

Mercati globali

IL RIALZO DEL GREGGIO

Prima seduta dopo il vertice di sabato

Rimbалzo delle quotazioni ridimensionato nella giornata anche a causa del dollaro forte

Lo scenario

Per gli analisti si va verso un riallineamento di domanda e offerta nel prossimo semestre

Il petrolio vola oltre i 57 dollari

Dopo l'accordo Opec il Brent sale del 6,5% e il Wti del 2,6%, ai massimi da 18 mesi

Sissi Bellomo

L'accordo per tagliare la produzione di petrolio ha convinto il mercato. Nella prima seduta dopo l'annuncio dell'azione congiunta tra paesi Opec e non, le quotazioni del barile hanno preso il volo: durante le contrattazioni in Asia il Brent è arrivato a guadagnare il 6,5%, toccando 57,89 dollari, un rialzo che si è ridimensionato col passare delle ore, anche a causa del dollaro forte, ma che è comunque rimasto robusto. Il riferimento di prezzo europeo ha concluso a 55,69 \$ (+2,5%), l'americano Wti a 52,83 \$ (+2,6%), massimi da 18 mesi.

L'intesa raggiunta sabato a Vienna è significativa: l'Opec, la Russia e altri dieci produttori esterni al gruppo si sono impegnati a togliere dal mercato quasi 1,8 milioni di barili al giorno nel primo semestre del 2017, un obiettivo che - se rispettato - avvierà una rapida riduzione delle scorte petrolifere.

I barili di greggio accumulati negli oltre due anni in cui la produzione ha superato la domanda - in qualche periodo addirittura di oltre 2 mmbg - potrebbero essere smaltiti al ritmo di circa 760 mila al giorno, secondo calcoli di Bloomberg basati su cifre dell'Agenzia internazionale dell'energia (Aie), Fatih Birol: «Se il prezzo del petrolio dovesse arrivare a 60 dollari e oltre potremmo vedere tre tipi di reazione - ha detto ieri Birol, presentando il World Energy Outlook all'Enel - Una fetta consistente di shale oil americano potrebbe tornare sul

mercato; l'output di importanti produttori, come la Cina, potrebbe scendere meno del previsto; la crescita della domanda globale potrebbe essere più debole».

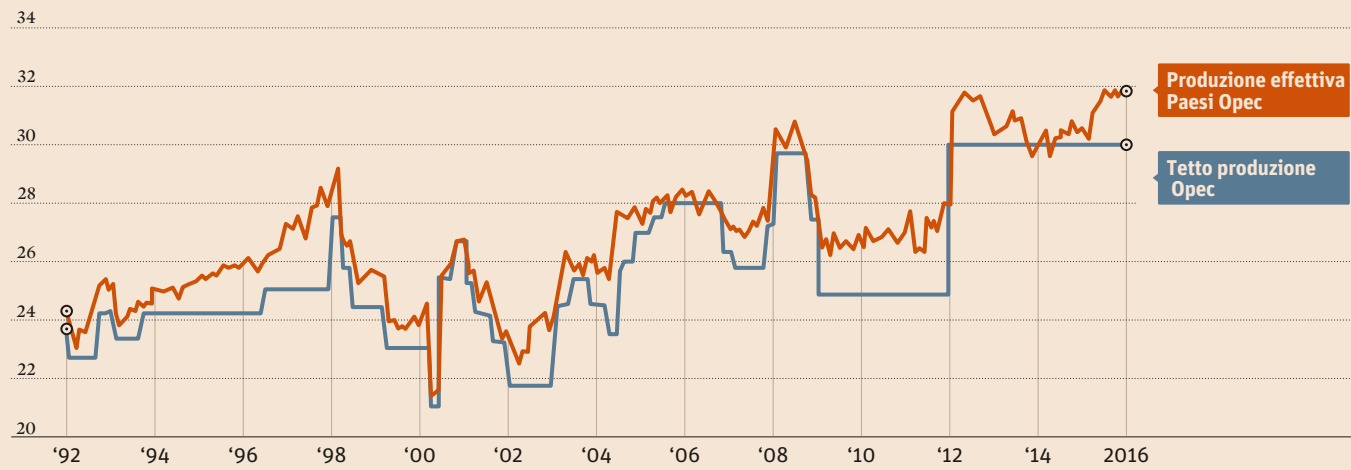
Domanda e offerta di greggio a questo punto dovrebbero comunque riallinearsi «a inizio 2017 o in ogni caso entro il primo semestre» secondo Birol. A patto, ovviamente, che il taglio di produzione ci sia davvero. Il dubbio è più che legittimo, considerata l'esperienza passata. Altre volte la Russia si è alleata con l'Opec (l'ultima nel 2001), ma non ha mai tenuto fede ai suoi impegni. L'Opec stessa, inoltre, non brilla per disciplina: nei 17 tagli di produzione annunciati dal 1982 le quote sono state rispettate solo per il 60%, stima Goldman Sachs. Tra il 2000 e il 2008, aggiunge Morgan Stanley, il gruppo ha sforato il tetto produttivo in media di 883 mila barili al giorno.

L'Opec non ha mai avuto meccanismi sanzionatori, con cui «punire» gli eventuali trasgressori. Stavolta però la vigilanza sarà particolarmente severa: «L'istituzione di un comitato ministeriale che vigili il rispetto delle quote - ricorda il segretario generale Mohammed Barkindo - rende gli accordi di Vienna misurabili e verificabili». Significativo è inoltre l'atteggiamento assunto dai sauditi: «Posso dirvi con assoluta certezza che dal 1° gennaio taglieremo e taglieremo in modo consistente, anche sotto il livello al quale ci siamo impegnati», ha promesso il ministro Khalid Al Falih, con toni che a molti hanno ricordato il celebre discorso di Mario Draghi nel 2012: «La Bce è pronta a tutto pur di salvare l'euro».

@SissiBellomo
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le quote Opec e la produzione effettiva di greggio

L'Opec fissa delle quote di produzione ma spesso i Paesi membri producono più petrolio di quanto stabilito. In milioni di barili al giorno



Titoli di Stato. Il balzo del greggio fa risalire le aspettative di inflazione

Il Tbond decennale risale al 2,5%

Andrea Franceschi

L'impennata del greggio, tornato sui massimi da luglio 2015, fa risalire le aspettative di inflazione a pochi giorni dall'attesa stretta sui tassi della Fed. In questo contesto il rendimento dei Treasury decennali ieri ha registrato una fiammata che lo ha riportato oltre quota 2,5 per cento. Sui massimi da luglio 2015.

L'ondata di vendite sul segmento obbligazionario è stata pesantissima nell'ultimo mese e mezzo. Ed è stata dettata so-

prattutto dalla scommessa sulla ripresa dell'inflazione per effetto della politica economica della nuova amministrazione Trump. Una scommessa che ha fatto salire le probabilità di un rialzo dei tassi. Fe innescando una rotazione di portafoglio dai bond alle azioni. L'indice Merrill Lynch Developed Market Sovereign Bond, che monitora l'andamento dei titoli di Stato delle principali economie sviluppate, dai primi di novembre ha

perso il 2,27 per cento. Nello stesso periodo l'indice azionario globale Msci World ha guadagnato il 4% trainato soprattutto da Wall Street che ha più volte aggiornato i suoi massimi storici.

La scommessa sulla ripresa dell'economia, sulla spinta di un piano di rilancio infrastrutturale, dovrà tuttavia tenere conto degli effetti collaterali legati alla normalizzazione della politica monetaria della Fed dopo anni di tassi zero.

Una variabile che sicuramente farà sentire il suo peso è quella valutaria. Con il dollaro che si è nettamente rafforzato (+2% da inizio novembre la performance del dollar index) inevitabilmente ci sarà un impatto negativo sull'export. E di conseguenza sul conto economico delle grandi società quotate. Poi certo bisognerà valutare quanto negativo sarà questo impatto. Di certo se dovesse essere elevato ci sono grossi rischi di una correzione al ribasso per Wall Street le cui valutazioni sono storicamente molto alte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ANALISI

Fabio Pavesi

Gioco d'anticipo vincente sulle major petrolifere

Grandi affari in Borsa si fanno nei momenti peggiori, quando tutto sembra avere fine. È la più classica delle scommesse a rischio che presuppone che dopo il peggio arrivi prima o poi il bel tempo e con esso il riscatto dei prezzi. Per i titoli petroliferi il 2016 è stato l'anno della riscossa dopo un biennio impietoso trascorso nel grande gelo della caduta del prezzo del greggio. Un tipico fenomeno di U turn, di rapida inversione di tendenza che ha accompagnato la ripresa del prezzo del barile cui le grandi oil company mondiali sono di fatto strettamente correlate. Da gennaio il settore in Borsa è uscito dal torpore dopo un biennio di forti perdite nei conti e di cadute a piombo dei prezzi dei titoli. Una ripresa che è andata a braccetto con la risalita del petrolio che ha di fatto raddoppiato le quotazioni. Da manuale la performance di Tullow Oil, la compagnia britannica che ha pedissequamente ricalcato il rialzo del greggio segnando un +100% da inizio anno. E quel movimento è stato corale, ha riguardato un po' tutto l'intero settore anche se con intensità minore rispetto alla compagnia britannica. Le

