



Quindicinale fondato nel 1876 da Ferdinando Bocconi e Angelo Brambilla

il Bollettino



Il founder e Ceo di Credimi

Ignazio Rocco di Torrepadula: «La finanza digitale sta cambiando le imprese italiane. L'obiettivo è semplificare»

di Simona Sirianni

Nessuna battuta d'arresto causa Covid19 per il Fintech, anzi. La finanza digitale cresce in media del 12%, rispetto al 2019 e, per alcuni settori, tra cui sicurezza, scambio dei dati, servizi di pagamento digitali, e per il risparmio, l'incremento è oscillato tra il 20% e 30%.

«Ma il prossimo futuro dell'industria dei servizi finanziari sarà l'embedded finance» dice Ignazio Rocco di Torrepadula, Founder e Ceo di Credimi, realtà leader a livello europeo per quanto riguarda il digital lending per le imprese. **Di cosa si tratta? Sarà questa la naturale evoluzione del Fintech?**

«Il settore si è evoluto così tanto che le società Fintech non sono più solo competitor o partner degli istituti di credito, ma diventano anche fornitori di servizi digitali per le istituzioni

finanziarie e le corporate perché è tutto integrato. I prodotti finanziari diventeranno invisibili, sempre più semplici, più istantanei quasi automatici. Il Fintech entra in una nuova fase. L'obiettivo è semplificare i processi finanziari e facilitare la vita a consumatori e imprese».

Il Fintech è sempre più uno strumento di finanziamento nel tessuto imprenditoriale...

«Già prima della pandemia era cominciata la diffusione della finanza digitale, ma con il Covid è diventata quasi d'uso comune da parte delle PMI. E l'accettazione di qualcosa che poco



tempo prima sembrava un'assurdità, è stata rapidissima. In soli 3 anni e mezzo abbiamo risposto alle richieste di liquidità di oltre 30.000 aziende che hanno ricercato una soluzione più flessibile e veloce, oltre che alternativa alle tradizionali soluzioni di banche e factor. Se a fine 2017 l'erogato

→ segue a pag. 3

ANALISI

Nucleare, tensione Usa-Iran
Margelletti, presidente del Centro Studi Internazionali:
«Teheran non vuole l'atomica»

L'arricchimento dell'uranio da parte dell'Iran è semplicemente un'azione di pressione politica, ma Donald Trump ha messo l'Occidente in una posizione molto scomoda». Andrea Margelletti, Presidente del Centro Studi Internazionali, spiega così la crescente tensione tra Washington e Teheran. Il fulcro della questione è il Joint Comprehensive Plan of Action, cioè l'accordo sul nucleare iraniano stipulato nel 2015 tra Iran, Stati Uniti, Cina, Francia, Russia, Regno Unito, Germania e Unione Europea. Con l'uscita dell'America, voluta

nel 2018 dall'allora Presidente Trump, e il ripristino delle pesanti sanzioni verso la Repubblica Iraniana, i rapporti tra i due Paesi si sono sempre più deteriorati, fino a sfociare in azioni belliche. Da ultimo il bombardamento statunitense su basi filo-iraniane il 25 febbraio in Siria, la prima azione militare del neo-eletto Presidente Biden.

L'Iran rifiuta di riaprire le trattative sul patto nucleare se gli Stati Uniti prima non rimuovono le sanzioni economiche. Quando e come si uscirà da questo stallo?

«È difficile a dirsi. Gli Stati Uniti, insieme alla comunità internazionale, hanno stipulato un accordo con l'Iran. Ad un tratto hanno deciso di ritirarsi, anche se Teheran stava effettivamente rispettando i patti. Ora l'America vuole inserire all'interno dell'intesa anche la limitazione al programma missilistico a



→ segue a pag. 6

STILE & FINANZA
Progetto GEO Archeo
Maria Rosaria
Senatore: «Nuova opportunità di studio scientifico»
→ pag. 32

MODA & FINANZA
Crisi filiera tessile
Vago: «Il settore non ripartirà a breve senza solidi investimenti»
→ pag. 26

SPORT & FINANZA
Calcio e Borsa
Caterino e Paoncelli:
«Quotazione e delisting, serve prudenza»
→ pag. 18



