabatini", canali di accesso privilegiato nei due fondi di private equity Fii e Fondo Strategico Italiano, il prolungamento del Piano Ice per il Sud attualmente scaduto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La mappa degli incentivi

IL SUD E GLI INTERVENTI PER LA POLITICA INDUSTRIALE

Quote % di accesso del Sud ai principali interventi di rilievo per la politica industriale (a)

Interventi	Periodo di riferimento	Quota % del Sud
Fondo di garanzia per le Pmi	2007-2015	30,2 (b)
Ace	2011-2014	7,5 (c)
Minibond	2012-2015	9,0 (d)
Nuova Sabatini (macchinari, Pmi)	2014-30 giugno 2016	10,0 (e)
Fondo italiano di Investimenti per le Pmi	2010-2015	4,0 (f)
Fondo Strategico Italiano	2011-2015	0,0
Contratti di rete	2010-2015	26,0 (g)
Smart&Start Italia (start-up innovative)	2015	10,0 (h)
Credito agevolato all'esportazione	2009-2014	1,3 (c)
Inserimento nei mercati extra Ue	2009-2014	9,5 (c)
Contratti di sviluppo	2012-giugno 2016	77,0 (c)
Zone Franche Urbane	2013-luglio 2015	100,0 (c)

LE AGEVOLAZIONI CONCESSE ED EROGATE

Interventi nazionali (a) e delle Regioni (i). Agevolazioni concesse ed erogate, per ripartizione territoriale, nel periodo 2000-2014. Dati in miliardi di euro

	2000-2002		2012-2014		2012-2014 vs. 2000-2002	
	Valori assoluti (medie annue)		Var. assoluta		Var. %	
AGEVOLAZIONI CONCESSE						
Mezzogiorno	5,4	1,8	-3,6	-67,1		
Centro-Nord	3,7	2,2	-1,5	-39,7		
Quota % Mezzogiorno	59,6	44,6	-15,0	-		
AGEVOLAZIONI EROGATE						
Mezzogiorno	3,6	1,3	-2,3	-64,6		
Centro-Nord	2,3	1,9	-0,4	-17,9		
Quota % Mezzogiorno	60,4	39,6	-20,8	-		

(a) Gestiti dalle Amministrazioni centrali; (b) garanzie concesse; (c) agevolazioni concesse; (d) numero di imprese che hanno emesso minibond; (e) domande presentate; (f) investimenti diretti; (g) numero contratti di rete iscritti nel registro delle Camere di commercio; (h) agevolazioni richieste; (i) comprensivi degli interventi conferiti alle Regioni e di quelli del Por. Fonte: Rapporto Svimez 2016

Industria digitale. Ostacoli per partecipare ai bandi

Ricerca, «slalom» tra le banche per le agevolazioni

ROMA

■ A caccia di una lettera di merito creditizio entro il 29 novembre. Per le imprese che aspirano alle agevolazioni per grandi progetti di ricerca promosse dal ministero dello Sviluppo economico si sta consumando in queste settimane un forsennato inseguimento alle banche, scoprendo in alcuni casi richieste che di fatto rendono quasi impossibile presentare la domanda, quantomeno nei tempi previsti.

Le segnalazioni degli imprenditori, giunte con richiesta di anonimato in questa fase delicata dell'istruttoria, descrivono richieste delle banche molto diverse tra loro. I bandi in questione sono relativi a interventi in favore di progetti nel settore dell'Agenda digitale e dell'Industria sostenibile e le imprese candidate possono partecipare solo a condizione che con la domanda di agevolazione inoltrino anche un'attestazione del merito di credito effettuata dalla banca finanziatrice.

Nei casi limite, spiegano alcune delle imprese, le banche hanno richiesto per il mero rilascio della lettera un compenso pari al 2% del finanziamento complessivo (quota agevolata e quota ordinaria) che, eventualmente, l'azienda dovesse ottenere. In alcune situazioni il carteggio tra le filiali e l'impresa di turno specifica che l'importo sarà integralmente dovuto anche «in caso di diniego o rinuncia» del finanziamento agevolato. In altri casi si riferisce che il 2% è una percentuale massima trattabile. Una banca ha proposto una commissione a tantum di 5 mila euro subito e l'1,5% dopo approvazione ma specificando che si andrebbe comunque oltre il 29 novembre, un'altra solo l'1,25% in caso di esito positivo. Generalmente viene richiesto il pagamento della commissione in anticipo, con saldo all'atto della delibera (di esito sia positivo che negativo). Una filiale in particolare, pur appartenendo a uno dei gruppi bancari convenzionati, si è dichiarata non interessata ad operazioni su questo tipo di progetto.

Un esempio pratico può chiarire ulteriormente. Una delle aziende candidate intende presentare un progetto intorno ai 5 milioni di euro ai quali, secondo le regole del bando, corrisponderebbe un finanziamento agevolato al 50% e il 70% dei costi

ammessi più un contributo a fondo perduto pari al 10% dei costi ammessi. La richiesta bancaria è stata di 50 mila euro, da versare anche nel caso in cui il progetto non venga selezionato. Condizioni non proprio ideali per incentivare alla partecipazione. Le risorse dei bandi - che consentirà di inoltrare domande a partire dal 29 novembre - arrivano dal Fondo rotativo della Cassa depositi e prestiti e dal Fondo crescita sostenibile: in tutto 410 milioni per Industria sostenibile e 120 milioni per Agenda digitale. Al momento le banche aderenti sono Mediocredito Italiano, Unicredit, Banca del Mezzogiorno-Mediocredito Centrale, Bnl, Banca popolare dell'Emilia Romagna e, solo per l'area "Industria sostenibile", Banca Alpi Marittime.

Il ministero dello Sviluppo

DOMANDE ENTRO IL 29

In alcuni casi, per la lettera di merito, richieste commissioni fino al 2%, da versare anche se non si otterranno le agevolazioni

economico da parte sua sottolinea che alla materia «è stata dedicata la necessaria attenzione in sede di predisposizione e stipula della convenzione» sottoscritta tra il ministero stesso, l'Abi e la Cassa depositi e prestiti. «Le banche finanziatrici - aggiunge il Mise - concedono un finanziamento bancario in misura collegata a quella del finanziamento agevolato richiesto». La convenzione prevede che tutti gli oneri e le spese per le attività svolte dalla banca per conto della Cdp siano a carico del soggetto beneficiario e, specificamente, il ministero, è espressamente previsto che gli importi siano «liberamente concordati» tra il beneficiario e la banca. Il problema semmai è capire se in alcuni casi questa trattativa renda insostenibile la partecipazione delle aziende. Un vero passo avanti, fa capire il Mise, ci sarà quando i costi saranno confrontabili: «La materia sarà certamente più trasparente una volta completata la pubblicazione sui siti internet della Cdp e del ministero della misura degli oneri richiesti da ciascuna banca finanziatrice». Il 29 novembre intanto si avvicina.

C.Fo.

Competitività. A Napoli alleanza tra l'Università e le imprese per lanciare nuovi percorsi di studio sull'innovazione industriale

Università e imprese alleate per la ricerca

CAMPANIA



Vera Viola
NAPOLI

■ Università e impresa devono contaminarsi e fare sistema per produrre innovazione e guadagnare competitività. L'assunto su cui si sofferma il presidente di Confindustria, Vincenzo Boccia, intervenendo, a Napoli, a un incontro intitolato "Innovazione, un ponte tra la Ricerca e l'Impresa", promosso dall'Università Suor Orsola Benincasa.

L'ateneo napoletano ha presentato l'istituzione di un corso di laurea dedicato alla green

economy per il quale il rettore, Lucio D'Alessandro, chiede il forte contributo del mondo della ricerca, di quello imprenditoriale e della politica in stretta sinergia.

Le norme varate dal Governo per industria 4.0 sono uno strumento valido e un'opportunità per spingere le imprese a investire in innovazione. Anzi, per Boccia, «industria 4.0 è l'industria italiana che ha capacità

SALTO CULTURALE

Organizzazione, brevetti, nuovi prodotti: sono i beni intangibili che consentono alle aziende di superare con slancio la crisi

di fare prodotti personalizzati su scala industriale. Ma oggi serve un'accelerazione da attuare facendo sistema».

Perché i rapporti con università e mondo della ricerca, che sono cresciuti molto in tutto il Paese, diventano strutturali, per Boccia, ci vuole un cambio di cultura e una forte mobilitazione. «Noi siamo la generazione che può dialogare con i professori - dice - e quindi collegare i due mondi. Ma dobbiamo esserci tutti, anche la politica e il credito». Per il presidente degli industriali italiani l'innovazione deve riguardare tutti i settori produttivi, maturi e non, poiché più che di settori si deve parlare di imprese innovative e non. «Oggi - aggiunge Boccia - il

20% di imprese che, dopo la crisi, va molto bene è rappresentato da quelle che hanno investito su beni intangibili. Quali? organizzazione, brevetti, nuovi prodotti. In altre parole che hanno fatto propria la cultura della complessità e in numerosi settori hanno fatto passi avanti».

Massimo Inguscio, presidente del Cnr, lancia due proposte: «Vogliamo misurare i risultati delle ricerche in base all'utilizzo che può farne l'impresa», afferma. E rivolgendosi al presidente della Regione Campania Vincenzo De Luca, lancia un invito a confrontarsi per individuare settori strategici verso cui indirizzare i programmi del Cnr. De Luca, a sua volta, annuncia finanziamenti e attenzione alla

ricerca, ma precisa, privilegiando quella applicata, e quella che produce risultati in termini di brevetti e prodotti industriali».

All'interno del capitolo innovazione vi è anche una questione meridionale. «Crediamo in una politica industriale unica per il Paese - dice Boccia - ma è chiaro che si rischia di favorire chi è più forte e danneggiare le aree critiche del Paese. È per questo motivo - spiega - che chiediamo politiche uguali ma più intense al Sud». Un esempio è offerto proprio dalla Campania che ha aggiunto propri fondi e sostegni a quelli del governo per la decontribuzione del lavoro o per il credito d'imposta. Poi precisa: «Esiste una questione meridionale che per molto tempo è stata trascurata. Al contrario va affrontata con dignità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

90 miliardi

Il plafond messo a disposizione delle imprese e frutto dell'accordo stretto tra Confindustria e Intesa San Paolo per i prossimi tre anni.