performance dei principali big da Chevron a Exxon Mobil; da Bp a Royal Dutch Shell sono tutte positive a due cifre. Si è trattato tutto sommato di un re-rating in Borsa dei bistrattati titoli legati al greggio che venivano da cadute vertiginose. Certo da qui a dire che il rimbalzo possa continuare con vigore ce ne corre. I grandi colossi devono tuttora smaltire le perdite accumulate nel biennio nero e solo un prezzo del greggio stabilmente sopra i 50-60 dollari permette di invertire la rotta nei bilanci. Non va dimenticato che il ritorno sul capitale delle prime 20 major si era di fatto azzerato con la crisi dell'oro nero. La sola Exxon ha perso il 70% dei profitti negli ultimi due anni; la Bp è ridotta da 5 miliardi di perdite nel 2015 dai 18 miliardi di utili del 2013. La stessa Tullow che ha replicato da manuale il rialzo del greggio nel 2016 viene da 2 miliardi di perdite nel biennio 2014-2015. La Borsa ha quindi minimizzato del greggio anticipando che il ritorno a prezzi remunerativi per i bilanci avrebbe fatto invertire il ciclo delle perdite. Non si sa se andrà così. Ma le stime degli analisti puntano a un 2017 di forte ripresa della profittabilità. Exxon secondo le stime dovrebbe andare al raddoppio degli utili a fine del 2017. Così come Chevron dovrebbe recuperare l'anno prossimo la metà del monte utili prodotta nel 2014 prima della caduta verticiale. Sempre che il greggio mantenga le promesse. Ma per ora il gioco d'anticipo sui titoli petroliferi ha funzionato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

f y t p poste.it

BOLLETTINO POSTALE. CON NOI, LO PAGHI COME E DOVE VUOI.

Paga il tuo bollettino con Poste Italiane. Puoi scegliere la modalità per te più comoda: in Ufficio Postale, su poste.it anche con la tua carta di credito, o con le nostre App dal tuo smartphone. E oltre al bollettino, puoi pagare F24, bollo auto e bollettino MAV.

bollettino postale

Pagalo con Poste

Posteitaliane



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per informazioni sulle condizioni economiche del servizio di pagamento bollettino di conto corrente postale consulta il relativo Foglio Informativo disponibile presso gli Uffici Postali e sul sito www.poste.it. Poste Italiane S.p.A. - Patrimonio BancoPosta. Il pagamento può avvenire anche su Internet e con le App di Poste Italiane con le carte aderenti ai circuiti Mastercard e Visa, con Postepay o con addebito sul conto BancoPosta. Art 4 DPR 144 del 2001 comma 6. Il versamento in conto corrente postale ha valore liberatorio per la somma riportata sulla relativa ricevuta dal timbro apposto da Poste Italiane, con effetto dalla data in cui il versamento è stato eseguito, salvo le disposizioni stabilite da leggi e regolamenti speciali.

Mercati globali

LE GUERRE COMMERCIALI

La scadenza istituzionale

Quindici anni fa Pechino aveva aderito all'Organizzazione mondiale del commercio

I prossimi passi

Sessanta giorni di consultazioni bilaterali e in mancanza di un accordo via al contenzioso

La Cina si appella alla Wto contro l'Unione

Primo passo formale di Pechino per il mancato riconoscimento dello status di economia di mercato

Beda Romano

BRUXELLES. Dal nostro corrispondente

I rapporti tra Bruxelles e Pechino hanno subito ieri un netto raffreddamento. Il governo cinese ha annunciato di voler aprire consultazioni con l'Unione per non avere modificato a 15 anni dall'ingresso della Cina nell'Organizzazione mondiale del Commercio (Wto) il metodo di conteggio dei dazi, rifiutando nei fatti al paese lo status di economia di mercato. L'annuncio giunge mentre Consiglio e Parlamento stanno negoziando i nuovi metodi di calcolo proposti dalla Commissione.

«Purtroppo gli Stati Uniti e l'Unione europea non hanno rispettato i loro obblighi», ha detto il ministro cinese del Commercio, chiedendo l'apertura di consultazioni con Bruxelles.

Ha risposto un portavoce comunitario: «Ci dispiace che la Cina apra questo contenzioso ora, nonostante il fatto che la Commissione abbia fatto proposte per emendare la legislazione in questione. A questo punto, studieremo il dossier e, come al solito, accetteremo la richiesta di aprire una fase di consultazioni».

La questione aperta dal governo cinese riguarda un protocollo entrato in vigore nel 2001 con l'ingresso del paese nella Wto. Secondo Pechino, il trattato prevede che alla scadenza del 15° anno la Cina possa godere dello status di economia di mercato, a cui sono associati più liberali metodi di calcolo dei dazi anti-dumping. Finora, la metodologia comunitaria ha previsto l'uso dei costi nei paesi terzi per

valutare i prezzi di vendita cinesi e quindi calcolare eventuali dazi anti-dumping.

In un contesto di normali condizioni di mercato, invece, il calcolo - più magnanimo - avviene sulla base di un confronto con il prezzo o il costo domestico nello stesso paese esportatore. In difficoltà anche per le evidenti divisioni tra i Ventotto sulla questione, Bruxelles ha voluto superare la dicotomia tra economia di mercato ed economia non di mercato, proponendo in novembre una radicale riforma

COSA SUCCEDE

La Ue utilizzerà i vecchi metodi di calcolo dei dazi in attesa che Consiglio e Parlamento approvino i nuovi strumenti anti-dumping

della politica commerciale europea (si veda Il Sole 24 Ore del 10 novembre).

La proposta della Commissione prevede che, nel valutare l'eventualità di dazi commerciali, Bruxelles prenda in considerazione l'influenza dello Stato nell'economia ed eventuali sussidi pubblici, settore per settore. Il nuovo metodo, che si applicherebbe a tutti i paesi della Wto, è stato ideato per rispondere alle preoccupazioni di molte associazioni industriali e per superare le divisioni tra i Ventotto sull'opportunità o meno di concedere alla Cina lo status di economia di mercato.

Il dossier è attualmente allo

studio del Consiglio e del Parlamento: «Le discussioni sono in una fase iniziale - spiegava ieri sera Renata Goldirova, portavoce del governo slovacco che attualmente detiene la presidenza dell'Unione -. Abbiamo avuto finora tre incontri fra esperti prima di trasferire il dossier alla presidenza entrante», quella di Malta. Il negoziato si sta dimostrando particolarmente difficile, tanto che non si prevede una conclusione nei primi sei mesi del 2017.

Intanto, nei confronti della Cina, varranno nel prossimo futuro le regole seguite finora. Sempre a proposito di commercio, è da ricordare che la Commissione ha presentato nel 2013 nuove proposte per modernizzare le misure europee di difesa commerciale (si veda Il Sole 24 Ore del 12 novembre). Queste sono bloccate in Consiglio per via di un confronto acceso tra i paesi del Nord, più liberali e specializzati nei servizi, e i paesi del Sud, più protezionisti e orientati all'industria.

Secondo alcuni diplomatici europei, lo stesso governo italiano avrebbe contribuito a rallentare il dossier, chiedendo in occasione della più recente riunione ministeriale misure più ambiziose. Tornando alla vicenda cinese, il periodo di consultazione tra Pechino e Bruxelles durerà 60 giorni. In mancanza di accordo, si aprirebbe nel quadro della Wto una procedura più formale. Il caso giunge mentre il presidente eletto americano Donald Trump ha minacciato di introdurre nuovi dazi contro i prodotti cinesi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOCUS. LE TENSIONI WASHINGTON-PECHINO

Trump, l'ira cinese su Taiwan e i reciproci interessi economici

Marco Valsania

NEW YORK

La decisione è stata premeditata, anche se adesso volano gli insulti. La stampa cinese potrà aver pubblicamente apostrofato Donald Trump, dopo la sua ultima escalation a parole, «ignorante come un bambino», ma non possono esserci più dubbi sul fatto che la sua amministrazione repubblicana entrante sia a caccia di un "reset" delle relazioni politiche e economiche con la Cina, forse prima ancora che con la Russia, con tutte le incertezze che metterà drasticamente in discussione un tavolo da migliaia di miliardi comporta. Una correzione di rotta della quale non dubitano ormai neppure le autorità di Pechino, i cui portavoce governativi ne hanno preso atto denunciando ieri «seria preoccupazione» e alzando al loro volta toni: qualunque strappo alla regola che dal 1979 considera Taiwan una provincia della Cina, hanno ammonito, metterebbe «fuori discussione» la cooperazione bilaterale.

Trump, nelle ultime ore, ha rilanciato la sfida cominciata con la telefonata di congratulazioni accettata dal leader di Taiwan, Tsai Ing-wen, che ne ha fatto il primo presidente o presidente eletto statunitense nella storia recente a sollevare quella cornetta. «Capisco perfettamente la politica della One-China - ha detto alla rete Tv Fox, rispondendo indirettamente a chi l'ha accusato di ingenuità - Non vedo però perché dobbiamo ritenerci obbligati a rispettarla a meno che non arriviamo a un accordo con la Cina su altri terreni, compreso il commercio». Era peraltro già venuto alla luce che quella stessa faticata te-

lefonata era stata niente affatto casuale, bensì orchestrata per mesi con la mediazione dell'anziano leader conservatore Bob Dole, lobbista di fama oltre che membro dell'establishment del partito.

L'interrogativo, così, riguarda piuttosto la portata e le ripercussioni di questo "reset". Quanto insomma in gioco sia una questione di immagine, sicuramente parte integrante dello stile di governo di Trump, e quanto di sostanza. E nella sostanza quanto ci sia di tattica, di confronto negoziale per

INTERDIPENDENZA

La Cina è responsabile di metà del deficit commerciale Usa ma detiene il 30% del debito estero americano

strappare concessioni in un quadro di mutua comprensione e di spinta a favore di regole di mercato, e quanto al contrario potenzialmente di strategico, di nuove mosse concepite - e di nuovi rischi corsi - con l'obiettivo di arginare o ridimensionare le ambizioni Pechino.