La presidente nazionale delle Donne Imprenditrici di Fipe

Valentina Picca Bianchi: «Solo 1 attività su 5 è in rosa»

Poche le imprenditrici in Italia, solo il 20%. Le attività a conduzione non maschile che pre Covid stavano crescendo di numero, seppur lentamente, hanno subito una battuta d'arresto non indifferente. Il Governo si muove, crea un Fondo a sostegno solo per l'imprenditoria femminile da elargire tra il 2021 e il 2022, ma non sembra essere abbastanza, perché «c'è bisogno d'altro, come i servizi, il supporto formativo, gli incentivi finanziari e i processi di evoluzione socio-culturale» dice Valentina Picca Bianchi, presidente nazionale delle Donne Imprenditrici di Fipe.

→ segue a pag. 16

Itlm
Logic dreamer

THE STRENGTH OF AN EUROPEAN GROUP • THE AGILITY OF A DIGITAL SOUL
Always ready to explore and drive the future of logistics

WORLDWIDE EASTERN EUROPE & RUSSIA EUROPE & CHINA CHINA GERMANY SPAIN FRANCE

Italmondo Uniontransit Euroterminal Euromondo Italglobal TransFlete Unit

itlmgroup.com



Il tempo dà forma ai tuoi sogni.

Con i Piani di Accumulo di Fidelity il tempo diventa alleato dei tuoi investimenti.

Investire con regolarità nel tempo può aiutarti a creare il capitale che ti serve per raggiungere i tuoi obiettivi, come l'università che i tuoi figli hanno sempre desiderato. Chiedi al tuo consulente di fiducia e investi sul futuro, con Fidelity.



PIANI DI ACCUMULO



Capitale a rischio

AVVERTENZA: prima dell'adesione leggere attentamente il prospetto e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori ("KIID"), i quali sono stati debitamente pubblicati, in lingua italiana, presso la Consob e sono disponibili presso i soggetti collocatori, nonché sul sito www.fidelity-italia.it. Se non altrimenti specificato, i commenti sono quelli di Fidelity.

Fidelity fornisce esclusivamente informazioni sui suoi prodotti e non offre consulenza sugli investimenti basata su circostanze individuali, salvi i casi in cui ciò stato specificamente concordato da una società autorizzata in una comunicazione formale con il cliente. Fidelity International si riferisce al gruppo di società che compone l'organizzazione globale di gestione di investimenti che fornisce informazioni su prodotti e servizi in determinate giurisdizioni, ad eccezione dell'America settentrionale. Questa comunicazione non è diretta e non deve essere diretta a persone residenti negli Stati Uniti o ad altri soggetti residenti in paesi dove i fondi non sono autorizzati alla distribuzione o dove non è richiesta alcuna autorizzazione. Salva espressa indicazione in senso contrario, tutti i prodotti sono forniti da Fidelity International e tutte le opinioni espresse sono di Fidelity International. Fidelity, Fidelity International, il logo di Fidelity International e il simbolo "F" sono marchi registrati da FIL Limited. Fidelity Funds "FF" è una società di investimento a capitale variabile (OICVM) di diritto Lussemburghese multicomparto e con più classi di azioni. Il presente materiale è pubblicato da FIL Luxembourg) S.A., autorizzata e regolamentata dalla CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier). CL20102101-2104

INTERVISTA



Ignazio Rocco di Torrepadula

→ segue da pag. 1

ammontava a 59 milioni, oggi supera il miliardo e mezzo, per una crescita del +40% rispetto al 2019. La richiesta è chiaro che va in quella direzione».

Cosa significa. È un'Italia che cambia?

«Le richieste raccontano di un'Italia di piccole e medie imprese che hanno scelto di rivolgersi ad una piattaforma digitale per ottenere finanziamenti in maniera rapida e semplice. E se prima del Covid servivano a investire in piani di sviluppo e nei team, in piena pandemia hanno certamente coperto anche altre esigenze come quella della liquidità per non fermare l'attività e pagare i fornitori, salvaguardando così la propria filiera. Il grande valore del poter richiedere da remoto i finanziamenti è di aver dimostrato che è possibile farlo. E questo ha cambiato per sempre il processo».

Nulla tornerà come prima? Come la mettiamo con una pessima digitalizzazione del Paese?