13 miliardi

Il piano per lo sviluppo del programma del Governo previsto nella Legge di Stabilità con un impegno per le casse pubbliche palmato in otto anni

E-Health. La classifica dell'Istituto per la competitività

La sanità elettronica al palo: l'Italia è diciottesima in Europa

Roberto Turno
ROMA

■ In tutto il mondo è considerata una delle carte vincenti della sanità del futuro. Per la qualità dell'assistenza, per l'efficienza e per i risparmi che può garantire. Tanto che spesso in Europa, per non dire negli Usa, è già una realtà consolidata e in continua crescita. Ma in Italia non decolla, se non in poche regioni. La sanità elettronica - e-health - da noi è ancora una grande incompiuta, quasi una sconosciuta. Al punto che nella classifica Ue-28 l'Italia occupa una mortificante diciottesima posizione, alla pari con la Lituania. Dietro di noi tutta l'Europa dell'Est, con Polonia e Bulgaria in fondo alla classifica. Tutto il resto d'Europa ci supera. A partire dalla Danimarca, il vero regno dell'e-health nel Vecchio Continente. Che sta anni luce davanti all'Italia: il 67% in più.

A stilare il ranking europeo della diffusione della sanità elettronica è l'Com, l'Istituto per la competitività, che oggi presenta a Roma un rapporto sull'«internet delle cose e la rivoluzione 5G». Rapporto che all'e-health dedica appunto un capitolo specifico, considerato l'impatto già effettivo e tanto più quello potenziale che la sanità elettronica rappresenta, sia per le cure che per l'organizzazione, la gestione e i costi dei servizi sanitari. Sotto la spinta del piano

d'azione "Sanità elettronica 2012-2020" della Commissione europea, l'e-health dovrebbe compiere nella Ue passi da gigante. Risorse e finanziamenti ad hoc permettendo. Fatto sta che l'Italia, secondo la classifica stilata da l-Com, non naviga sicuramente tra le posizioni di testa, anzi. Secondo l'Agid (Agenzia per l'Italia digitale) il fascicolo sanitario elettronico (Fse) è operativo solo in 7 regioni:

INODI

Il fascicolo sanitario elettronico (Fse) è operativo solo in 7 regioni, più avanti l'attuazione della ricetta online

Valle d'Aosta, Lombardia, Trentino, Emilia Romagna, Toscana, Sardegna e Puglia. In Campania, Calabria e Sicilia non è stato ancora implementato, nelle altre regioni si sta cominciando. Meglio va con la e-prescription, la ricetta elettronica, che proprio ieri Federfarma ha dato per realizzata per il 78% delle ricette, con Campania, Molise e Veneto al top. Qualcosa si muove, insomma. E non sempre le regioni che arranca per una forma di sanità elettronica, è in ritardo per l'insieme dell'e-health. Ma, in ogni caso, lo studio dell'Istituto per

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GRAN MERCATO DELL'ANTICO
7.8. NOVECENTO
Modena Fiere
18-19-20 novembre orario: 10.00-19.00
Giovedì 17 novembre DEBALLAGE PROFESSIONALE
30^a Edizione
Antiquariato e Insolito a Modena
in contemporanea con **VINTAGE**
sponsori: BPER Banca, ANTOINARI MODENESI, EMMA, Modena Fiere, 7.8. Novecento, www.7-8-novecento.it
organizzazione: Modena Fiere, info@7-8novecento.it, tel. 059.848380

IN EDICOLA CON **Il Sole 24 ORE**
Eventi
TERRITORIO | ISTITUZIONI | IMPRESE
LO SPECIALE IN USCITA:
Friuli V.G., Trentino A.A., Veneto
→ Fare impresa a Nordest
LUNEDÌ 21 NOVEMBRE

24 ORE BUSINESS SCHOOL WWW.BS.ILSOLE24ORE.COM
MASTER FULL TIME
ECONOMIA E MANAGEMENT DELL'ARTE E DEI BENI CULTURALI
ROMA, dal 23 NOVEMBRE 2016 - 11^a Ed. 6 mesi di aula e 4 di stage
Brochure, domanda di ammissione e date di selezione www.bs.ilssole24ore.com
servizi clienti: tel. 06.30224372/4370 Fax: 06.30224462/4370 masterfulltime@ilssole24ore.com
GRUPPO 24 ORE
Il Sole 24 Ore Business School ed Eventi Milano - Via Torino, 56 - Medias Academy Roma - piazza dell'Indipendenza, 23/1c

LAVORO

In breve

ALMAVIVA

Il Governo: un altro anno di solidarietà

Ritiro temporaneo della procedura di mobilità aperta da Almagora verso i suoi 2.990 esuberanti. La richiesta all'azienda è arrivata ieri nell'incontro al ministero dello Sviluppo economico dal viceministro Teresa Bellanova. Il percorso è quello di sospendere, per ora, i licenziamenti, gestire le eccedenze attraverso i contratti di solidarietà fino a novembre prossimo e, quindi, entrare nel merito della questione in autunno. Perché, almeno per ora, una soluzione non c'è. La società si è presa 48 ore per decidere. I margini di manovra con Fisl, Slc e Uilcom non sono molto ampi. Se ne parlerà in sede sindacale, lunedì prossimo, a Unindustria Roma e poi di nuovo al Mise mercoledì, così da fare il resoconto della situazione. (F.Pr.)

UNIVERSITÀ HUMANITAS Arriva Watson, un tutor telematico

Si chiama Watson ed è il nuovo tutor per gli studenti di medicina di Humanitas University. Si tratta di una piattaforma di studio personalizzabile in base al livello di conoscenza dei singoli. Grazie a questo strumento gli studenti potranno sviluppare le loro capacità diagnostiche e le loro abilità cliniche avendo a disposizione una banca dati "intelligente". Partendo da un caso reale non identificabili dovranno definire gli elementi utili per arrivare a una diagnosi. Una volta effettuata la diagnosi il sistema fornisce un feedback personalizzato per ogni studente.

Occupazione. Inps: penalizzate le nuove attivazioni che soffrono la riduzione dell'esonero contributivo

Assunzioni «stabili» in frenata

Nel periodo gennaio-settembre registrati 47.455 contratti in più

Claudio Tucci
ROMA

Il saldo dei contratti a tempo indeterminato continua a rimanere con il segno più: nei primi 9 mesi dell'anno la differenza tra nuove assunzioni stabili (1.213.334, comprese le trasformazioni) e cessazioni (1.165.879) è positiva per 47.455 unità. Certo, la velocità di crescita dei rapporti fissi si conferma piuttosto fiacca, considerato che nello stesso periodo, gennaio-settembre, del 2015, la variazione netta dei contratti a tempo indeterminato toccava quota 59.690. A rallentare, perfino, l'andamento della riduzione dell'esonero contributivo e di una crescita che stenta a decollare, sono essenzialmente le nuove attivazioni (-32,2%), mentre, un po' a sorpresa, le cessazioni complessive scendono (-7,2%), a eccezione dei licenziamenti disciplinari che, in controtendenza, fanno segnare un +28%, legato, però, non tanto al nuovo contratto a tutela crescente (in vigore da marzo 2014), quanto piuttosto, ha spiegato ieri il presidente dell'Inps, Tito Boeri, «alle difficoltà operative della nuova procedura, piuttosto complessa,

delle dimissioni on line, che sta interessando soprattutto i lavoratori stranieri» (i quali abbandonano l'azienda senza completare la pratica telematica, «lasciando quindi al datore - ha aggiunto Riccardo Del Punta, ordinario di diritto del Lavoro all'università di Firenze - la sola via del licenziamento per giusta causa e giustificato motivo soggettivo per chiudere definitivamente il rapporto d'impiego»). La fotografia scattata ieri dall'Osservatorio sul precariato dell'Inps conferma un mercato del lavoro in chiaro-scuro: il saldo annualizzato (vale a dire la differenza tra assunzioni e cessazioni negli ultimi 12 mesi) a settembre è positivo per +48.014 rapporti; un risultato interamente imputabile al trend di crescita dei contratti a tempo indeterminato (+45.954), con il dato che contiene anche il boom degli ultimi mesi (2015). Con il 2016 infatti, e la decontribuzione ridotta al 40%, i nuovi contratti stabili agevolati sono andati via via riducendosi: in totale, nel periodo gennaio-settembre, se ne contano quasi 382 mila; e rappresentano il 33,2% del totale assunzioni/trasformazioni a tem-

po indeterminato (nel 2015, l'incidenza delle assunzioni e trasformazioni incentivate sul totale delle assunzioni/trasformazioni saliva al 60,8%). Continua, poi, l'aumento dei contratti a termine (+3,4% nel tendenziale) e prosegue, pure, la crescita degli apprendistati. +20,8% e dei voucher, +34,6%, ma questa percentuale non tiene ancora conto della stretta varata dal Governo, operativa da ottobre. Sul fronte dei licenziamenti, e dopo i primi aumenti registrati a settembre anche dal ministero del Lavoro, è direttamente il presidente dell'Inps a fornire alcuni dati di dettaglio: la crescita è per ora piuttosto limitata in valori assoluti (+11.853 unità rispetto al 2015); e sembra correlata alla normativa sulle dimissioni telematiche (le dimissioni volontarie, infatti, registrano, nello stesso periodo, un calo di 94.022 unità). «La nuova procedura ministeriale va forse resa più agevole - ha commentato Boeri -. E si potrebbero prevedere più lingue, proprio per venire incontro alle esigenze dei lavoratori stranieri».

Il trend del precariato

Variazione netta dei rapporti di lavoro* in essere nei mesi di gennaio-settembre degli anni 2014, 2015 e 2016

Rapporti di lavoro a tempo indeterminato	2014	2015	2016
(+) Nuovi rapporti di lavoro	990.376	1.368.405	925.825
(+) Trasformazioni a tempo indeterminato di rapporti a termine	265.056	344.051	225.608
(+) Apprendisti trasformati a tempo indeterminato	51.952	63.282	61.901
(-) Cessazioni	1.202.815	1.256.048	1.165.879
Variazione netta	104.569	519.690	47.455

(* Sono stati rilevati tutti i rapporti di lavoro attivati nel periodo, anche quelli in capo ad uno stesso lavoratore, con riguardo a tutte le tipologie di lavoro subordinato, incluso il lavoro somministrato e il lavoro intermittente; (**) il dato dei nuovi rapporti non include le conversioni dei rapporti a termine e le trasformazioni dei rapporti di apprendistato
Fonte: Inps - elaborazione al 10 Novembre 2016

Credito. I sindacati chiedono la volontarietà delle uscite, ma la banca non fa aperture sul ricorso agli ammortizzatori di settore

Hypo, calo degli esuberanti ma non c'è intesa

Cristina Casadei

Non c'è l'accordo sulle uscite in Hypo Alpe Adria Bank. E all'orizzonte si profila il rischio che le uscite diventino licenziamenti collettivi. Nella procedura che è in corso al ministero del Lavoro, tra la banca e i sindacati, ieri è stato riterminato il numero degli esuberanti, sceso a 103, dai 109 previsti, ma non si è trovata una sintesi su come realizzare le uscite. L'incontro è così chiuso senza

che le parti abbiano raggiunto un accordo; il 25 novembre si tornerà comunque al tavolo. Da parte dei sindacati presenti al tavolo, Fubi, First Cisl, Fisac Cgil e Uilca la richiesta è che si tenga conto del principio della volontarietà delle uscite. La banca non sarebbe però d'accordo a tutto, ad attivare gli ammortizzatori sociali del settore e cioè il Fondo di solidarietà, ma anche il Fondo emergenziale perché per questioni anagrafiche non

tutti gli esuberanti possono essere gestiti con pensionamenti e prepensionamenti. «In questo momento così drammatico per i lavoratori di Hypo e per le loro famiglie, determinato da scelte aziendali che non abbiamo mai condiviso, chiediamo e pretendiamo che l'azienda attivi tutti gli strumenti contrattuali a sostegno dei lavoratori», dice Guido Fasano, coordinatore Fubi Hypo Bank. Roberto De Marchi, segretario First Cisl del

Friuli Venezia Giulia, spiega che «il ministero ha svolto una mediazione tra le parti, ma la banca ha spiegato di non voler ottemperare il minimo sindacale previsto dai contratti di lavoro di settore. Siamo molto preoccupati perché questo approccio significa sconsigliare la linea attuata nel settore. Non possiamo accettare comportamenti difformi dalle uscite volontarie, sarebbe un precedente pericolosissimo».