Lo straordinario rilievo delle incognite è evidenziato dai numeri delle relazioni economiche tra Washington e Pechino, oltre che dalle delicate ramificazioni politiche che interessano entrambi, dalla Corea del Nord al cambiamento climatico, dagli equilibri militari in Asia alla futura stabilità del sistema valutario, dei commerci e della crescita globale. E che il ripensamento guardi ben oltre questioni immediate lo indica un fatto all'apparenza paradossale: che oggi, semmai, le autorità cinesi so-

stengono lo yuan da pressioni delle piazze finanziarie a svalutazioni eccessive, non manipolano al ribasso la divisa a danno della competitività delle imprese statunitensi come accusa Trump. Una discrepanza che sarebbe davvero semplicistico attribuire all'ignoranza.

Le più delicate pedine di questa nuova partita a scacchi sono le cifre del debito e dell'interscambio, testimoni di un rapporto intricato e controverso quanto ormai indispensabile e indissolubile per tutti. L'indebitamento americano nei confronti della Cina è di 1.157 miliardi di dollari, pari al 30% dei 3.900 miliardi in titoli del Tesoro e altre obbligazioni federali oggi in mano a Paesi stranieri. La cifra complessiva rappresenta una flessione rispetto alle vette di 1.317 miliardi raggiunte nel novembre del 2013, ma è rimasta al di sopra dei mille miliardi negli ultimi sei anni. Il deficit commerciale con la Cina ha da parte sua viaggiato al record di 365,7 miliardi di dollari nel 2015, in lieve rialzo dai 343 miliardi del 2014.

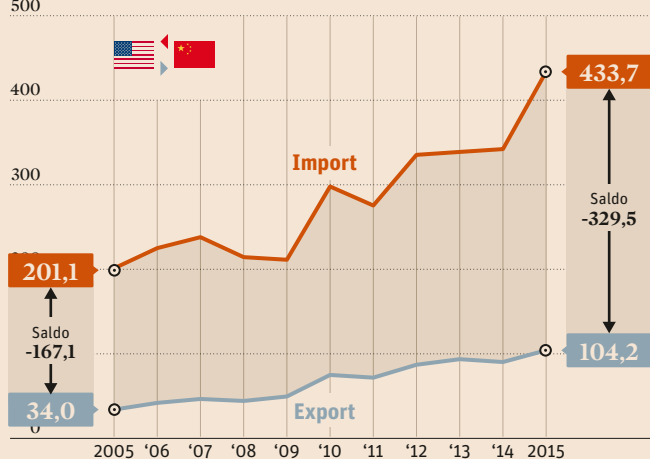
È il risultato di esportazioni pari a 116,2 miliardi mentre l'import ha raggiunto i 481,9 miliardi, alimentato da elettronica, abbigliamento e macchinari, comprese le numerose aziende americane che hanno continuato a spostare produzioni nella potenza asiatica per farle a costi minori. Sulla volontà decisionista di Trump e dell'amministrazione che sta mettendo a fuoco potranno non esserci dubbi. Ma i margini di errore, su uno scacchiere internazionale fitto di problemi irrisolti e conseguenze spesso indesiderate, sono ora più di ieri molto ridotti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I rapporti commerciali di Pechino con Europa e Stati Uniti

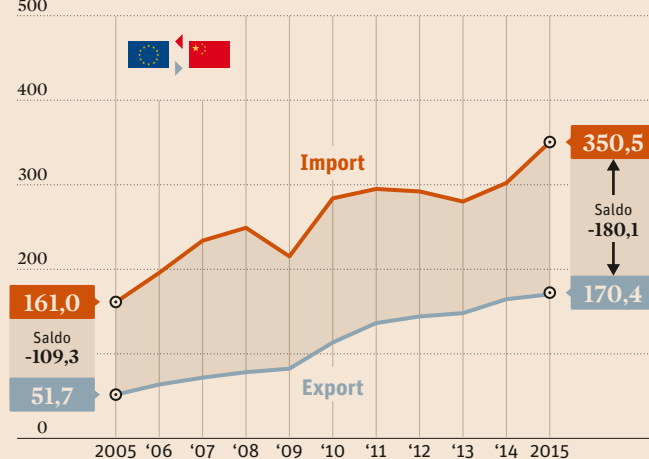
L'INTERSCAMBIO USA-CINA

In miliardi di euro



L'INTERSCAMBIO UE-CINA

In miliardi di euro



I PRINCIPALI PARTNER UE DI PECHINO

Interscambio commerciale, in miliardi di euro

Paese	Import	Export
Germania	69	71,9
Regno Unito	55,1	24,8
Paesi bassi	66,3	9,6
Francia	27,6	17,9
ITALIA	28,1	10,4
Spagna	19,8	4,3

GLI SCAMBI COMMERCIALI UE-CINA PER SETTORE

In miliardi di euro

Settore	Import	Export
Alimentari e bevande	4,8	8
Materie Prime	2,9	9,5
Chimica	16,3	21,1
Prodotti manifatturieri	149,1	28,2
Macchinari e trasporti	175,7	89,3

Fonte: Census Bureau - Eurostat

DEEP EVOLUTION.

L'ANALISI

Paolo Bricco

Perché la Cina non è ancora un'economia di mercato

Un attacco duro. Procedurale nella forma. Pesante - e con un forte sostrato politico - nella sostanza. Il primo, inaccettabile, atto di una guerra commerciale. La Cina, che ha costruito un modello di "sviluppo" in cui il dumping ambientale e occupazionale è essenziale, porta di fronte alla Wto gli Usa e l'Europa. Nessuno dei quali è disponibile a riconoscere, alla prima, lo status - né pieno né parziale - di economia di mercato. La firma del protocollo che elaborava una road-map, fatta di automatismi ma anche di obblighi da ottemperare, avveniva 15 anni fa: l'11 dicembre 2001. Bene hanno fatto gli Stati Uniti e l'Europa a non aderire alla richiesta della Cina. Gli Usa si sono opposti nella forma del soft power di Barack Obama, che assumerà la forma dell'hard power di Donald Trump, che in campagna elettorale ha prospettato dazi pari al 45% sulle merci cinesi. La Ue ha scelto la versione, non scevra di una certa ambiguità fomentata dagli istinti anti-manifatturieri e dagli interessi pro Pechino dei Paesi del Nord, di una riforma del protezionismo che comunque, per quanto conceda spazi nel perimetro dell'economia comunitaria alla Cina, non arriva per il momento a riconoscere questo status. Hanno fatto bene non per ragioni ideologiche, ma per un mix di buon senso razionale e di lungimirante interesse strategico.

Il buon senso razionale è necessario per rispondere a una semplice domanda: la Cina è o no una economia di mercato? La Cina miscela i grattacieli e le università ormai di standing occidentale con un profilo dickensiano: la sua crescita industriale è alimentata anche da un dumping ambientale che non appare particolarmente sensibile al rispetto della natura e della salute di chi lavora nelle sue fabbriche e di chi vive intorno ad esse. Allo stesso tempo la Cina, con il suo capitalismo di stato o il suo socialismo di mercato, elabora politiche economiche e industriali che hanno la forza finanziaria e l'energia volitiva della pianificazione più spiccatamente novecentesca. Una pianificazione pragmaticamente scientifica che adopera la leva dei prezzi finali con il doppio obiettivo di trovare, in Cina, il punto di equilibrio fra la minima efficienza economica e il massimo livello occupazionale e di conquistare, all'estero, quote di mercato su quote di mercato. No, la Cina non è una economia di mercato. È un'altra cosa. Desta meraviglia. È un interlocutore imprescindibile. Ma, con essa, occorrono prudenza e circospezione. Al buon senso razionale, utile per rispondere se la Cina sia o no una economia di mercato, va poi unita la disamina concreta degli interessi strategici, necessaria per capire che cosa succederebbe se questo status fosse riconosciuto appieno a Pechino. La caduta istantanea di ogni forma di tutela dalla distorsione della concorrenza praticata dalla Cina provocherebbe la disarticolazione del paesaggio industriale europeo. Siderurgia e tessile, calzaturiero e elettronica, meccanica e ceramica. Il cuore della manifattura europea. Che, per continuare a battere con vigore, ha bisogno di essere protetto dalla sindrome cinese.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sono tanti.
Sono gratis.
Sono anche in **HD** !

80 canali televisivi gratuiti
20 in **HD!**

scopri di più www.tivusat.tv



DA GENNAIO 2017 >



24ORE
BUSINESS SCHOOL

WWW.ILSOLE24ORE.COM

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

Servizio Clienti
tel. 02 3022 3811/3367
fax 02 3022 4462/0059
business.school@ilsole24ore.com

GRUPPO 24ORE

IMPRESA & TERRITORI

Il Sole
24 ORE

IL GIORNALE DELL'ECONOMIA REALE

www.ilsole24ore.com
@24ImpresaTerr

Martedì
13 Dicembre 2016



MANIFATTURA

Orafi di Valenza, la sfida della qualità

Filomena Greco ► pagina 14



SVILUPPO

Milano investe sulle periferie

Sara Monaci ► pagina 17

Contratti. Nel 2016, fino a novembre, sono stati stipulati 16.400 accordi ed erogati mediamente 1.500 euro a lavoratore

Premi di produttività per 5 milioni

L'82% degli accordi sono di natura aziendale e molti prevedono programmi di welfare

Claudio Tucci
ROMA

Poco più di cinque milioni di dipendenti, quasi 16.400 accordi e un premio medio di 1.500 euro a lavoratore: è la fotografia, aggiornata a fine novembre, dell'applicazione nelle "fabbriche" della detassazione dei premi di produttività, reintrodotti quest'anno dalla precedente legge di Bilancio, fino a 2 mila euro di somme "incentivate" con la cedolare secca al 10% (2.500 euro, in caso di accordi paritetici nell'organizzazione del lavoro) e per redditi fino a 50 mila euro lordi annui.