«L'unico problema che abbiamo nell'Unione Europea e in Italia in

particolare, è che, pur lamentandoci di un'eccessiva deregolamentazione, che non c'è mai stata, al contrario regolamentiamo tutto. E questo sì che può ostacolare, come già sta facendo, lo sviluppo nell'Ue delle aziende Fintech. A Londra sono già infinitamente di più di quelle dell'Unione ed è davvero un peccato. Speriamo si capisca che questo sia un fattore da scoraggiare a tutti i costi».

Il Recovery Plan può avere un'influenza positiva sul processo?

«Credo che i soldi servano a poco se non saranno accompagnati da provvedimenti molto drastici di semplificazione, ristrutturazione della Pubblica Amministrazione, accelerazione dei processi con cui facciamo investimenti. Voglio dire che tutta la parte di interventi normativi e decisionali è enormemente più importante dei fondi, che in grande misura c'erano già. Pensi ai fondi strutturali per il Mezzogiorno che effetto hanno avuto? Non manca la liquidità, manca moltissimo la capacità

di utilizzarla al meglio. L'occasione del Recovery Plan è che con tutti questi soldi l'Unione Europea ci costringa a spenderli bene e a fare riforme efficaci».

Qual è il maggiore ostacolo che avete incontrato nella creazione della vostra azienda?

«Trovare le persone e i talenti giusti. Lo ripeto i soldi si trovano. Per trovare cento milioni ci mettiamo tre o quattro mesi, per trovare cento persone ci mettiamo 4 o 5 anni. Manca il capitale umano con esperienza e preparazione. Trovarlo è un processo lungo e faticoso perché sono pochi visto che il 90% se ne va e, soprattutto, non torna. Per non dire che non viene nessuno da fuori. Il processo funziona al contrario dove ci sono i talenti i soldi arrivano».

Le domande di finanziamento a MLT (medio lungo termine) da quali settori sono arrivate maggiormente?

«Essendo un prodotto digitale accessibile a tutti, c'è una grandissima diversificazione. Più o meno la composizione dei nostri settori rispetta fedelmente quella dell'economia. Quindi ci sono imprese manifatturiere (parliamo sempre di quelle piccole, meno di dieci milioni di fatturato) di