MEDIA

In breve

TELEVISIONE

Boom di ascolti nell'Est Europa

In occasione della Giornata Mondiale della Televisione il 21 novembre, Ebu (European Broadcasting Union), Act (Association of Commercial Television in Europe) ed Egta (l'associazione europea con base a Bruxelles delle concessionarie di pubblicità tv e radio) hanno diffuso i dati sull'impatto e il valore del settore televisivo nel nostro continente. Secondo la ricerca, l'89% dei cittadini europei guarda la tv ogni settimana. Una platea di 610 milioni di spettatori, con modalità e tempi di fruizione eterogenei. I Paesi in cui si guarda di più sono quelli dell'Europa dell'Est: Romania, Bosnia e Serbia accendono lo schermo per più di cinque ore al giorno. L'Italia, assieme a Portogallo, Polonia, Ungheria, Croazia e Grecia è nella fascia tra le quattro e le cinque ore. Francia, Germania, Regno Unito, Olanda, Lettonia, Lituania, Estonia, Bulgaria siedono davanti alla tv tra le tre e le quattro ore, mentre Irlanda, Svizzera, Austria e i Paesi scandinavi sono sotto le due ore. Il 20% di tutta la visione della tv è rappresentato dalle tv pubbliche. L'obiettivo ora è trattenere le giovani generazioni. Da questo punto di vista arrivano i primi segnali positivi dal servizio pubblico in Italia. «Con oltre 10 milioni di visualizzazioni nella prima settimana di novembre 2016 Raiplay ha più che raddoppiato l'utenza del precedente sito Rai.tv», ha detto nei giorni scorsi il dg Rai Antonio Campo Dall'Orto. (A.Bio.)

Musica dal vivo. Grandi manovre per la fine dell'esclusiva online Ticketone: Ticketmaster studia il debutto

Biglietti, monopolio verso la fine

I promoter sono pronti a negoziare gli accordi su base individuale

Francesco Piscio

Mentre il comparto è scosso dalla tempesta del secondary ticketing che per ora si è abbattuta su Live Nation e Vivo Concerti, gli occhi di tutti gli addetti ai lavori del comparto della musica dal vivo sono rivolti agli scenari che si apriranno dopo luglio 2017, quando scadrà l'accordo collettivo con Ticketone per l'esclusiva sulla vendita dei biglietti online. Manca meno di un anno, ma è già chiara una cosa: stavolta non ci sarà un accordo collettivo, ma ciascun promoter tratterà individualmente con le società di bigliettazione. Che si tratti della stessa Ticketone, di piattaforme costituite ad hoc o addirittura di Ticketmaster, la company americana leader mondiale in questo

2015 si è attestato sui 46,2 milioni (+26%) e un utile da 9,8 milioni. Il tutto in virtù del cosiddetto "accordo Panischi" con il quale nel 2001 quasi tutti i principali organizzatori di eventi cedettero, per i successivi 15 anni, i diritti di vendita online, segmento di mercato all'epoca nascente. Un accordo a due gambe: da un lato i promoter si impegnavano a dare a Ticketone almeno il 30% dei biglietti a evento, dall'altro viveva per tutti loro l'obbligo di non vendere ticket online su circuiti alternativi a Ticketone. Ma il contesto è profondamente cambiato rispetto a 15 anni fa. E a complicare il quadro, nelle ultime settimane, il fatto che si siano accesi i riflettori sul fenomeno del secondary ticketing (vedi l'articolo accanto).

315 milioni

Il giro d'affari
Il valore del business dei concerti nel 2015 (+17,2% sul 2014)

tipo di business appartenente allo stesso gruppo Live Nation. Tra i rumors, quest'ultimo è il più frequente: Ticketmaster, ad esclusiva Ticketone scaduta, potrebbe debuttare finalmente sul mercato italiano, prendendo innanzitutto in gestione i tagliandi di Live Nation Italia, ma non solo. Il business dei concerti, secondo l'associazione di categoria Assomusica, vale complessivamente 315 milioni, dato in crescita del 17,2% sulla performance del 2014. Una quota consistente di questo business passa attraverso le vendite via web, ambito che ha innanzitutto un player: Ticketone, controllata della tedesca Cts Eventim con 86 dipendenti, un valore della produzione che nel



Rockstar. Un concerto dei Coldplay

Le reazioni. L'annuncio del fondatore Trotta - Indagine sul secondary ticketing

Barley Arts: stop all'esclusiva

Barley Arts, storica società di promoting che organizza i tour italiani di Bruce Springsteen e AC/DC, non cederà a nessun player della bigliettazione l'esclusiva per la vendita online degli eventi da essa organizzata. Lo annuncia il fondatore Claudio Trotta che sta «valutando varie ipotesi per il dopo luglio 2017». Con una sola certezza: «La formula dell'esclusiva ha fatto il proprio tempo e non ha più ragione d'essere per come è strutturata oggi il mercato». Quindici anni fa era molto diverso: «Quando sottoscrivemmo l'accordo con Ticketone - spiega - il canale web era agli esordi. Il mercato era tutto da costruire. In 15 anni può dire che abbiamo avuto una proficua collaborazione con Tic-

ketone, ma oggi lo scenario è cambiato, esistono numerose alternative e le valuteremo tutte, senza vincolarci a nessuno in particolare. E continueremo a osservare quote importanti dei nostri biglietti alla vendita fisica». Trotta ha dato il via alle indagini della Procura di Milano sul fenomeno del Secondary Ticketing, quando meno di un anno fa presentò un esposto contro i siti che avevano messo in vendita a prezzo maggiorato i biglietti di Springsteen a San Siro. Ne è nata un'inchiesta su truffa e sostituzione di persona su due filoni: da un lato i portali di e-commerce che acquistano dalle rivendite autorizzate i biglietti utilizzando bot, dall'altro alcuni promoter che avrebbero ceduto biglietti a

circuiti di secondary ticketing. Proprio ieri il pm milanese ha iscritto nel registro degli indagati il ceo di Live Nation Italia Roberto De Luca e l'ex ad di Vivo Concerti Corrado Rizzotto, oggi numero uno di Indipendente Concerti, con tanto di perquisizioni da parte della Guardia di finanza. Live Nation in una nota ufficiale ha annunciato di aver mostrato la massima collaborazione e trasparenza nei confronti degli organi competenti. Per Trotta, che ieri si è dimesso da Assomusica, «la concorrenza è sacrosanta, ma deve essere leale. Il secondary ticketing è un fenomeno da estirpare. Per il bene dei consumatori e delle aziende».

Fr.Pr.

Rinnovi. Fissata l'agenda per l'affondo

Meccanici, tre giorni di plenaria per il contratto

Giorgio Pogliotti
ROMA

Passi in avanti al tavolo per il rinnovo del contratto dei metalmeccanici sui temi di salute e sicurezza, sui trasferimenti collettivi e sulle politiche attive. Nell'incontro di ieri tra le segreterie nazionali di Fim-Cisl, Fiom-Cgil, Uilim, i vertici di Federmeccanica e Assital, è andato avanti il lavoro di approfondimento che nei prossimi incontri tecnici avrà come oggetto gli appalti, le trasferte, l'orario e l'inquadramento, mentre restano ancora da affrontare i temi del salario, della struttura contrattuale e delle regole di validazione degli accordi in applicazione del Testo unico firmato da Confindustria e sindacati nel gennaio 2014. Il 23, 24 e 25 novembre è stata fissata una plenaria no-stop per tentare un affondo sugli ultimi nodi aperti, a partire dalla proposta di Federmeccanica e Assital del 28 settembre che riconosce a tutti i dipendenti l'inflazione consuntivata, secondo un decalage progressivo: nel 2017 il 100% dell'inflazione consuntivata per il 2016; nel 2018 il 75% del 2017; nel 2019 il 50% dell'inflazione 2018 e niente incrementi nel 2016, poiché secondo le imprese sono già stati pagati dagli scostamenti Ipcad del periodo 2013-2015. «L'obiettivo resta il rinnovamento contrattuale - sostiene il direttore generale di Federmeccanica, Stefano Franchi - per rendere marginale la parte del Cnl relativa alla retribuzione secondo un decalage che riconosce l'inflazione ex-post, e affermare la centralità del welfare aziendale, estendendo l'assistenza sanitaria a 1 milione di lavoratori e alle loro famiglie, e garantendo il diritto alla formazione a 1 milione di la-

voratori». Il decalage viene respinto dai sindacati, che chiedono il riconoscimento di tutta l'inflazione. «Non si può rinviare la partenza di un nuovo inquadramento dentro la vigenza contrattuale, bisogna avere un sistema che rafforzi la contrattazione di secondo livello sulla produttività - sostiene Marco Bentivogli (Fim) -. Sul salario, dopo aver accolto la disponibilità di recupero del potere d'acquisto ex-post, va chiarito che ciò riguarda il 100% d'inflazione per tutti i la-

ITEMI

Confronto no-stop dal 23 al 25 novembre: da sciogliere il nodo del salario e della struttura contrattuale

avoratori e rimossa la cancellazione degli scatti».

La Fiom ha convocato domani a Roma l'Assemblea nazionale dei delegati: «Federmeccanica deve cambiare la posizione del 28 settembre», sostiene il leader Maurizio Landini. Per Rocco Palombella (Uilm) «aver fissato le riunioni in plenaria significa che proveremo a fare il contratto». Della vertenza si è occupato anche il seminario organizzato ieri dall'associazione amici di Marco Biagi che ha posto l'accento sulla centralità della nuova formazione 4.0: «Il cambiamento deve essere inclusivo - ha detto il presidente della commissione lavoro del Senato, Maurizio Sacconi (Ap) - e questo scopo occorrono produttività delle imprese e competenze dei lavoratori».