L'osservatorio per monitorare l'andamento della misura, strettamente legata alla contrattazione di secondo livello, e ancorata a incrementi reali di produttività, redditività, efficienza e innovazione, è stato voluto da palazzo Chigi e ministero del Lavoro; e a fine marzo scorso un decreto del dicastero guidato da Giuliano Poletti ha reso disponibile la procedura per il deposito telematico degli accordi.

Ebbene, dai primi numeri rilevati, che il Sole 24 Ore è in grado di anticipare, emerge come lo strumento si stia piano piano diffondendo: gli oltre cinque milioni di dipendenti, 5.069.412, per l'esattezza, che hanno ricevuto un premio di risultato (o una misura di welfare) rappresentano il 29,8% dei 17 milioni di lavoratori dipendenti italiani; vale a dire all'incirca uno su tre. Certo, l'asse è spostato ancora verso le imprese medio grandi, soprattutto delle regioni Centro-Settentrionali (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Piemonte, Toscana, Lazio, in particolare). Le pmi e il Mezzogiorno, più o meno in tutte le realtà territoriali, restano indietro.

La contrattazione decentrata però sta conquistando spazi: dei 16.361 accordi complessivi finora depositati, ben 13.460 sono contratti aziendali, che inte-

ressano 3,8 milioni di lavoratori beneficiari di premi incentivati, dal valore medio di 1.650 euro (se si converte il premio agevolato nei benefit ricompresi nel welfare aziendale, dall'assistenza sanitaria alla previdenza complementare alla conciliazione vita-lavoro, le somme sono interamente detassate, e quindi non soggette neanche all'imposta sostitutiva del 10 per cento).

Per rendersi conto del passo avanti basti ricordare che nel 2014, secondo dati di fonti Inps, si fermavano a circa 10 mila le imprese utilizzatrici degli sgravi di produttività previsti nei contratti aziendali, e circa 30 mila (soprattutto quelle più

L'OBIETTIVO

Leonardi (consulente del Governo): per spingere le imprese ad utilizzare lo strumento sarebbe necessaria la decontribuzione

piccole, di norma aziende artigiane) all'interno dei contratti territoriali. Nel 2015, come noto, la misura è stata stoppata per mancanza dei fondi; è stata, poi, ripristinata da gennaio 2016 (ma si è consentito il deposito anche dei contratti di secondo livello firmati l'anno precedente).

«La scelta di reintrodurre da gennaio 2016 la detassazione sui premi di produttività si sta rivelando molto utile - sottolinea Marco Leonardi, consigliere economico dell'uscente governo Renzi -. Anche i contratti territoriali, probabilmente stimolati dall'accordo siglato a luglio tra Confindustria e sindacati, stanno aumentando: parliamo di circa 3 mila accordi, che interessano 1,2 milioni di dipendenti, che hanno beneficiato di un premio medio di mille euro a testa. La strada che abbiamo intrapreso è quella giusta, e per questo motivo l'esecutivo uscente l'ha rafforzata nella manovra 2017 estendendo sia i tetti delle somme incentivate sia i redditi dei lavoratori beneficiari, includendo anche quadri e dirigenti non apicali» (accanto a operai e impiegati).

Passando alle singole misure previste nei contratti depositati presso il ministero del Lavoro, in circa 3 mila imprese si è puntato sui programmi di welfare, che hanno riguardato più di 2 milioni di dipendenti. Fanno più fatica i piani di partecipazione, presenti in 1.700 accordi, pari a 1,6 milioni di lavoratori. Non sta invece decollando la distribuzione di utili: viene praticata da meno di 400 imprese.

Guardando, infine, all'ammontare dei premi di produttività erogati ai dipendenti, in circa 6.500 aziende la somma elargita ai lavoratori è stata inferiore ai mille euro; una quota più o meno simile di imprese ha distribuito premi tra i mille e i 2 mila euro; mentre solo appena un migliaio di aziende si sono spinte un po' più su, assegnando ai propri dipendenti premi di risultato superiori ai 3 mila euro.

Per incentivare partecipazione ed erogazioni "di un certo peso" (provando così a rendere più variabile il salario, senza schiacciarlo al livello di Ccnl) un possibile intervento da mettere in campo, aggiunge Leonardi, «è la decontribuzione per le aziende: si tratterebbe - spiega l'economista di palazzo Chigi - di riconoscere uno sgravio a quei datori che coinvolgono i lavoratori e decidano di scommettere sulla retribuzione accessoria legata alla produttività. Avevamo approfondito il tema durante la discussione dell'attuale manovra di Bilancio. Il dossier è praticamente pronto, potrebbe essere riaperto in qualsiasi momento dal nuovo esecutivo».

Sono, inoltre, esclusi dalla base imponibile Irpef i contributi e i premi versati dal datore di lavoro a favore della generalità dei dipendenti (o di categorie di dipendenti) per prestazioni, anche in forma assicurativa, aventi per oggetto il rischio di non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana o il rischio di gravi patologie. La manovra 2017 contiene poi, anche, una norma di interpretazione autentica per chiarire che le misure di welfare possono essere contenute anche nei contratti nazionali o territoriali o, ancora, interconfederali (oltre, ovviamente, ai contratti aziendali).

I punti chiave

PREMI DI RISULTATO

La detassazione dei premi di produttività è stata reintrodotta a gennaio 2016, dopo un anno di stop per mancanza di risorse. Fino a dicembre la cedolare secca al 10% si applica per premi di importo massimo fino a 2 mila euro, che salgono a 2.500 euro in caso di

coinvolgimento paritetico dei dipendenti nell'organizzazione del lavoro. Con la legge di Bilancio 2017, approvata definitivamente la scorsa settimana da palazzo Madama, è salito l'importo del bonus "detassato": l'incentivo fiscale, da gennaio, scatterà su somme fino a 3 mila euro, che

salgono, di mille euro, fino cioè a raggiungere quota 4 mila euro in caso di partecipazione paritetica dei lavoratori. L'obiettivo del governo è far crescere, sempre più, il peso del salario variabile legato a incrementi reali di produttività e, per questa via, arrivare così a innalzare le buste paga

BENEFICIARI

La legge di Bilancio 2017, che è diventata definitiva dopo il via libera di palazzo Madama, ha previsto un rafforzamento della detassazione dei premi di risultato, allargando anche la platea dei beneficiari. Fino a dicembre, la tassazione agevolata dei bonus legati alla

produttività è appannaggio di redditi fino a 50 mila euro lordi annui, potendone beneficiare, quindi, operai e impiegati. Da gennaio, con le nuove regole, questo tetto si eleva fino a 80 mila euro lordi annui, ricomprendendovi così pure i quadri e una fetta della

dirigenza non apicale. Secondo alcune stime dei tecnici di palazzo Chigi, con l'innalzamento del tetto a 80 mila euro lordi annui potranno beneficiare del premio almeno il 15% dei dirigenti di commercio e servizi

WELFARE AZIENDALE

Le nuove norme confermano la possibilità di convertire il premio agevolato nei benefit ricompresi nel welfare aziendale, che sono del tutto esentasse. In particolare, saranno completamente detassati i contributi alle forme pensionistiche

complementari e quelli a favore dell'assistenza sanitaria (anche se versati in eccedenza rispetto ai relativi limiti di deducibilità) e il valore delle azioni. Sono, inoltre, esclusi dalla base imponibile Irpef i contributi e i premi versati dal datore di lavoro a favore della

generalità dei dipendenti (o di categorie di dipendenti) per prestazioni, anche in forma assicurativa, aventi per oggetto il rischio di non autosufficienza nel compimento degli atti della vita quotidiana o il rischio di gravi patologie

L'ANALISI

Giorgio
Pogliotti

*La realtà
smentisce
i luoghi
comuni*

L'oscambio tra salario e produttività del lavoro inizia ad essere una realtà, visto che attraverso la contrattazione aziendale (o territoriale) coinvolge oltre 5 milioni di lavoratori. È un numero importante. Viene smentita la tesi di quanti finora hanno criticato gli incentivi fiscali con l'argomento che i premi di produttività hanno una scarsa diffusione nel Paese. In buona parte si tratta di dipendenti di imprese medio-grandi, ma il dato relativo ai 2.901 accordi territoriali che interessano 1,2 milioni di lavoratori, mostra come abbia cominciato ad aprirsi una breccia anche tra le Pmi.

Proprio a loro si rivolge l'accordo raggiunto a metà luglio tra Confindustria e sindacati, per consentire anche alle piccole imprese, dove non esiste una rappresentanza sindacale, di erogare premi di risultato aziendali collegati ad incrementi di produttività, beneficiando dei vantaggi fiscali previsti dalla legge.