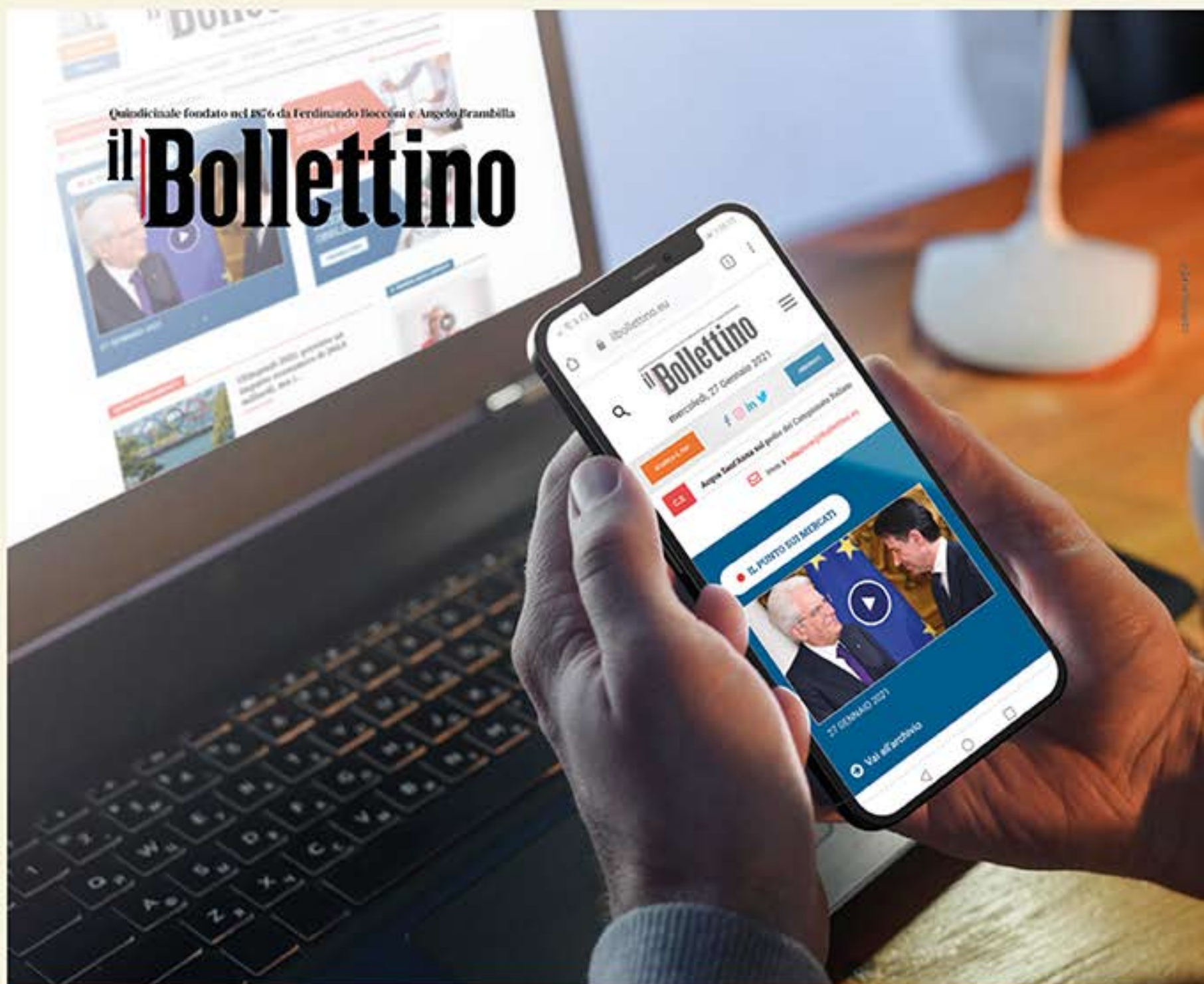
alimentari, di abbigliamento, metallurgia e di meccanica. Ci sono imprese di commercio al dettaglio, della filiera edilizia, del settore trasporti, molte del settore servizi. In particolare ci sono tutte quelle piccolissime imprese che nelle grandi città forniscono i servizi che usiamo tutti i giorni. E la cosa interessante è che le domande provengono da tutta l'Italia. Sia dalle Regioni, Lombardia in testa, in generale il Nord pesa un po' di più del Centro Sud, che da tutte le province».

Le aziende in che modo impiegano maggiormente i finanziamenti ricevuti?

«Prima della pandemia i fondi venivano soprattutto usati per finanziare le spese straordinarie, investimenti per la crescita o l'ampliamento del personale, per la creazione di un nuovo stabilimento. Con la pandemia chiaramente questi finanziamenti sono serviti a fronteggiare la crisi di liquidità e nel prossimo futuro, nelle indagini che facciamo, vediamo un grandissimo orientamento su investimenti sul digitale, in particolare sul potenziamento dell'e-commerce e del marketing sui social media. Questa è diventata la prima causale di investimento».



I soldi del Recovery Plan servono a poco se non accompagnati da provvedimenti molto drastici di semplificazione



il Bollettino è anche online!

I contenuti de il Bollettino sono disponibili anche in versione digitale. Approfondimenti, rubriche, strumenti di analisi, interviste e video ti aspettano!