How to spend it. Da domani in edicola

In vetrina il meglio della produzione Made in Italy

Nicoletta Polla Mattioli

Fiaba e manifattura: se i due ingredienti del lusso sono il sogno più estremo coniugato al più duro lavoro, c'è un terzo elemento che fa da ponte tra pura fantasia e realtà progettuale: la voglia di mettersi in gioco. Il piacere di sperimentare, rovesciando la prospettiva della prima impressione.

C'è un mistero da risolvere e una sorpresa sulla copertina di «How to Spend it» in edicola domani. Secondo appuntamento, in questo mese di novembre, per il magazine di lifestyle del Sole 24 Ore, che raddoppia l'uscita con un numero speciale dedicato a orologi, gioielli, accessori e a quel mondo di artigianalità e precisione, che si misura quotidianamente nella confezione minuziosa e maniacale di pezzi unici, continuamente reinventati, ma uguali fra loro. «L'uomo è molto più vicino a se stesso quando raggiunge la serietà di un bambino che gioca» diceva un filosofo come Eraclito. Ed è proprio quel tipo di sfida e d'immaginazione che propone il magazine, facendo il punto sul meglio della produzione made in Italy e internazionale, quel tesoro di orafi, incassatori, smaltatori, maestri di miniature preziose che si accompagna all'arte del suo mestiere. Un invito a divertirsi in mezzo a proposte da mille e una notte, che compongono e scompongono il puzzle del lusso. Sembra il sontuoso lampadario di un palazzo reale, pronto ad accendersi per ospitare un ballo: l'immagine di copertina è un invito alla festa. Ma guardato con più attenzione, svela un cuore di diademi, orecchini, ciondoli in viaggio dentro le più esclusive collezioni di alta gioielleria. Di quanti pezzi è composto? E di quanti carati? Pagina dopo pagina,



Mensile. La copertina del nuovo numero di How to spend it

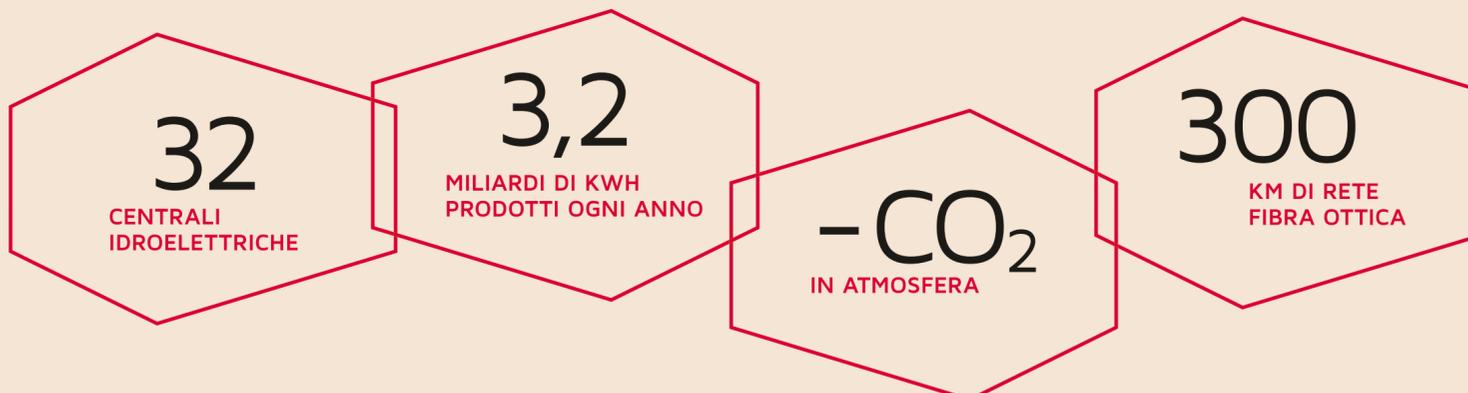
na, si può scoprire come inizia questa storia di bellezza, come si dipana, ma non come finisce. Perché questo mese, il racconto di «How to Spend it» continua su social e nelle piazze, virtuali e reali, e incontra i lettori. A Milano, dal 18 al 24 novembre, il mensile del Sole 24 Ore sarà protagonista, per un'intera settimana, del Montenaepoleone District. Nelle vetrine e nelle principali boutique di via Verri, via Sant'Andrea, via Santo Spirito, via Borgospesso, via Bagutta e via Montenapoleone, «How to Spend it» è il segno di stile, che ciascun brand espone e interpreta. Nei giorni 23 e 24, un'edicola itinerante è un piccolo capolavoro d'antiquariato dei primi del Novecento - posizionata in piazzetta Croce Rossa, segnerà il culmine del percorso, che, dipanandosi dentro e fuori le vie dello shopping, prosegue il gioco della scoperta e del puzzle del lusso. Così passeggiare fra le vetrine diventa un'occasione per incontrarsi. Fra i tanti modi di vivere un giorno, c'è anche quello di un appuntamento da segnare in agenda: «Ci vediamo in centro».

Riproduzione riservata



7BI CONSEIL - BARATTI

Energia pulita: acqua.



Il territorio valdostano caratterizza la produzione idroelettrica CVA con numeri di assoluto rilievo. A ciò si aggiunge la costante attenzione all'ambiente, al rispetto per il territorio, al filo diretto esistente con le Comunità locali e alla sicurezza degli impianti che porta a vantaggi diretti come la regolazione dei flussi dei torrenti e la laminazione di eventuali piene. Sfruttare in modo attento e rispettoso la risorsa idrica locale vuol dire, per CVA, operare costantemente su centrali, invasi, bacini, condotte, canali osservando altissimi standard qualitativi di funzionamento e manutenzione. In linea con le necessità più avanzate del territorio, CVA progetta e realizza iniziative determinanti per lo sviluppo e la crescita dell'economia locale come, ad esempio, la rete di fibra ottica per complessivi 300 km di connessione dei propri impianti condivisa dalla Regione nel suo progetto di infrastrutturazione territoriale.

CVA cresce e produce valore.



CVA



Gruppo CVA

www.cvaspa.it



ACQUA



VENTO



SOLE



RETE



MERCATO

MONDO&MERCATI

Nuovi trend. La Corporate Japan aumenta la sua presenza manifatturiera, nei primi nove mesi 2016 accordi per 3 miliardi di dollari

Boom di investimenti da Tokyo

L'Italia è diventata una delle destinazioni preferite dalle aziende nipponiche

Stefano Carrer
TOKYO. Dal nostro corrispondente

Negli ultimi due anni il mercato dell'M&A tra Italia e Giappone si è vivacizzato sia in quantità di operazioni sia per dimensioni: l'Italia è balzata nelle prime posizioni come destinazione degli investimenti esteri giapponesi. Nei primi nove mesi di quest'anno, il nostro Paese risulta al terzo posto per valore delle transazioni (3,1 miliardi di dollari) e 13° per numero di transazioni (10). Dal 2010 ci sono state 71 acquisizioni giapponesi in Italia e otto operazioni in direzione contraria. Sono cifre che Isao Okubo, managing director di GCA Corporation, ha illustrato nel corso del recente seminario svoltosi all'Istituto italiano di cultura di Tokyo - con il supporto dell'Associazione Italo-giapponese di diritto comparato - intitolato "Business Law in Italy and Japan between Past and Present", che ha fatto il punto su problemi e prospettive dell'M&A (sarà replicato il 14 dicembre presso lo studio Pavia & Ansaldo di Milano).

Un anno di transizioni. L'anno scorso aveva visto proprio in Italia le maggiori operazioni all'estero mai effettuate da alcuni grandi gruppi giapponesi, come Hitachi (con l'acquisto di AnsaldoBreda e della quota principale in Ansaldo STS; operazione poi contestata dal fondo americano Elliott, tutt'ora ai ferri corti con il colosso nipponico) e Mitsubishi Electric (che ha rilevato DpEclima). Il 2016 si è aperto con l'apparente conquista della Peroni da parte del gruppo Asahi, nell'ambito dei disinvestimenti di SAB Miller necessari per ottenere l'Ok Antitrust alla fusione con AB InBev e della volontà del gruppo giapponese di accelerare

l'espansione all'estero. Altri accordi hanno riguardato per lo più settori industriali in cui la Corporate Japan intende radicare la sua presenza manifatturiera europea. La Kito Corp. è sbarcata in Europa con una attività produttiva rilevando la Weissenfels Tech Chain, fabbrica di catene da sollevamento di Tarvisio finita in gravi difficoltà. Daikin Industries, leader nella refrigerazione, ha acquisito un punto d'appoggio stabile nel vecchio continente con l'acquisizione della Zanotti di Pegognaga per circa 95 milioni di euro. Seiko Epson ha

LE PROSPETTIVE
Secondo gli operatori ci sono le premesse per ulteriori fasi di investimento non necessariamente unidirezionali

conquistato la Fratelli Robustelli di Como, specializzata nella produzione di macchine industriali per la stampa su tessuto.

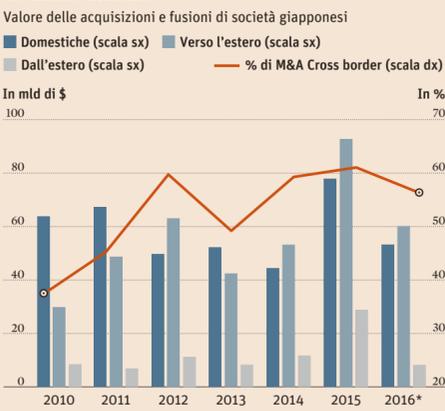
Nel settore della componentistica per auto, Topy Industries ha raggiunto un accordo di alleanza nel capitale con MW Italia. Nidec Corp. che ha ampie attività nel nostro Paese dopo una serie di acquisizioni, ha ulteriormente rafforzato la sua presenza con l'acquisizione della parmense ECE, produttrice di elevatori professionali per l'edilizia e l'industria, che fa seguito a quelle del 2015 delle venete EMG Elettromeccanica e FIVE Motori elettrici. Sono operazioni generali benvenue, in quanto in vari casi rappresentano una occasione di salvaguardia dell'occupazione, a volte con potenzialità di incremento dell'attività e degli addetti.