La reintroduzione della cedolare secca del 10% applicata ai premi di produttività, va proprio nella direzione auspicata da tutti gli organismi internazionali, che da tempo sollecitano l'Italia a rafforzare il peso della contrattazione aziendale per recuperare quel gap di produttività che separa il Belpaese dalle principali economie europee. E in una fase di bassa inflazione come l'attuale, potrà contribuire a rendere le buste paga dei lavoratori più pesanti.

I dati anticipati oggi dal Sole 24 ore ci dicono che questi accordi non sono diffusi in modo omogeneo sul territorio nazionale, ma interessano in prevalenza il Centro-Nord. Non tutti questi premi vengono erogati in modo "virtuoso". In questo senso, l'ipotesi di contratto nazionale dei metalmeccanici rappresenta un'importante innovazione, poiché esplicita la totale variabilità del premio.

La quota di salario interessata è in media di 1.649 euro lordi annui per gli accordi aziendali, di 1.098 euro per gli accordi territoriali, per una media nel complesso di 1.552 euro. Questi numeri ci dicono che negli accordi territoriali in media i premi rappresentano meno della metà del massimale oggetto della detassazione, mentre nella contrattazione aziendale corrispondono ad una mensilità in più. Ci sono ampi spazi di miglioramento. Il problema è che la struttura retributiva dei contratti di lavoro subordinato è largamente dominata da voci fisse: il salario cresce in base all'anzianità, invece che in rapporto al merito o alla produttività del lavoratore. Il cambio di passo potrà essere trovato in sede di confronto sugli assetti contrattuali, tra imprese e sindacati, poiché quanto più un contratto nazionale è "pesante", tanto meno spazio verrà lasciato alla negoziazione aziendale.

ALL'INTERNO

Industria

ECCELLENZE

Patto tra economia reale e finanza

Francesco Antonioli ► pagina 15

ASSOLOMBARDA

Una città smart per competere

Luca Orlando ► pagina 17

Lavoro

CREDITO

Ubi, al via le prime seicento uscite

Cristina Casadei ► pagina 18

ELETTRONICA

Ibm taglia 244 posizioni

Francesco Prisco ► pagina 18

Stili&tendenze

MADE IN ITALY

Milano rilancia la moda uomo

Giulia Crivelli ► pagina 18

OCCHIALERIA

Salmoiraghi assume duemila addetti

Giulia Crivelli ► pagina 18

Attività marittima

PORTI

Via al rilancio degli scali campani

Vera Viola ► pagina 20

CROCIERE

A Savona creati 661 posti di lavoro

Raoul de Forcade ► pagina 20

SU INTERNET

Alimentare

ACCORDO

Per Nestlé piano di investimenti da 108 milioni



Supply chain

AUTOMAZIONE

La Incas di Biella muove le imprese con i magazzini 4.0

Legge di bilancio. Le novità introdotte a partire da gennaio 2017

Il bonus incentivato aumenta a tremila euro

Da gennaio il premio di produttività incentivato con la cedolare secca al 10% salirà dagli attuali 2 mila a 3 mila euro, per crescere, poi, ancora di mille euro, fino cioè a 4 mila euro, in caso di coinvolgimento paritetico dei dipendenti nell'organizzazione del lavoro (oggi questa soglia è ferma a 2.500 euro).

La legge di Bilancio 2017, approvata pochi giorni fa dal Senato in via definitiva, rafforza la detassazione del salario variabile: ad ampliarsi è anche la platea dei beneficiari, con la novità di ricompendervi, non solo operai e impiegati, ma anche quadri e una fetta della dirigenza non apicale, con l'allargamento del limite di reddito per usufruire della tassazione agevolata, da 50 mila, in vigore fino a dicembre, a 80 euro lordi annui, a partire dal 2017.

Le nuove norme confermano lo stretto legame tra il pre-

mio di risultato e la contrattazione di secondo livello legata a reali incrementi di produttività, redditività, qualità, efficienza ed innovazione; e anche la possibilità di convertire il premio agevolato nei benefit ricompresi nel welfare aziendale, che sono del tutto esentasse.

In particolare, saranno completamente detassati i contributi alle forme pensionistiche complementari e quelli a favore dell'assistenza sanitaria (anche se versati in eccedenza rispetto ai relativi limiti di deducibilità, rispettivamente 5.164,57 euro, per i versamenti alla previdenza

10%

La cedolare secca
La tassazione agevolata per i premi di produttività

CL. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Perché
SPRECARÉ ENERGIE
in tante attività

quando puoi
concentrarle in
UNIPOSTE?!

Apri uno Store UniPoste, scegli tra le 3 formule di affiliazione che più ti somigliano e scopri come finanziarla. Chiama al numero verde o visita il sito web per avere tutte le informazioni di cui hai bisogno.

NUMERO VERDE
800 24 26 16

UniPoste S.p.A. | via Ludovico 35, 00187 - Roma
www.uniposte.it | info@uniposte.it

SPEDIZIONI SHOPPING ASSICURAZIONI FINANZIAMENTI PAGAMENTI VISURE INTERNET & VOCE VIAGGI POS

La questione industriale

LA COMPETITIVITÀ DEI DISTRETTI



Le peculiarità

Ebitda più alto in media rispetto agli altri cluster orafi nazionali
Barberis: «Occorre rivitalizzare il sistema formativo»

Competenze e qualità per gli orafi di Valenza

L'export rallenta ma resta il driver principale del territorio



PIEMONTE
Filomena Greco
VALENZA (ALESSANDRIA)
Un distretto vitale. Indebolito dagli anni della crisi, ma che cerca riscatto sui mercati esteri. Oggi Valenza presenta come una realtà industriale con circa 800 aziende e 4.700 addetti, ridimensionata rispetto al passato ma con grandi potenzialità. A cominciare dall'export, nonostante il rallentamento dei primi nove mesi dell'anno (-11,8%), dopo un 2015 molto positivo. A raccontare il futuro di Valenza è un appuntamento organizzato da Confindustria Alessandria e dal Comune di Valenza, tappa di un percorso di valorizzazione del distretto della gioielleria, alla presenza del presidente di Confindustria Vincenzo Boccia.

A caratterizzare il distretto orafa alessandrino la presenza di brand come Damiani e Pasquale Bruni, grandi realtà produttive come il futuro stabilimento di Bulgari e una rete di piccoli produttori con forte know-how e tradizione. La terra del «Bello e ben fatto», quasi un mantra per il Made in Italy, anche nella gioielleria. Dove è possibile trovare aziende di nicchia come la Rcm, specializzata nella creazione di pezzi unici e con un export al 95%, destinato prevalentemente al mondo arabo, o realtà come la Borsalino Diamanti, specializzata nella selezione di pietre ad altissimo livello, per offrire ai produttori valenzani

taglio, purezza e colore adeguati alle esigenze produttive e di mercato.

A delineare il quadro del distretto è uno studio di Intesa Sanpaolo da cui emerge un sostanziale aumento delle esportazioni, grazie a un buon rapporto tra margini operativi e fatturato e il momento di distacco dalla ripresa del 2014.

Le imprese del distretto l'anno scorso sono cresciute poco, lo 0,7% del fatturato in più rispetto al 2,4 di Valenza e al 4,2% di Arezzo. Questo dopo l'ottimo andamento del 2014, che ha fatto segnare una crescita nei ricavi dell'8%, meglio di qualsiasi altra area con la stessa specializzazione produttiva. Dal punto di vista strutturale, come spiega Stefania Trenti, responsabile dell'Ufficio industria della Direzione Studi e Ricerche di Intesa, l'Ebitda, dunque il rapporto tra i margini operativi lordi e il fatturato, resta più alto in media tra le aziende valenzane rispetto a quelle degli altri distretti dell'oro italiani - intorno all'8,8% - sebbene in diminuzione dal 2013 ad oggi, «grazie anche ad una produttività del lavoro più alta» spiega Trenti.

La struttura industriale del distretto di Valenza vede la convivenza, gomito a gomito, di aziende più strutturate per dimensioni e fatturato e aziende piccole: esse da un lato le grandi imprese hanno fatto da driver con variazioni di fatturato importanti nell'ultimo biennio, anche la filiera però è cresciuta, tanto nei fatturati quanto nel margine operativo. La sfida, dunque, è tenere il passo e recuperare terreno. Per Francesco Barberis, a capo del gruppo aziende orafe valenzane di

Confindustria Alessandria, «il mantenimento delle competenze manifatturiere e le capacità nel distribuire le nostre collezioni non possono prescindere dalla rivitalizzazione del sistema formativo».

Formazione e rete commerciale rappresentano temi centrali per il futuro del distretto, come sottolinea Augusto Ungarelli, responsabile di Vendora Lombardi e consigliere dell'Associazione delle aziende orafe di Valenza: «Serve un

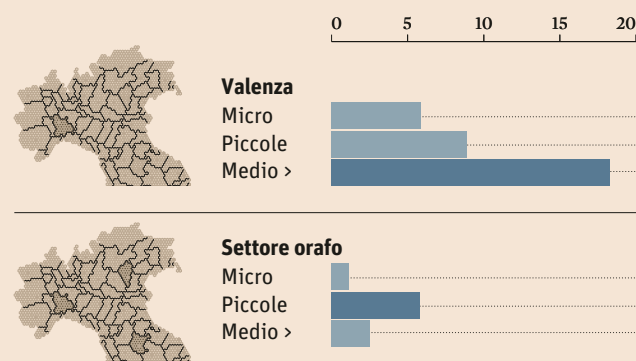
impegno importante sui percorsi di formazione per i mestieri della creatività ma soprattutto per costruire nuove competenze e profili professionali nell'ambito commerciale, necessari per competere sui mercati sempre più affollati, protezionistici e con una competizione selvaggia». Per la Crivelli Gioielli, come testimonia Alessia Crivelli, «la via maestra è la focalizzazione sul brand e il lavoro che stiamo facendo per rendere sempre più riconoscibile la creatività di Crivelli».