VISITA IL SITO

www.ilbollettino.eu

CONTATTA LA REDAZIONE

redazione@ilbollettino.eu

SEGUICI



il Bollettino
è una pubblicazione

Analysis

INTERVISTA

IMPATTO DELL'EMERGENZA SUGLI INVESTIMENTI | SETTORE

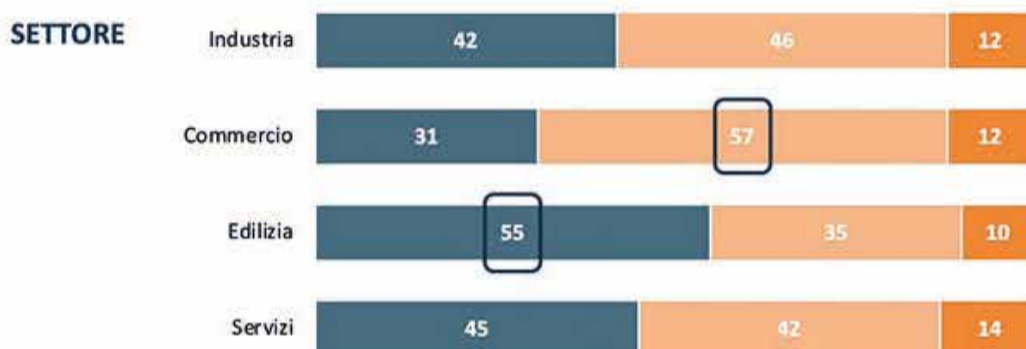
NEXTPLORA * CREDIMI

Significatività VS tutte le altre categorie

Q: A seguito del Coronavirus gli investimenti pianificati durante il 2020...? (Singola)

Dati %

■ Sono stati tutti bloccati
■ Sono stati confermati
■ Sono modificati (nelle priorità/entità/finalità)



L'emergenza sanitaria ha gravato fortemente sugli investimenti. All'incirca, solo 1 azienda su 10 ha confermato i propri programmi.

L'edilizia è il settore più conservativo in tal senso, con più della metà delle sue imprese che hanno bloccato gli investimenti.

Basi: SETTORE: Industria (casi n. 297); Commercio (casi n. 305); Edilizia (casi n. 303); Servizi (casi n. 303)

Il digital lending che voi erogate usa fondi in cui sono stati coinvolti investitori istituzionali, giusto?

«Si tratta di cartolarizzazioni. Le prime che abbiamo fatto erano soprattutto acquistate da gestori del risparmio che poi le usavano come uno dei mattoncini da inserire nei propri fondi. Nell'ultimo anno e mezzo direi che gli acquirenti sono diventate soprattutto banche, incluse grandi banche internazionali, che prendono queste cartolarizzazioni, le tengono in magazzino per poi o tenerle sui propri bilanci o rivenderle sui mercati dei capitali. Quindi all'inizio erano uno strumento per gestori del risparmio prevalentemente italiani, adesso stanno diventando uno strumento di investimento per grandi banche che poi circolerà sui mercati dei capitali». **L'innovazione "disturba" il canale tradizionale bancario o in futuro si aprono scenari di collaborazione e convergenza?**

«Più che disturbo, credo che stimoli le banche a fare meglio offrendo la dimostrazione che in effetti è possibile fare le cose in maniera differente. I clienti stanno cambiando radicalmente le proprie abitudini: basti pensare che almeno 700.000 aziende italiane in tre mesi hanno richiesto un finanziamento senza andare in filiale. Tutto questo porterà le banche, ma più in generale tutti gli operatori del settore, a lavorare in un mercato completamente trasformato.

Del resto, io ho seguito le banche come consulente per tanti anni e quando si parla di innovazione c'è sempre la fazione del "rischiosissimo, non funziona, non si può fare, nessuno lo aveva mai fatto". Alcune banche

mi hanno detto che una delle nostre funzioni sociali è stata proprio quella di eliminare il "nessuno lo ha mai fatto". Un bel passo avanti. E poi noi collaboriamo con gli istituti di credito, molte delle nostre transazioni di finanziamento sono fatte con banche, Generali, Sella, Deutch Bank con Bpl per dirne solo alcune. Siamo per loro uno strumento di investimento e un modo di servire i clienti in una maniera che per loro non è attuabile. Di qui a poco anche le banche avranno prodotti simili, io non ho dubbi. La faranno è certo, nel frattempo noi siamo già oltre e stiamo già facendo cose nuove».



700 mila aziende in tre mesi hanno chiesto un finanziamento senza andare in banca

Ci può svelare qualche novità?

«Abbiamo aperto un nuovo finanziamento pensato e creato per le ditte individuali che cercano liquidità in tempi rapidi. Nessuno lo aveva mai prima fatto. E adesso lanceremo un prodotto che servirà alle imprese per finanziare tutti i loro investimenti nel digitale

e che includerà anche dei servizi collegati, di cui però non parliamo ancora».

Quali previsioni di crescita vi siete prefissati?