Un buon segnale.
«C'è un incremento di interesse nei confronti di imprese del nostro tessuto produttivo - osserva Stefano Bianchi, managing partner di Pavia & Ansaldo - tra l'Italia e il Giappone sta gradualmente cambiando sotto vari profili e le acquisizioni di aziende nipponiche dall'estero appaiono meno rare e più possibili. Ci sono le premesse per ulteriori fasi di investimento, non necessariamente unidirezionali». «Mi pare un ottimo segnale per l'Italia il crescente interesse giapponese per le opportunità di investimento, in settori diversificati - afferma Adriano Villa, da 30 anni in Giappone per il medesimo studio legale - Abbiamo in corso due o tre operazioni che potrebbero chiudersi presto. Certo, in un momento in cui neanche gli italiani investono nel loro Paese, non ci si può aspettare che nessuno abbia mai dei problemi: alcuni episodi di investimento hanno avuto un successo relativo, ma in generale, dal mio osservatorio, ho constatato che non abbiamo avuto a che fare con investimenti andati male». Villa cita come esempio particolarmente positivo quello del gruppo Toray, che dopo una grande acquisizione di estremo successo come Alcantara, negli ultimi 2-3 anni ha effettuato altri tre investimenti diretti nel settore della chimica e dei nuovi materiali.

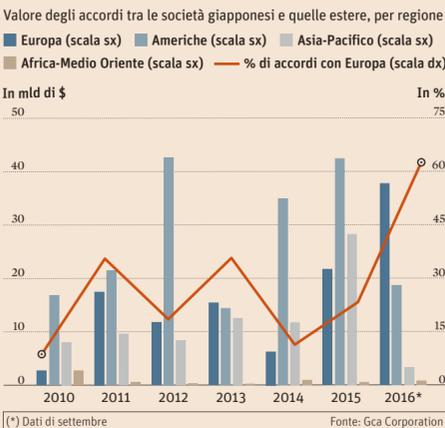
Le problematiche.
A volte alcuni potenziali deal non si realizzano per sfasature e incomprensioni nella tempistica. «Le decisioni nelle aziende giapponesi vengono prese top-down, il che finisce per richiedere tempo, anche molto tempo - osserva Akiko Suoka, partner dello studio legale Mori Hamada & Matsumoto, specializzato nella con-

I flussi

UN MERCATO DINAMICO



LA GEOGRAFIA DELLE ACQUISIZIONI



sulenza in M&A cross-border recentemente il processo di decision-making sta un po' cambiando, ma qui in genere si pensa che la fretta sia cattiva consigliere». «C'è una sorta di protezione che gli studi legali giapponesi hanno nei confronti dei loro clienti - osserva l'avvocato Guido Broglio di Pavia & Ansaldo - se delegassero di più una serie di incombenze ad avvocati del Paese in cui l'acquisizione viene effettuata, come facciamo noi quando ci occupiamo di acquisizioni all'estero, il risultato sarebbe migliore. Spesso ci si trova a confrontarsi prima con lo studio legale e il cliente giapponese e poi con il cliente estero: passaggi che complicano la situazione. Sarebbe più agile un passaggio più diretto di comunicazione».

Il convegno di Tokyo ha approfondito temi di interesse comune sia dal punto di vista teorico-academico sia da quello pratico. «Abbiamo messo a confronto i sistemi legali-commerciali di due Paesi distanti con culture diverse - conclude Villa - alla fine, anche sul piano legale, sono più similitudini che le differenze. Il messaggio, allora, è che i giapponesi che investono in Italia si troveranno a proprio agio una volta capiti i parametri dell'investimento nel nostro Paese. La stessa cosa vale per gli italiani». Del resto, l'evento è tenuto nell'ambito delle celebrazioni per i 50 anni del «Trattato di amicizia e commercio» che avviò le relazioni ufficiali tra i due Paesi. E ha reso omaggio ad Alessandro Paternostro (1852-1899), professore di diritto all'Università di Palermo che divenne consigliere giuridico del ministero della Giustizia di Tokyo e contribuì validamente allo sviluppo della legislazione giapponese.

Verso Tokyo. Nei primi sei mesi stock a livelli record

Investimenti esteri in crescita grazie alle agevolazioni

TOKYO. Dal nostro corrispondente

Il premier giapponese Shinzo Abe sarà il primo leader a incontrare, oggi 17 novembre a New York, Donald Trump. In apparenza, gli rapporti non appaiono avvelenati, in quanto proprio all'indomani della sua elezione Abe ha fatto ratificare dalla Camera Bassa la Trans-Pacific Partnership (TPP), l'accordo di libero scambio con cui il tycoon si è scagliato in campagna elettorale.

È difficile che Trump possa fare «indietro tutta» sulla Tpp, ma per alcuni osservatori l'incontro a due potrà andare bene. Jesper Koll, capo di Wisdom Tree Japan, parla addirittura di «intesa perfetta» tra i due leader «destrorsi». «Abe e Trump condividono la filosofia dell'uomo forte e un'ideologia che antepone gli interessi dei rispettivi Paesi ad ogni altra priorità. Entrambi hanno più o meno esplicitamente costruito, almeno in parte, il supporto popolare di cui godono cercando di opporsi all'ascesa della Cina», osserva Koll. Ci sarà dunque una chiara affermazione di un impegno strategico Usa verso la regione asiatica, a partire dalla Difesa. Inoltre l'agenda di Trump prevede un nuovo impulso alle infrastrutture: qui, secondo Koll, «il Team Abe potrebbe mettersi in buona luce proponendo progetti per le infrastrutture finanziati dal Giappone ma costruiti dall'America».

Abe può poi portare a Trump l'esempio di politiche fiscali e monetarie espansive poco curanti del debito. L'economia giapponese ristagna da tre anni e mezzo, il governo sta preparando una legge che darà l'equivalente della «green card» dopo un solo anno: un record mondiale.

pare più appetibile per gli investimenti diretti stranieri: secondo l'Invest Japan Report 2016 della Jetro nel primo semestre di quest'anno i flussi di investimenti diretti esteri sono saliti di oltre il 700% rispetto a un anno prima a 2.600 miliardi di yen, contro i 2.600 miliardi di yen del primo semestre del 2015. «La deregulation e gli incentivi a partecipazione di imprese straniere stanno aumentando, anche se forse non sempre questo è comunicato bene», afferma Hiroki Ishige, presidente e CEO di Jetro. «In particolare, ci sono agevolazioni più ampie per chi apre centri di R&S o investe in settori avanzati, come le life sciences. E il mercato dell'energia sta per essere totalmente liberalizzato». Un esempio recente: Pierre Fabre ha aperto in Giappone il suo primo centro di R&S fuori dalla Francia. Da ultimo, il governo sta preparando una legge che darà l'equivalente della «green card» dopo un solo anno: un record mondiale.

LE RELAZIONI CON GLI USA
Oggi Trump incontrerà Abe: nei colloqui oltre alle intese sul commercio potrebbe esserci anche il capitolo delle infrastrutture

del Kansai. Lo stock degli Fdi a fine giugno risulta al record storico di 26,700 miliardi di yen.

«La deregulation e gli incentivi a partecipazione di imprese straniere stanno aumentando, anche se forse non sempre questo è comunicato bene», afferma Hiroki Ishige, presidente e CEO di Jetro. «In particolare, ci sono agevolazioni più ampie per chi apre centri di R&S o investe in settori avanzati, come le life sciences. E il mercato dell'energia sta per essere totalmente liberalizzato». Un esempio recente: Pierre Fabre ha aperto in Giappone il suo primo centro di R&S fuori dalla Francia. Da ultimo, il governo sta preparando una legge che darà l'equivalente della «green card» dopo un solo anno: un record mondiale.

S. Car.

MERCATI IN ITALIA

Prosegue la corsa degli oli d'oliva

di Giorgio dell'Orefice

Non si ferma l'escalation dei prezzi degli oli d'oliva ormai giunti in Italia a circa 6 euro al chilo. Lo scorso 15 novembre a Bari l'extravergine a bassa acidità (fino allo 0,4%) infatti è scesa a quota di 8 euro al chilo in crescita dell'1,7% rispetto a sette giorni fa. Bene anche l'extravergine con acidità fino allo 0,8% che si è attestata a quota 5,15 euro (+0,98%). Sfonda la soglia dei 6 euro l'extravergine biologico quotata infatti a 6,45 con un ulteriore progresso del 2,5% che va giunto al +10% messo a segno la scorsa settimana. Sul livello elevatissimo dell'olio della Dot Terra di Bari a 8,5 euro, l'ultimo fixing risale al 4 ottobre fu di 4,05 euro.

Anche se su valori più contenuti prosegue la ripresata sul mercato chiave della Spagna, quella di Jaen dove ieri l'extravergine d'oliva ha raggiunto i 3,35 euro con un progresso del 3,80% rispetto a sette giorni fa. Trend positivo per l'olio vergine arrivato a 3,1 euro (+0,84%).

A MILANO

Costo dell'unità nutritiva

Unità Foraggerie dei mangimi per il bestiame. Rilevazione settimanale del 15/11/2016 della Camera di Commercio di Milano. Prezzi di mercato aggiornati alle rilevazioni settimanali (tra parentesi) rispettivamente: proteina grezza, grasso grezzo, fibra grezza e percentuale di valore nutritivo per 1 Kg. (l. Unità Foraggera).

Cereali e cascami di cereali
Avena (11-4-10-9,48) €/kg. €/U.F. 0,16-173,52; **Crusca di frumento tenero** (14-2-9-0,89) €/kg. €/U.F. 0,25; **crusca di frumento tenero** (15-2-3-5-0,98) non quot.; **farinaccio di frumento tenero** (13-2-5-3-1-0,49) 0,15-143,95; **farinaccio di riso** (12-5-12-3-1-1,61) 0,17-140,70; **frumento duro** (13-1-5-2-1-0,87) 0,16-165,52; **granoturco nazionale** (9-5-4-2-1-1,19) 0,17-155,94; **orzo** (10-2-5-4-5-0,73) 0,17-168,33; **poliglutine** (12-11-4-15-1,09) 0,09-96,43; **segale** (12-1-5-2-1-0,71) non quot.

Panelli e farine di estrazione
(1) Prodotti o derivati da organismi geneticamente modificati (OGM), da assoggettare a regolamento CE n. 1829 n. 1830 del 29/09/2003-G.U. L. 18/10/2003.

Farina di estrazione di colza (36-11-1-0,84) €/kg. €/U.F. non quot.; **farina di estrazione di girasole** (30-2-29-0,46) 0,17-369,61; **farina di estrazione di grano duro** (15-4-6-0,85) 0,17-168,33; **farina di estrazione di soia** (4-2-4-0,44) 3,75; **farina di estrazione di soia** (4-2-4-0,44) 3,75; **farina di estrazione di colza** (36-11-1-0,84) 0,24-283,25; **panello di estrazione di grano duro** (13-5-6-1-0,4) 0,26-250,91; **panello di colza** (34-5-8-0,95) 0,38-391,85.