Un distretto vitale, dicevamo, che però fa i conti con un mercato interno rimasto assai debole - la spesa media mensile delle famiglie italiane nella gioielleria si è di fatto dimezzata negli ultimi dieci quindici anni - e un contesto internazionale condizionato dal calo della domanda, in particolare in Cina e India. Gli Stati Uniti restano l'area di maggiore interesse per i gioiellieri italiani, che li selaggiano anzitutto con i cugini francesi e anche con le importazioni degli Usa dalla Cina. Tutto questo in attesa di una ripresa della Russia. Dal punto di vista dei mercati internazionali, dunque, la battaglia è aperta. Qui contano reti commerciali e brand, il tallone d'Achille per la stragrande maggioranza delle imprese valenzane. «Il distretto ha una grande ricchezza di know-how e capacità produttive che non vanno disperse - sottolinea Guido Damiani a capo del Gruppo Damiani - andrebbero messe a sistema, a servizio di brand importanti, serve un salto per evitare che il distretto si ridimensioni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I distretti a confronto

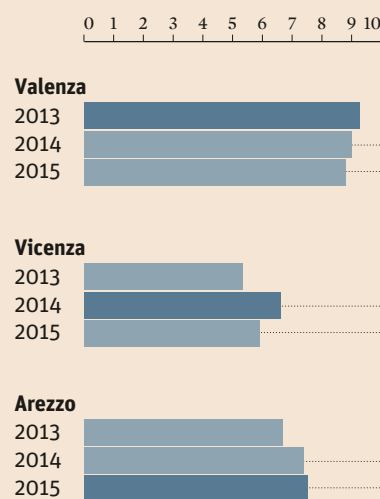
IL FATTURATO PER DIMENSIONE
Variazione % media 2013-15



Imprese medio-grandi: Fatturato 2013 > 10 milioni di euro; Imprese piccole: fatturato 2013 2-10 milioni di euro; Micro imprese: fatturato 2013 < 2 milioni di euro. Campione di 967 imprese orafe con fatturato superiore ai 100 mila euro nel 2015 (Arezzo 288 imprese, Valenza 184, Valenza 140 imprese)

Fonte: ISID (Intesa Sanpaolo Integrated Database)

L'EBITDA A CONFRONTO
Margini operativi Lordi/Fatturato. Medie in %



L'EXPORT
Var % tendenziale gennaio-settembre



Pmi. A fine marzo l'evento "Sharing Italy" di Intesa Sanpaolo: a confronto 150 imprese eccellenti del made in Italy

A Torino una finestra sul futuro

Luca Orlando
MILANO

■ Mercati globali e nuove tecnologie, cambiamenti geo-politici e migrazioni. E poi la frenata dei Bric's, Brexit, Donald Trump, il nuovo quadro politico italiano. La percezione dei cambiamenti in atto tra le imprese del nostro paese è indubbiamente elevata, anche se non altrettanto evidente è la reazione in termini concreti. Solo un'azienda su quattro investe infatti nel digitale, appena una su cinque ha sfruttato le tecnologie per cambiare in modo significativo il proprio modo di operare. I risultati del sondaggio Ipsos e l'analisi dei bisogni delle imprese sono il punto di partenza che spinge Intesa Sanpaolo ad organizzare un evento dedicato al fu-

turo, momento di discussione e dibattito per immaginare le prospettive economiche ed imprenditoriali del Paese. Protagoniste della due giorni di Torino (30 e 31 marzo) saranno 150 aziende di eccellenza, portatrici di valori ed esperienze che possano essere da esempio per altri imprenditori. Attorno a loro si creerà una sorta di brainstorming a tutto campo, coinvolgendo ricercatori, esperti e ospiti internazionali in grado di dare un contributo nell'interpretazione dei cambiamenti in atto. Sharing Italy, questo il nome dell'iniziativa, si svolgerà all'interno del grattacielo Intesa Sanpaolo a Torino e verrà organizzato attorno a 30 tavoli tematici, con l'obiettivo di dibattere e declinare i sei concetti chiave definiti come li-

nee guida dell'innovazione: esplorare, sperimentare, capire, comunicare, cercare e valorizzare. «Sharing Italy - spiega il responsabile della divisione Banca dei Territori di Intesa Sanpaolo Stefano Barrese - è in assoluta continuità con ciò che la banca sta facendo da tempo: ci consideriamo motore dell'economia reale e dello sviluppo e i numeri lo confermano, con 34 miliardi di nuovo credito erogato nei primi 9 mesi dell'anno. Il futuro avanza veloce e il nostro impegno si sta concretizzando lungo le nuove direzioni della crescita: digitalizzazione, industria 4.0, il maggiore coinvolgimento delle donne nei ruoli chiave, la formazione per i giovani. Senza innovazione il Paese rischia di disperdere il grande pa-

trimonio del made in Italy».

Innovazione, come evidenziato nella conferenza stampa di lancio dell'iniziativa, che si può declinare in molti modi. Dal network Iswa creato dall'imprenditrice vinicola Marilisa Allegrini per unire le forze sui mercati esteri al violino in seta ideato dal ricercatore Luca Alessandrini, in grado di evidenziare nuove applicazioni nel campo dell'acustica, per finire con la piattaforma di co-working Talent Garden, da anni in crescita esplosiva e già forte di numerose sedi in Europa. «Nel 2017 - spiega il fondatore Davide Dattoli - puntiamo ancora a raddoppiare spazi e personale. Il cambiamento dei bisogni crea anche opportunità, a cui tutti noi dobbiamo guardare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NECROLOGI

Il Presidente del Gruppo 24 Ore, Giorgio Fossa e l'Amministratore Delegato Franco Moschetti partecipano al dolore di Alessandro Milan per la grave scomparsa della moglie

FRANCESCA

Roberto Napolitano abbraccia affettuosamente Alessandro Milan e i suoi bambini ed è vicino nel dolore per la grave perdita della moglie e madre

FRANCESCA

La direzione e la redazione del Sole 24 Ore partecipano con affetto al dolore del collega Alessandro Milan per la scomparsa della moglie

FRANCESCA DEL ROSSO

Milano, 12 dicembre 2016

La Direzione Comunicazione e Relazioni esterne del Gruppo 24 Ore esprime le più sentite condoglianze ad Alessandro Milan in questo momento di profondo lutto per la scomparsa di

FRANCESCA

moglie e madre adorata

Anna Matteo e tutta la Direzione Digital Business & Information Technology del Gruppo 24 Ore porgono sentite condoglianze e inviano un commosso abbraccio al collega Alessandro Milan e ai suoi figli per la prematura scomparsa della cara moglie

FRANCESCA

Ivan Ranza abbraccia commosso Alessandro Milan e i suoi bimbi in questo momento di grande dolore per la scomparsa dell'amata moglie

FRANCESCA

I colleghi tutti della Direzione Publishing partecipano al dolore di Alessandro Milan per la grave perdita della moglie

FRANCESCA

Tutta l'area Business School ed Eventi partecipa al grande dolore di Alessandro Milan e famiglia per la perdita di

FRANCESCA

www.arteconomy24.it

SCOPRITE L'ARTE DI INVESTIRE IN ARTE.

FIMI 5.0 FORUM INTERNAZIONALIZZAZIONE MADE IN ITALY

Milano, 16 dicembre 2016
UniCredit Pavilion - ore 9:00
Piazza Gae Aulenti, 10

SMART FACTORY & SMART PEOPLE 4.0

Messe Frankfurt Italia e Elle Decor Italia, con il contributo scientifico di SDA Bocconi presentano

L'Osservatorio Science of Interior

un'analisi dei modelli produttivi nel settore dell'arredo e dell'interior design focalizzata sullo studio delle realtà produttive, dall'artigianalità alle nuove tecnologie, per analizzare il fenomeno dell'«Industria 4.0» e proporre soluzioni ottimali coniugando tradizione e visione del futuro.

La partecipazione è gratuita Registrazione → www.fimi.messefrankfurt.it

Promosso da

ELLE DECOR ITALIA

messe frankfurt

Con il contributo scientifico di

SDA Bocconi
School of Management

Alimentare. L'imprenditore veneto vuole ridurre il debito e accelerare lo sviluppo

Vicenzi cerca partner stabili



Emanuele Scarci

■ Un fondo d'investimento di lungo periodo per allentare la tensione finanziaria e poter investire sullo sviluppo, in particolare sui mercati internazionali: a Giuseppe Vicenzi, patron del gruppo dolciario veronese, piace parlare chiaro. «Anni fa la mia società - racconta l'imprenditore - ha contratto un debito per l'acquisizione di alcuni stabilimenti per i prodotti da forno Parmalat, in profondo rosso. Dopo alcuni anni siamo riusciti a migliorarne la redditività, tanto che oggi il gruppo vanta una Ebitda di 9 milioni, oltre l'8% dei ricavi, tra le migliori del settore. Tuttavia restano una quarantina di milioni di debito bancario, i cui oneri finanziari incidono per l'1,6% sul fatturato». Quindi Vicenzi osserva che «il problema c'è ma è gestibile». L'imprenditore 84enne ha tre figlie che non desiderano gestire

l'azienda e si propone quindi di trovare un partner stabile. Perché non ci riesce? «In realtà ho ricevuto tante offerte per entrare nel capitale - risponde Vicenzi -, ma serve un fondo d'investimento che acquisisca una quota di minoranza e non abbia fretta. Un fondo d'investimento di lungo periodo. Oggi stiamo trattando con un operatore di questo tipo, ma i tempi si annunciano lunghi».

LA STIMA

Nel 2016 la società realizzerà ricavi per 106 milioni (+5,2%), un Ebitda di 8,9 milioni (+6,1%) e un risultato netto raddoppiato

ghi». Per non lasciare nulla di intentato l'azienda ha recentemente ottenuto la certificazione Elite di Borsa Italiana, volta a rendere le imprese già competitive più attraenti per gli investitori. Vicenzi è un big della pasticceria fine ed è noto soprattutto per la millefoglie, gli amaretti, la

pasta frolla e le merende con i marchi Matilde Vicenzi, Grisbie Mr. Day. È presente nei canali della grande distribuzione, nel retail tradizionale, ma anche nella ristorazione. L'anno scorso è sorta la Vicenzi Usa con una sede autonoma a Miami. Quest'anno il bilancio di pre-chiusura indica ricavi per 106 milioni (+5,2%) e un Ebitda di 8,9 milioni (+6,1%) con un risultato netto di 2 milioni (+98%). L'export è del 35% dei ricavi ma l'impresa punta al 50%. Il debito verso banche (soprattutto Pop Verona e UniCredit) è di 43 milioni (di cui 16 entro il 2016) a fronte di un patrimonio di 12 milioni.

Il pacchetto Parmalat acquisito comprendeva anche quattro stabilimenti, di cui due chiusi «ma che non siamo riusciti a vendere per il sopraggiungere della crisi nel 2008». Si tratta di un sito nel Comasco e un altro più piccolo ad Atella, in Molise. In bilancio terreni e fabbricati sono valutati circa 32 milioni.

Aziende in campo

emanuelescarci.blog.ilsole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Vino. Avviati i lavori per il raddoppio dello stabilimento da 100 milioni

Per la Cantina di Soave ricavi oltre i 116 milioni

■ Ricavi in crescita e via al progetto di raddoppio della Cantina di Soave per un investimento di 100 milioni.

La cantina di Soave ha approvato il bilancio consolidato 2015/2016 con un fatturato di 116,5 milioni e un aumento sia in volume (+11%) che a valore (+6%) delle vendite di prodotto imbottigliato. Quest'ultimo, rispetto allo sfuso, mantiene una quota del 52%, di cui il 58% deriva da prodotto a marchio. Crescita anche per il vino sfuso: +14% a volume e +12% a valore.

Il patrimonio netto raggiunge i 55,5 milioni con un cash flow di 10,6 milioni e un utile di 1,8 milioni. Le disponibilità liquide raggiungono quota 39 milioni. Ri-

sorse indispensabili per finanziare i lavori di ristrutturazione e di ampliamento della Cantina con la riorganizzazione dello stabilimento di viale della Vittoria, a Soave, dalla fase di conferimento all'imbottigliamento. La produzione passerà da 30 a 80 milioni di bottiglie. Sono stati completati il depuratore e la palazzina adibita a centro servizi ed è iniziata la costruzione del nuovo magazzino di stoccaggio automatico. Nel prossimo esercizio si procederà all'ampliamento degli uffici e si avvierà la costruzione dell'area di affinamento. Il piano complessivo comprende un progetto di 100 milioni, con 8,5 milioni per la realizzazione della tangenziale (di cui 3 della Regione

Veneto) e 1,5 milioni per le opere di urbanizzazione.

Le vendite all'export dell'imbottigliato sono cresciute del 9% a volume per un'incidenza complessiva del 41%. Performance per i vini bianchi destinati alla Gran Bretagna con un +17% mentre la Germania e Austria rimangono stabili. Per i vini rossi a più alto valore aggiunto la Scandinavia è sempre l'area di maggior interesse. «La gestione - sottolinea il presidente Attilio Carlesso - ha segnato un record sia per il fatturato che per la remunerazione delle uve, la quale supera i 55 milioni di euro». Per il dg Bruno Trentini «l'ottima performance dei vini imbottigliati, e tra questi, in particolare quella dei prodotti a marchio aziendale, è un risultato importante che consolida una posizione acquisita già da qualche anno».

E. Sc.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La questione industriale

LO SVILUPPO DELLE IMPRESE



La piattaforma Elite

Per le aziende ammesse, programma di formazione in tre fasi: dallo studio al contatto con la community degli investitori

Un patto tra economia reale e finanza

Confindustria e Borsa Italiana firmano a Torino un protocollo per sostenere le eccellenze

Francesco Antonioli
TORINO. Dal nostro inviato

Un patto tra economia reale e finanza per offrire alle imprese italiane ad alto potenziale di crescita un percorso di sviluppo altamente innovativo. Ecco il senso dell'accordo nazionale firmato ieri all'Unione industriale di Torino dal presidente di Confindustria Vincenzo Boccia e dell'amministratore delegato di Borsa Italiana Raffaele Jerusalmi. Il programma si chiama Elite ed è nato nel 2012 su iniziativa di Borsa Italiana e diventato adesso una società del London Stock Exchange Group.

«È un protocollo industriale che non a caso si chiama in una città simbolo del manifatturiero», ha subito voluto sottolineare Boccia insieme al presidente degli industriali subalpini Dario Gallina. In effetti l'obiettivo di Elite non è la quotazione delle aziende coinvolte, ma di fornire alle aziende che fanno parte «un percorso di sviluppo organizzativo e manageriale che punta a rafforzare la governance, ad aumentare la capacità di

delle aziende. Borsa Italiana può diventare per questo la seconda casa dell'industria, oggi abbiamo siglato un matrimonio nell'interesse del Paese. Mettiamo a sistema una capacità di networking per crescere. Chiusure nel mondo vuole investire in Italia dovrebbe passare da Elite. Potremo essere in grado di attirare sul territorio miliardi di investimenti».

Gli fa eco Raffaele Jerusalmi: «La crescita delle Pmi del nostro Paese richiede uno sforzo di sistema. E con soddisfazione che firmiamo questo accordo. Perché siamo convinti che la collaborazione tra Confindustria e Elite sia di fondamentale importanza. Elite è un progetto dinamico che sta creando un ecosistema virtuoso tra aziende, investitori e advisor finanziari (commercialisti, società di revisione, studi legali). Mettere in rete le imprese è sempre positivo. Puntiamo a espanderci con l'ambizione di diventare una piattaforma strategica per l'Italia».

All'incontro di ieri era presente anche Matteo Zanetti, coordinatore del Gruppo tecnico di Confindustria per Credito e Finanza: «Orgoglioso di questa opportunità per le imprese - sono le sue parole - che per crescere hanno bisogno di finanza in un mondo del credito che sta particolarmente cambiando. Dobbiamo ipotizzare individuare scenari alternativi, con trasparenza ed efficacia». Con lui le aziende piemontesi che hanno avuto accesso, hanno terminato o stanno completando il percorso Elite. A inizio novembre sono entrate 31 nuove imprese, di cui tre torinesi (Pattern, Farmaceutici Procensa e Sparco), associate all'Unione industriale e introdotte attraverso il suo Elite Desk, particolarmente attivo.

A fine mattinata, il presidente di Confindustria non si è sottratto a una domanda dei giornalisti sulle vicende del Gruppo Sole 24 Ore: «Andremo in assemblea prima di Natale - ha spiegato - e faremo la nostra partita. Ho avuto un mandato chiaro dai saggi di Confindustria: mantenere la proprietà del Sole 24 Ore. Non c'è alcun conflitto di interesse, si tratta di un asset importante per il Paese e Confindustria e aiuta a combattere la cultura antindustriale ancora molto diffusa. La crisi dell'editoria non ha aiutato, ma il percorso è tracciato: rilancio e risanamento. Gli imprenditori non devono essere momentaneamente: dimostreremo che sappiamo fare anche gli editori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ACCELERAZIONE

L'intesa prevede che nel programma Elite entrino mille imprese entro il 2018. Ora sono 460 (284 italiane) per 39 miliardi di ricavi

internazionalizzazione e a renderle pronte a raccogliere capitali anche sui mercati internazionali».

Si tratta insomma di un percorso intelligente per rendere più competitive le imprese, migliorando le loro capacità di accedere al credito (e non solo, quindi, con le tradizionali formule delle banche). Al momento di Elite (presieduta dallo stesso Jerusalmi) fanno parte 460 società (erano 30 nel 2012) di 25 Paesi diversi: 284 sono italiane, con l'obiettivo - tramite le territoriali di Confindustria e i 24 Elite Desk attualmente attivi - di portarle a quota mille entro il 2018. I ricavi aggregati delle 460 imprese, a oggi, sfiorano i 39 miliardi di euro, contano oltre 170 mila addetti e hanno un ritmo di crescita tra il 15% e il 20% ogni anno.