Paglia di frumento pressata (3-2-42-0,205) €/kg. €/U.F. 0,07-348,78.

Fieni
Fieno di erba medica pressato (11-2-27-0,497) 0,14-271,63; **fieno magro** (8-2-3-0,361) 0,10-279,78; **pelletti di erba medica** (19-2-2-0,646) non quot.

Foraggi diversi
Carube frantumate (5-1-6-0,961) €/kg. €/U.F. 0,18-256,89; **polpe essiccate di barbabietola** (8-1-20-0,689) 0,23-244,02.

Pollame e uova

Rilevazione settimanale del 16/11/2016 della Camera di Commercio di Milano (prezzi riferiti alla situazione media di mercato accertata nella settimana precedente). Per pronta consegna e pagamento, Iva esclusa.

Prodotti liquidi pastorizzati e refrigerati (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)
Uova intere sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg) 105,65; **uovo intero sguasate (normale/alta pigmentazione) (in imbaltito da 1,20 kg)**

Materie prime per cartiere

Rilevazione mensile del 26/10/2016 a cura della Camera di Commercio di Milano (prezzi riferiti alla situazione media di mercato accertata nel mese precedente). Franco destino, dal produttore all'acquirente. Iva esclusa per consegne entro 30 gg. pagamento 60/90 gg. pagati alla tonnellata in l.

Prodotti chimici per cartiere
Leganti sintetici per pasta 1290-1370; caolino per pasta 1290-1370; **Gruppo A** "Qualità superiore"; 1,10 Carta e cartoni misti non selezionati (per materiali inutilizzabili) Lco piattaforma di trattamento (2) 3 40-45; 0,2 carta e cartoni misti (selezione) (2) 67-72; 1,04 carta e cartoni ondulati di supercarta (2) 77-82; 1,105 contenitori ondulati vecchi (2) 90-95; 1,06 riviste invendute 85-90; 1,11 carta grigia invecchiata da disincrostazione (1) 92-97; **Gruppo B** "Qualità media": 2,03 giornale invecchiato 85-90; 2,04 refilibrato invecchiato stampati 70-80; 2,03 leggermente stampati senza colla 95-105; **Gruppo C** "Qualità superiori": 2,05 Carta da giornale selezionata 150-160; 3,01 refilibrati stampati misti pocalcolari senza pasta di legno 120-135; 3,05 archivio bianco senza pasta di legno 180-190; 3,14 carta da giornale bianca 190-200; 3,15 01 carta bianca a base di pasta meccanica contenente carta patinata 190-200; 3,17 refilibrati 275-295; 3,18 senza pasta di legno 305-325; **Gruppo D** "Carta kraft": 4,03 kraft ondulato (2) 110-120; 4,02 di [a] 120-130; 4,01 refilibrati di cartone ondulato 110-120.

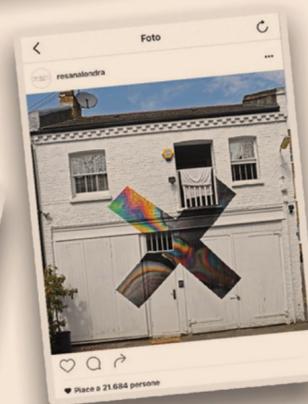
Note
(1) Includo scarto stampato di macchina; (2) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (3) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (4) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (5) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (6) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (7) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (8) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (9) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (10) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (11) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (12) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (13) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (14) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (15) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (16) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (17) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (18) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (19) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (20) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (21) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (22) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (23) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (24) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (25) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (26) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (27) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (28) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (29) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (30) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (31) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (32) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (33) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (34) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (35) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (36) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (37) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (38) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (39) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (40) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (41) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (42) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (43) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (44) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (45) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (46) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (47) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (48) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (49) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (50) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (51) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (52) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (53) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (54) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (55) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (56) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (57) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (58) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (59) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (60) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (61) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (62) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (63) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (64) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (65) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (66) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (67) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (68) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (69) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (70) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (71) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (72) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (73) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (74) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (75) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (76) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (77) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (78) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (79) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (80) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (81) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (82) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (83) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (84) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (85) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (86) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (87) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (88) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (89) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (90) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (91) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (92) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (93) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (94) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (95) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (96) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (97) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (98) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (99) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (100) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (101) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (102) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (103) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (104) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (105) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (106) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (107) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (108) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (109) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (110) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (111) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (112) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (113) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (114) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (115) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (116) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (117) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (118) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (119) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (120) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (121) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (122) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (123) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (124) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (125) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (126) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (127) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (128) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (129) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (130) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (131) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (132) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (133) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (134) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (135) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (136) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (137) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (138) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (139) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (140) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (141) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc); (142) Per il produttore Comico (escluso allineamento zettoc

re • sana

l'agenzia immobiliare italiana a Londra

Un consulente che ricerca e seleziona le migliori proprietà presenti sul mercato.

Un consulente che agisce nell'interesse del cliente assistendolo in ogni fase dell'acquisto e della gestione.



www.re-sana.com | info@re-sana.com
 tel. UK +44.7500.544626
 tel. ITA +39.0423.715583

Abitare, comprare, arredare, vivere e investire nel mattone

Commercio

Al Mopic di Cannes retail formato digitale

EVELINA MARCHESINI PAG. 27



Focus città

Riqualificazioni nel cuore di Cagliari

PAOLA PIEROTTI PAG. 30



In fiera a Lione

La piscina in casa dura tutto l'anno

PAOLA GUIDI PAG. 31



MANIFESTAZIONI E IMMOBILIARE

Con i grandi eventi la casa si rivaluta di oltre il 10%

Expo, Olimpiadi, Mondiali ma anche Salone del Mobile e le Capitali della cultura innescano processi virtuosi nel real estate

di Paola Dezza

«Olimpiadi e Mondiali di calcio, Expo, Saloni - dal libro al mobile - e ancora eventi annuali come capitale della cultura. Da sempre i grandi eventi, anche ripetitivi, rappresentano un duplice appuntamento: per pubblico e turisti, ma anche per le città ospitanti che colgono l'occasione di rifarsi il look.

«I grandi eventi sono stati sempre anche motore di importanti interventi di trasformazione urbana, finalizzati alla realizzazione di nuove e più efficienti infrastrutture, alla modernizzazione della città, alla riqualificazione di aree degradate o alla creazione di nuove aree di sviluppo» dice Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari che per Casa24Plus ha realizzato uno studio in esclusiva. Non solo. Il successo dell'evento in sé è solo parte del fenomeno nel suo complesso, che diventa di successo se riesce anche a stimolare settori come edilizia e immobiliare, ma anche hotel e ospitalità.

La rigenerazione ha effetti a cascata sui prezzi immobiliari. Milano dall'Expo2015 è uscita vincente. In grande spolvero come meta turistica, sempre più gettonata per gli investimenti immobiliari, la città ha visto scendere i prezzi delle case meno della media nazionale nei cinque anni che hanno preceduto l'evento (-6%, contro un -8%), mentre si prevede che i prezzi crescano del 10% da qui al 2020 contro un +4% di media nazionale. Anche questo è un termometro per capire il successo dell'evento. Guardando a due casi di successo all'estero si evince che ad Hannover per l'Expo 2000 i prezzi delle case nel quinquennio precedente sono scesi del 5% contro un rialzo medio nazionale dell'8%, mentre nei cinque anni successivi le quotazioni sono salite del 18% (3% la media nazionale). A Londra nei cinque anni prima delle Olimpiadi del 2012 i prezzi residenziali sono saliti del 20% (-8% la media nazionale), le previsioni per i prossimi cinque anni (che tengono anche conto della contrazione portata da Brexit) puntano su un ulteriore rialzo del 20% contro il +4% del resto del Paese.

Il disegno urbanistico è fondamentale: puntare sul centro città o espandere e riqualificare un'area periferica? Quest'ultima è la tendenza più diffusa, anche perché un'area periferica spesso ha un unico proprietario ed è più facile da acquistare e sviluppare. «Per esempio Barcellona, caso discusso, in occasione delle Olimpiadi del 1992, ha concepito i progetti come leve per apportare un cambiamento significativo nelle condizioni di vita e nell'immagine dei quartieri sottosviluppati ma con un forte potenziale di crescita dice Breglia. Londra ha sfruttato i giochi olimpici del 2012 per rigenerare la zona dell'East London, così è stato per Milano in occasione di Expo2015».

La riqualificazione è una importante eredità per una città. Barcellona, Hannover, Lisbona e Siviglia hanno sfruttato l'evento per modernizzare e potenziare le infrastrutture cittadine, fino a quel momento carenti, con particolare riferimento ai trasporti (aeroporti, autostrade, alta velocità).

«L'esperienza internazionale mostra che hanno avuto successo le città che hanno realizzato progetti innovativi, in grado di colmare una lacuna della città in un determinato ambito (quartiere ecologico ad Hannover) oppure grandi progetti di sviluppo urbano

per creare quartieri integrati dinamici e vivibili, come dimostra Barcellona» dicono ancora da Scenari Immobiliari. Scarso il successo per città che hanno deciso di puntare su una sola funzione, magari parchi tematici avvisi dal contesto.

Ma ci sono altri eventi che hanno una influenza sulle città. A Milano il Salone del Mobile ha visto crescere il proprio successo di anno in anno e oggi, alla sua 56esima edizione (4-9 aprile 2017), è un evento internazionale in grado di richiamare in città designer, architetti e semplici amatori del settore. Un business in città quella settimana è quello degli affitti brevi. Ma gli eventi del Fuori Salone fanno conoscere Milano nei suoi angoli più belli e possono attirare nuovi residenti.

Anche la nomina a "capitale della cultura" ha sempre avuto un impatto positivo sulle città europee. «In presenza di progetti che siano in grado di rispondere alle reali esigenze dei cittadini e dei visitatori, l'influenza sulla città e sull'intera regione può essere significativa, in termini di sviluppo non solo culturale ma anche sociale ed economico» spiega Paola Gianasso, vice presidente di Scenari Immobiliari. Le città che in passato hanno ricevuto la nomina hanno registrato, spesso, un miglioramento dell'immagine e della competitività internazionale, con effetti positivi sul turismo. Si calcola un aumento medio dell'afflusso turistico intorno al 5% negli anni precedenti, quando si realizzano le opere di ristrutturazione e modernizzazione, mentre l'anno della nomina registra un incremento medio del 12%, ma alcune città, come la romena Sibiu nel 2007 e Liverpool nel 2008, hanno raggiunto il 25 per cento.