Vincenzo Boccia insiste: «Siamo impegnati nella logica di una impresa che deve crescere dimensionalmente. Torino è importante come capofila di questa mentalità e di questa cultura a partire dalla fabbrica. Crediamo in una finanza che aiuti la patrimonializzazione

I risultati. Il manifatturiero è il settore più interessato

Ipo e private equity i possibili sbocchi

TORINO. Dal nostro inviato

Elite è una piattaforma internazionale di servizi integrata «per supportare le imprese nella realizzazione dei loro progetti di crescita e internazionalizzazione». È stata creata nel 2012 da Borsa Italia e promossa da Confindustria fino dal suo avvio. Per poter aderire l'azienda deve avere questi requisiti economici: un fatturato annuo superiore ai 10 milioni di euro (oppure di 5, ma con una crescita negli ultimi mesi del 15%); un risultato operativo superiore al 5% del fatturato e un utile netto superiore allo zero. Si tratta di requisiti non tassativi, o trattabili, spiegano in Confindustria, se per esempio la società è già partecipata da un fondo di private equity da almeno 18 mesi o ha un management ad alta credibilità e affidabilità.

Il programma di formazione Elite, una volta che l'impresa viene ammessa prevede tre fasi. «Get ready»: ovvero otto giornate di studio e di approfondimento coordinate da Borsa Italiana e dall'Università Bocconi (i temi vanno dall'internazionalizzazione alla cultura aziendale e alla governance al servizio della crescita). «Get fit»: un team di professionisti di Elite affianca l'impresa nell'applicazione di tutti i suggerimenti appresi teorica-

mente nella prima fase. «Get value»: l'azienda - supportata anche a livello di marketing e di comunicazione - viene messa in contatto con una selezionata community internazionale di investitori, banche e altre aziende.

La piattaforma Elite è operativa, oltre che in Italia, in altri 25 Paesi, europei e non, come Israele, Russia e Marocco. Delle 284 imprese aderenti in Italia 122 hanno sede nel Nord-Ovest, 79 nel Nord-Est, 83 dal Centro-Sud. I principali settori di attività sono l'industria manifatturiera, i beni di consumo, la tecnologia e i servizi al consumo. L'azienda più piccola ha un fatturato di 7 milioni, la più grande di oltre un miliardo. La quota media dell'export sul fatturato è di circa il 50 per cento. Tra i risultati: 15 progetti di Ipo in corso di studio, 45 operazioni di private equity, 22 emissioni di minibond (per un ammontare sottoscritto di oltre 400 milioni di euro), 120 operazioni di M&A e joint-venture. In Italia sono attivi al momento 24 Elite Desk, attivati presso altrettante Confindustrie territoriali (tra cui Bergamo, Brescia, Genova, Milano, Napoli, Parma, Reggio Emilia, Salerno, Taranto e Torino).

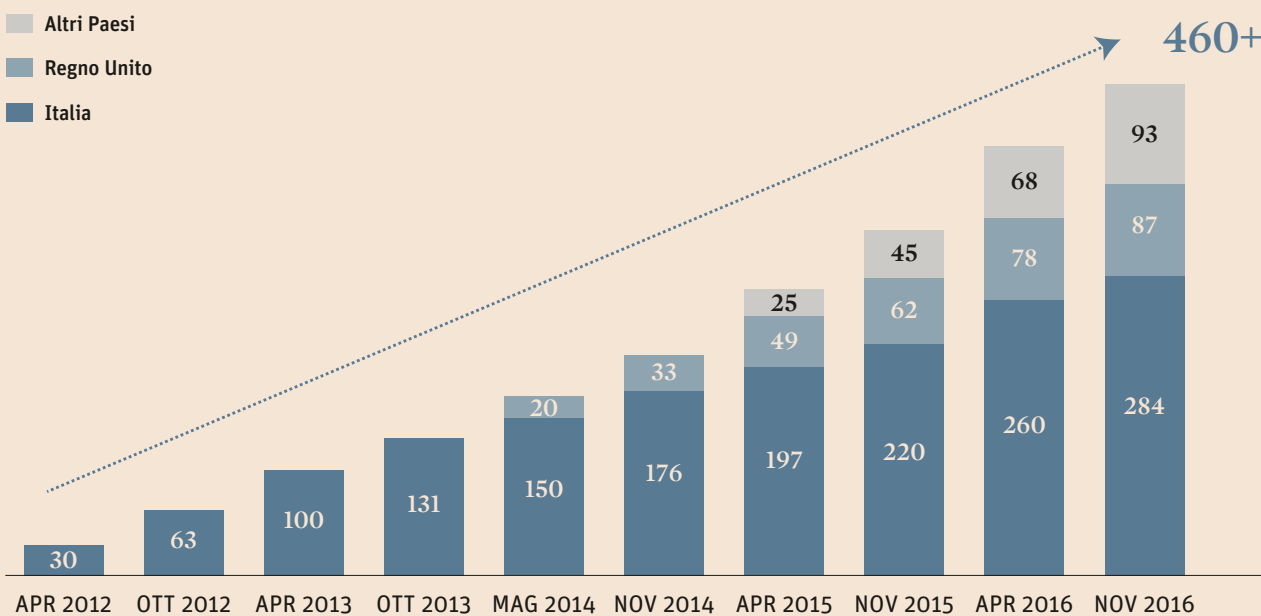
F. Ant.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'evoluzione negli anni e il peso complessivo

IL TREND DEL NUMERO DELLE IMPRESE DELLA PIATTAFORMA ELITE

Altri Paesi
Regno Unito
Italia



Fonte: Elite

I NUMERI AGGREGATI



25
Paesi



39
mld di €
Fatturato aggregato



30
Settori



170
mila
Addetti

Perché una vecchia centrale elettrica non può generare nuove idee?

Quello che immaginiamo, oggi è realtà.

Grazie al progetto Future-e, le centrali elettriche di Enel non più funzionanti diventano opportunità per nuovi progetti e, attraverso la loro riqualificazione, generano occasioni di sviluppo per l'Italia. Spazi commerciali, attività agricole innovative, culle per start up e industria sostenibile, questo è il futuro di un settore che cambia in armonia con il territorio.

L'energia si apre a nuove strade, percorriamole insieme.



futur-e.it



enel

L'ANALISI

Francesco Antonioli

Una nuova cultura per spingere gli investimenti

Quanto è accaduto ieri a Torino - la firma del protocollo tra Confindustria e Borsa italiana per il progetto Elite - è un piccolo grande passo in avanti nel delicato universo dell'accesso al credito. Perché aiuta il nostro sistema delle imprese a compiere un salto di qualità, ponendo nuovamente la questione industriale come strategica per lo sviluppo dell'Italia e - al contempo - dando anche una salutare scossa al più tradizionale canale delle banche, peraltro da diverso tempo in preda a forti turbolenze. Si è parlato, in questi anni di crisi, a torto o ragione (e dipende naturalmente dai punti di vista) di *credit crunch*. Ora, la possibilità di accedere a nuove forme di patrimonializzazione (con operazioni di equity, emissioni di minibond, progetti di Ipo, M&A e joint venture) - facendo crescere le aziende più dinamiche nella innovazione di prodotto e di processo, nella internazionalizzazione e quindi nella competitività sui mercati - non può che fare del bene. Elite - piattaforma peraltro aperta anche a società che non fanno parte di Confindustria - affianca, fa studiare e accompagna nella sperimentazione gli imprenditori e il management.

Ieri, durante un seminario a porte chiuse organizzato prima della firma del protocollo, aleggiava il termine "disintermediazione". Si arrabbieranno le banche per questo cambiamento di prospettiva? Tutto, ma non arrabbiarsi, potremmo rispondere: perché aziende con maggiori dimensioni, non indebitate, capaci di fare rete, bene internazionalizzate, diventano senz'altro più appetibili e corteggiabili anche da parte di un istituto di credito, che magari (e questo non guasta) è incentivato a trovare formule migliori con cui declinare la sempre difficile relazione tra banca e impresa. Torino, capitale manifatturiera (automotive, aerospazio, ma non solo), diventa così un luogo simbolico dove lanciare questo nuovo approccio. E non solo perché molte Pmi subalpine (una dozzina) si sono avventurate con successo in Elite. Ma anche perché vi sono segnali di una tendenza che va in questa direzione (si pensi, più in piccolo, alle iniziative sul territorio di realtà come buiness angels o Club degli investitori, legate a start up innovative degli incubatori, in particolare del Politecnico). Se attecchisse bene, com'è auspicabile, l'approccio culturale e di mentalità di Elite, potrebbe averne in qualche modo vantaggio pure quell'affaticato campo di battaglia (più sul fronte del debito che dell'equity, ovviamente) che sono i confidi (e che in terra piemontese, in questi mesi, hanno visto fallire amaramente un colosso - che si è poi scoperto dai piedi di argilla - come Eurofidi). Anche in questo caso, aziende medio dimensionate e organizzate, sono più serenamente garantibili, senza che al primo sussurro di insolvenza le banche si scatenino per esecutare.

Senza ombra di dubbio queste nuove opportunità di accesso al credito richiamano tutti i protagonisti - i decisori pubblici come i decisori privati - a un supplemento di responsabilità civica. Sapranno vincere al meglio questa sfida per il bene del Paese?

F. Antonioli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

RADIOCONTROLLATO STRUMENTO PERFETTO



Uno sguardo sempre puntato avanti.

La ricerca della perfezione:
una sfida che richiede volontà e passione
per raggiungere risultati straordinari,
per creare pura innovazione.
Così nascono gli orologi Citizen.

Radiocontrollato

L'orologio riceve, via onde radio,
il segnale generato da un orologio atomico.
La precisione è assoluta, con una tolleranza
di 1 sec. ogni 10 milioni di anni.

Super Titanium

5 volte più resistente del normale titanio.
40% più leggero dell'acciaio inox.

Sistema Eco-Drive

A carica luce, naturale o artificiale.

Vetro Zaffiro

Prezioso e inscalfibile.

€ 690

CITIZEN®

BETTER STARTS NOW