Gli effetti nel medio-lungo periodo sono diversificati, e difficili da prevedere, perché sono legati soprattutto alla capacità delle città di mettere in atto trasformazioni di lunga durata, partendo dallo sviluppo dei servizi infrastrutturali al trasporto, dai servizi commerciali a quelli ricreativi. Manca in genere un piano di ampio respiro. Le esperienze passate, infatti, dimostrano che in alcuni casi, come Lisbona, Bologna, Tallin o Linz, l'aumento dell'afflusso turistico è proseguito anche negli anni successivi, mentre in altri casi i benefici si sono esauriti in tempi brevi.

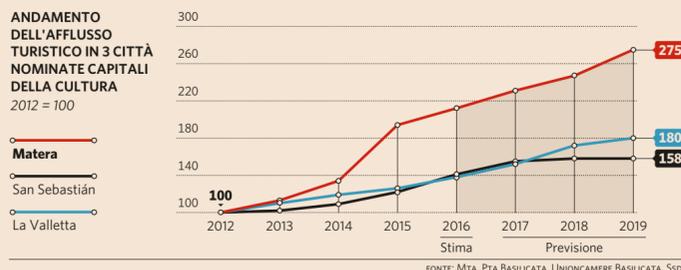
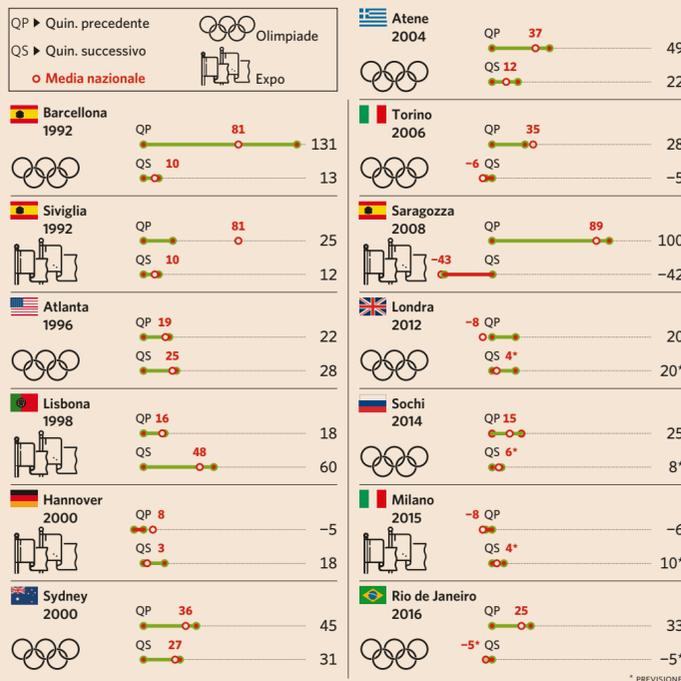
E gli effetti sono maggiori per le piccole città. Anche per l'italiana Matera la nomina per il 2019 è un'occasione per proiettare la città in un contesto più internazionale. «I progetti studiati puntano alla riqualificazione partendo dalla cultura come base di lancio per rafforzare il territorio sul fronte economico e sociale - spiega ancora Gianasso -. Sono stati stanziati 28 milioni di euro in quattro anni, oltre a due milioni per consentire al Comune di assumere personale ad hoc e 20 milioni di euro per il restauro urbanistico e ambientale dei Sassi». La sfida maggiore è adeguare l'offerta ricettiva, carente e concentrata nei Sassi. Se Matera saprà sfruttare l'occasione si potrebbe generare una crescita economica di circa il 2,4% solo nel 2019, mentre il settore delle costruzioni potrebbe segnare uno sviluppo del 3,4 per cento. Sul fronte turistico, nel periodo 2011-2014, l'afflusso è cresciuto in media dell'11%, ma nel 2015 ha segnato un +44,4 per cento.

Olimpiadi ed Expo effetti a confronto

Sul calendario le manifestazioni con relativa influenza sui prezzi residenziali

ANDAMENTO DEI PREZZI NOMINALI DEGLI IMMOBILI RESIDENZIALI NEL QUINQUENNIO PRECEDENTE E SUCCESSIVO ALL'EVENTO

Variazione % complessiva, media cittadina



RETAIL SUCCESS IS A SCIENCE

Il Retail è molto più di una somma di dati. In CBRE combiniamo i dati di mercato con lo studio del comportamento e delle esperienze dei consumatori, con l'obiettivo di creare un reale vantaggio e far ottenere risultati migliori al tuo business.

Scopri come la nostra competenza può accompagnare il tuo business al successo. Ti aspettiamo a MAPIC stand P-1.L59

cbre.it

CBRE Build on Advantage

OLIMPIADI DEL 1960

Quando Roma diventò metropoli

Roma ha da poco rinunciato ad aggiudicarsi le Olimpiadi 2024. Con una lunga scia di polemiche. Ma l'evento è già stato ospitato dalla capitale nel 1960, e ne aveva cambiato il volto. «Allora sono nati nuovi quartieri e dopo mezzo secolo si può dire che chi ha investito vicino alle zone olimpiche ha fatto un ottimo affare, di poco inferiore al centro storico» commenta Mario Breglia.

La XVII Olimpiade, l'unica ospitata finora a Roma, ha innescato una serie di opere che ne hanno mutato il volto, trasformandola in una metropoli. «La costruzione della via a scorrimento veloce, che ha coinvolto l'intera area nord-occidentale e parte di quella meridionale, ha dato il via allo sviluppo urbanistico e residenziale di quelle che precedentemente erano zone semi-disabitate» dice Breglia. Il processo ha coinvolto in primis Via Cipro e Via Sant'Anastasio, piazza Pio XI, all'interno della Circonvallazione Clodia, per proseguire nella strada che oggi attraversa villa Doria Pamphili; via Leone XIII. Ancora, Corso di Francia, con l'annesso cavalcavia sopraelevato; il viadotto di 1,5 km che collega viale Pilsudski a ponte Flaminio, per facilitare l'accesso al rinnovato stadio Flaminio; il completamento di viale Guglielmo Marconi con il viadotto omonimo, permettendo il collegamento degli impianti sportivi dello Stadio Olimpico, del Flaminio e del Villaggio Olimpico con il Palazzetto dello sport dell'Eur.

Fondamentali sono state le aperture dell'aeroporto di Fiumicino, inizialmente riservato ai charter e qualche mese dopo esteso ai voli di linea, e della linea B della metropolitana nel tratto tra Roma Termini e l'Eur. Riqualificate sempre allora le aree verdi di Monte Mario e della Farnesina, oltre che del quartiere Eur, dall'aghetto al Velodromo, passando per il Palazzetto dello Sport.

Una serie di opere che hanno portato con sé lo sviluppo dell'edilizia residenziale. A beneficiarne Collina Fleming, con palazzine risalenti agli anni 60 e 70; le zone residenziali di via della Camilluccia e via Cortina d'Ampezzo, tra corso di Francia e via Trionfale, ma anche Vigna Clara, un'area di raccordo ai limiti della cinta urbana tra via Cassia e via Flaminia, da un lato, e corso di Francia e via del Foro Italico, dall'altra. A godere di interventi di riqualificazione sono stati anche la via Appia e i quartieri di Monteverde Vecchio e Nuovo, in prossimità di villa Doria Pamphili, il cui sviluppo si deve a interventi edilizi degli anni Sessanta. Il merito maggiore, però, resta quello dell'edificazione dal nulla del nuovo quartiere residenziale sorto attorno a viale Guglielmo Marconi. Un tale intervento ha portato benefici anche ai rioni limitrofi di Eur-Colombo, San Paolo e Ostiense, favorendo così l'insediamento della nuova Università di Roma Tre.

E i prezzi? In media la città ha registrato una netta crescita già a partire dal 1963, un anno prima rispetto ai quartieri olimpici. A partire dal 1968 l'andamento dei prezzi della fascia olimpica si è sempre mantenuto superiore alla media di Roma. Ad oggi i prezzi reali sono aumentati del 160% nei quartieri di matrice olimpica e del 145% in una media del resto di Roma. Anche volgendo lo sguardo agli anni della crisi economica si vede che sono state queste zone a resistere meglio alla contrazione dei prezzi, in seconda posizione solo rispetto ai rioni del centro storico, dove attualmente i prezzi sono aumentati del 180 per cento dal 1960.

- P. De.

ONLINE

www.casa24plus.it



Efficienza in edilizia, i bonus non bastano

I bonus fiscali predisposti dal Governo che, per i prossimi anni, amplieranno il proprio raggio di azione, sono uno strumento importante per aumentare l'efficienza del costruito. Ma così come sono strutturati, e da soli, non bastano ancora a centrare gli obiettivi di riduzione delle emissioni che ci chiede l'Europa. Il dato di Ispra è emerso lunedì 14 novembre a Milano in occasione del Riday, evento organizzato da Renovate Italy.

Termoregolazione, norme e sanzioni

In scadenza il tempo utile per mettersi a norma con la legislazione che detta le regole su termoregolazione e contabilizzazione del calore. I lavori di adeguamento, infatti, possono essere eseguiti solo a impianto fermo mentre il termine per rispettare l'obbligo scade il 31 dicembre del 2016 da gennaio. Sul sito di Casa24Plus tutte le regole, le possibili deroghe, le sanzioni previste (da 500 euro a 2.500 euro ad alloggio).

Social network

Casa24Plus
Bnp Paribas Re vicino all'acquisto di Corso Europa 2 a Milano

@24casaplus
Sul mercato, a prezzo ribassato, la casa natale di Donald Trump

I MUTUI DELLA SETTIMANA

Professione	Impiegato
Età	35 anni
Durata mutuo	20 anni
Importo mutuo	100.000 euro
Valore immobile	200.000 euro

TASSO VARIABILE (%)

Migliore HELLO BANK	Medio
0,83	1,05
Rata mese	€ 452 € 461

TASSO FISSO (%)

Migliore INTESA SANPAOLO	Medio
1,50	1,97
Rata mese	€ 483 € 505

Redazione Casa24 Plus

casa24plus@ilssole24ore.it

DIRETTORE RESPONSABILE: Roberto Napolitano

VICE DIRETTORI: Edoardo De Biasi (vicario), Alberto Orioli, Salvatore Padula, Alessandro Plateroti

SUPPLEMENTO A CURA DI: Giovanni Uggeri (vicecaporedattore)

IN REDAZIONE: Paola Dezza (vicecaposervizio), Emiliano Sgambato, Evelina Marchesini

PROGETTO GRAFICO: Adriano Attus, Laura Cattaneo, Guido Minciotti, Francesco Narracci

Mondo Immobiliare

GESTIONI REAL ESTATE

Fondi immobiliari a quota 2.580 miliardi nel mondo

In Europa patrimonio a 900 miliardi con Germania e Francia in testa e Italia in coda

di **Evelina Marchesini**

Il mattone gestito prende forza dalle turbolenze generalizzate dei mercati finanziari e dalle incertezze politiche e gli strumenti specializzati come i fondi immobiliari e i Reit crescono in tutto il mondo nel primo semestre del 2016.

«Le performance dei mercati immobiliari si confermano superiori rispetto allo scenario economico. Permangono, infatti, le condizioni favorevoli allo sviluppo del settore immobiliare, quali forte liquidità, bassi tassi d'interesse, presenza di un ampio numero di opportunità a prezzi ribassati rispetto al passato e volatilità e scarsa redditività degli altri settori di investimento» esordisce Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari, commentando il rapporto su "I fondi immobiliari in Italia e all'estero". Il Nav delle diverse forme di strumenti a contenuto immobiliare (fondi quotati, non quotati, Reit) dovrebbe chiudere il 2016 oltre quota 2.600 miliardi di euro nel mondo, con un aumento dell'1,2% rispetto al 2015; un rallentamento nella velocità di crescita, ma nell'ottica della stabilizzazione. Con alcuni punti da sottolineare.

Innanzitutto, fondi immobiliari e Reit (real estate investment fund) svolgono un ruolo sempre più importante nell'ambito dell'asset management generale, concentrando quote elevate dei volumi gestiti globali. Nella classifica dei cento asset manager più importanti del mon-

do, 30 sono fondi o Reit e concentrano circa il 35% del patrimonio totale, situato per la metà circa negli Stati Uniti, seguiti a breve distanza dall'Europa. Inoltre, per la prima volta dopo diversi anni, i fondi immobiliari registrano una crescita superiore a quella dei Reit, mentre è invariata la proporzione tra fondi immobiliari quotati e non quotati.

I veicoli di investimento indiretto nell'immobiliare nel mondo sono pari a 2.580 miliardi di euro al 30 giugno scorso, dove i Reit rappresentano il 77,5% del totale, i fondi immobiliari non quotati il 19,5% e i fondi quotati il 3 per cento. Alla stessa data il patrimonio totale in Europa è di 900 miliardi di euro, di cui il 57% fa capo ai fondi immobiliari non quotati, il 36% ai Reit e il 7% ai fondi quotati. Negli otto Paesi europei considerati dal rapporto di Scenari Immobiliari, il 2016 si dovrebbe chiudere con un patrimonio di 500 miliardi di euro e con un significativo aumento dell'8,6% rispetto all'anno precedente. Si tratta di un rallentamento rispetto al +11% del 2015, ma il ritmo è decisamente soddisfacente per l'industria immobiliare. Il primo semestre 2016 evidenzia una rinnovata differenziazione tra Paesi, con una situazione di stabilità o incremento modesto in Italia, Olanda, Germania per i fondi aperti e una crescita rilevante in Francia per i fondi non quotati, in Lussemburgo e in Germania per i fondi riservati. Le prospettive sono positive anche per il 2017, nonostante i ritmi di crescita non saranno elevati.

In questo contesto, in termini di asset allocation, se la quota degli uffici tende a scendere, ritorna di appeal l'investimento nel retail, in particolare nei centri commerciali. Da rilevare poi, secondo Scenari Immobiliari, l'aumento del peso del residenziale in linea prospettica, soprattutto nel nord Europa, dove le capitali scandiave hanno visto un incremento della popolazione del 20 per cento.

Il Paese che guida la classifica degli investimenti tramite veicoli di real estate è ancora la Germania, con ben 90 miliardi di euro di Nav per i fondi aperti e 93 miliardi per quelli chiusi previsti per il 2017; segue la Francia con un totale di 99 miliardi (tra Opci e Scpi), poi l'Olanda con 72 miliardi. La Gran Bretagna salirà a 53 miliardi, il Lussemburgo a 54 e l'Italia a 49,3 miliardi.

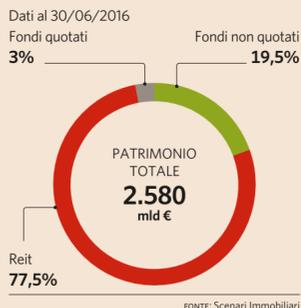
Il settore dei fondi immobiliari in Italia, in linea con quanto accade negli altri Paesi europei, conferma la ripresa dei mercati immobiliari e ne rappresenta un "motore" importante. Nel corso del 2016 il Nav dei fondi immobiliari italiani (sulla base delle stime di chiusura dei bilanci) dovrebbe toccare i 47,8 miliardi di euro, con un incremento del 4,6% sull'anno precedente. La prospettiva, sulla base delle informazioni attualmente date dalle Sgr, è di avvicinarsi a 50 miliardi di euro.

Il patrimonio immobiliare detenuto direttamente è già di 53 miliardi di euro e potrà crescere fino a quasi 55 miliardi. «Tra i fattori positivi registrare in Italia - spiega Breglia - il fatto che, oltre agli operatori italiani, ci sono sempre più realtà internazionali che operano nel nostro Paese scegliendo lo strumento del fondo immobiliare, il che potrebbe portare a migliorare ulteriormente le previsioni. Il fatto negativo è invece che il mondo dei fondi immobiliari retail (cioè per i piccoli risparmiatori) è destinato a ridursi sempre più, avviandosi verso l'estinzione. Il che è un peccato ma, salvo la Francia, si tratta di una tendenza europea». In Italia i fondi riservati rappresentano l'82,1% del mercato, i fondi retail il 6,6%, le Siiq il 10,8% e le società immobiliari quotate appena lo 0,5%. I settori di investimento sono quelli classici - uffici, retail, logistica - e si va delineando un interesse crescente per il comparto delle Rsa, le residenze per anziani. Ancora limitato invece il ruolo del turistico a livello di investimenti dei fondi immobiliari.

La fotografia

I FONDI IMMOBILIARI NEL MONDO

Patrimonio e suddivisione per prodotti



IN EUROPA

Patrimonio e % per tipologia di prodotto



OSSERVATORIO DELL'UNIVERSITÀ DI PARMA

Cala la redditività delle Sgr immobiliari

di **Adriano Lovera**

Crescono le masse gestite, ma allo stesso tempo aumentano i costi e si riduce la redditività. Questo, in sintesi, è lo stato dell'arte delle Sgr attive nel real estate sul nostro mercato, secondo la prima edizione dell'Osservatorio sulle Sgr immobiliari promosso dal Dipartimento di Economia dell'Università di Parma in collaborazione con la società di consulenza Mazars Italia. Studio originale perché, se esistevano diverse ricerche concentrate sui portafogli, mancava un'analisi dettagliata del risultato ottenuto dalle società di gestione.

L'Osservatorio ha preso in esame i bilanci del triennio 2013-2015 di 28 Sgr con più del 70% delle masse gestite costituito da fondi immobiliari, che rappresentano circa il 93% del totale Nav attribuibile al mercato nazionale dei fondi immobiliari. Quindi ci sono tutti: dai grandi come Idea Fimit (7,8 miliardi di massa gestita al momento dello studio, attualmente saliti a 8,5 con il recente lancio di tre fondi riservati) fino addirittura a Pensplan Invest Sgr, veicolo per la previdenza integrativa del Trentino Alto Adige (138 milioni). Stando ai valori medi, sono aumentati gli investimenti a livello di massa gestita (+14% nel 2014 e +4% nel 2015) e ci sono più fondi attivi (+15% e +11%). «La tendenza dominante è per una crescente specializzazione (logistica, hotel, uffici "trophy assets") mentre, a livello di nuovi fondi, si tratta per lo più di operazioni opportunistiche da parte di grandi operatori internazionali» spiega Claudio Cacciamani, ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'ateneo emiliano, che ha coordinato il lavoro. «Un aggettivo che non nasconde nulla di negativo. Significa che anche da noi si cominciano a vedere progetti di ampio respiro, come qualche grande riqualificazione, caratterizzati da un'importante funzione sociale, ma anche dalla forte potenzialità per l'investitore di incrementare il valore e ottenere rendimenti interessanti. Operazioni che i fondi, non certo il pubblico o le banche, oggi hanno la forza di sostenere». Ne è un esempio il neonato Opportunity Fund II

di Coima sgr, che sarà concentrato sulla rigenerazione urbana, con un'attesa di rendimento netto in termini di Irr (Internal rate of return) del 10-12%. Andando all'analisi dei bilanci, però, l'ultimo triennio presenta anche qualche criticità. Nel complesso, il risultato operativo medio si è ridotto di circa l'8% nel 2014 e del 21% nel corso del 2015, principalmente per l'effetto combinato di due fattori: il calo delle commissioni introitate (-3% in entrambi gli anni) e l'aumento dei costi fissi, a partire dal personale. «Per quanto riguarda le commissioni, la diminuzione non preoccupa e va vista su un orizzonte più lungo. Significa che c'è più concorrenza nel settore, ma anche semplicemente che diversi fondi sono andati a scadenza ed è mancata temporaneamente la remunerazione corrispondente» dice Cacciamani. Non è un caso, infatti, che nell'ultimo anno sia aumentata la liquidità parcheggiata sui conti correnti (-37%).

Quanto al personale, la crescita si deve sia al maggior numero di fondi sia ai nuovi obblighi imposti a livello legislativo, in modo particolare dall'introduzione della direttiva Aifm. «Si osserva, comunque, che la crescita dei costi è meno che proporzionale rispetto alla massa gestita, segno della ricerca di economie di scala» aggiunge il docente. E in futuro? I temi caldi, che potranno essere oggetto di ulteriori report, saranno gli impatti della normativa sul patrimonio di vigilanza e le opportunità delle Sicaf immobiliari e della costituzione di fondi all'estero.

L'evoluzione

Le Sgr immobiliari nell'ultimo biennio

	2013/14	2014/15
Asset Under Management	+14%	+4%
Numero fondi attivi	+15%	+11%
Commissioni attive	-3%	-3%
Risultato gestione operativa	-8%	-21%

FONTE: Osservatorio Sgr immobiliari (Università di Parma/Mazars) elaborato sui bilanci di 28 Sgr con più del 70% delle masse gestite costituito da fondi immobiliari, dati al 31 dicembre 2015

Da 85 anni, non abbiamo mai smesso di guardare al futuro del Real Estate.

La nostra esperienza nel mercato del Real Estate, ci permette di affiancare aziende e brand, nell'individuazione e nello sviluppo di immobili dedicati al Retail.

Lefim. Un partner di fiducia, la cui mission è accompagnare nella crescita piccole, medie e grandi aziende.

Dove:
Friuli Venezia Giulia, Veneto, Lombardia, Emilia Romagna e Toscana

mapic Siamo presenti al MAPIC dal 16 al 18 Novembre 2016

☎ 0422.299311 • ✉ info@lefim.it • 🌐 www.lefim.it



Dal 1930, uomini che lavorano.



Lefim

Promotion Real Estate Development