«Nei prossimi mesi, ci aspettiamo di continuare a crescere con questi ritmi, di rafforzare ulteriormente la nostra rete di connessione con sistemi terzi quali banche, provider di servizi digitali (e-commerce e gestionali) e di lanciare nuovi prodotti sempre più flessibili che rispondano alle esigenze delle imprese italiane, anche quelle più piccole, alcuni dei quali porteranno a una innovazione radicale del concetto stesso di finanziamento per le PMI».

Simona Sirianni



ANALISI

Andrea Margelletti, Presidente del Centro Studi Internazionali

«L'Iran rispetterà gli accordi sul nucleare»



Andrea Margelletti

→ segue da pag. 1

lungo raggio. Siamo tutti d'accordo sulla necessità di un Medi Oriente privo di armi di distruzione di massa, ma queste decisioni vanno prese in sede negoziale, non dopo aver firmato. Nella sostanza capisco le intenzioni degli Stati Uniti, ma nella forma, e la forma in politica estera è sostanza, hanno ragione gli iraniani».

Il problema, infatti, è che nessuno dei due vuole fare il primo passo.

«L'Iran ha firmato un'intesa e si aspetta che venga rispettata. Formalmente sono inattaccabili, in tribunale vincerebbero a mani basse».

Le sanzioni imposte da Washington in che modo stanno danneggiando l'economia di Teheran?

«La sanzione più grande è quella che esclude l'Iran dai circuiti commerciali e finanziari globali. Gli americani hanno imposto ai Paesi europei di non intrattenere scambi con la Repubblica Islamica,

pena il divieto di stipulare rapporti commerciali con gli Stati Uniti stessi».

Secondo l'Iran stiamo parlando di un danno di tre trilioni di dollari.

«È difficile quantificarlo, ma basta camminare in un bazar per accorgersi di quanto le sanzioni siano pesanti e sentite dalla popolazione. L'Iran è una società assolutamente occidentale, ma al mercato ci si accorge della scarsità dei beni primari, si percepisce la povertà. Vedo una società oggettivamente in sofferenza, il tutto poi ovviamente si rigetta sulla macroeconomia. Se non arrivano i pezzi di ricambio per gli aerei,

la compagnia di bandiera non può volare, e questo non dipende da una cattiva gestione come avviene in alcuni Paesi occidentali. La flotta è ridotta per questioni legate alla manutenzione e questo impatta sul commercio, sul trasporto, è un circolo vizioso. Teheran è fuori dai circuiti

“
Theran non vuole sviluppare l'atomica, vuole tornare dentro l'accordo. È solo un'operazione politica



Hassan Rouhani

ANALISI

vizioso. Teheran è fuori dai circuiti bancari, è uno Stato che rimane ai margini dell'economia mondiale». **Questo si riflette ovviamente sulla politica interna.**

«Partiamo da una premessa: l'Iran è un ex Impero. Provate a immaginare l'orgoglio di una nazione che è stata così potente. Teheran, con l'accordo sul nucleare aveva fatto una rinuncia. Avrebbero fatto a meno di un programma bellico di grande prestigio in cambio della crescita economica. Il governo moderato ha assicurato al popolo che avrebbe portato il Paese alla modernità. I cittadini hanno così digerito una limitazione alla sovranità, ma alla fine non è arrivato nulla. Per questo i temi del nucleare, delle sanzioni, degli Stati Uniti sono così sentiti».

L'Iran ha annunciato la ripresa dell'arricchimento dell'uranio al 20%. L'accordo del 2015 lo limitava

al 3,6%, mentre per fabbricare la bomba atomica serve arrivare al 90%. Teheran ha le capacità economiche e infrastrutturali per creare l'arma atomica?

«L'Iran non vuole sviluppare l'arma, vuole tornare dentro l'accordo. Questo è il vero obiettivo, si tratta di un'operazione politica, perché hanno molto di più da guadagnare dal rispettare il patto che dal sottrarsi da esso. Questa è la ragione per cui sventolano l'aumento o meno dell'arricchimento dell'uranio. Il loro interesse è quello di stare nel mercato finanziario e di poter competere con l'Arabia Saudita, e con altre nazioni, sul progetto del welfare».

Intanto gli Stati Uniti hanno bombardato alcune basi riconducibili all'Iran con la prima azione bellica di Biden. Possiamo parlare di continuità nella politica mediorientale tra l'amministrazione Trump e quella

odierna?

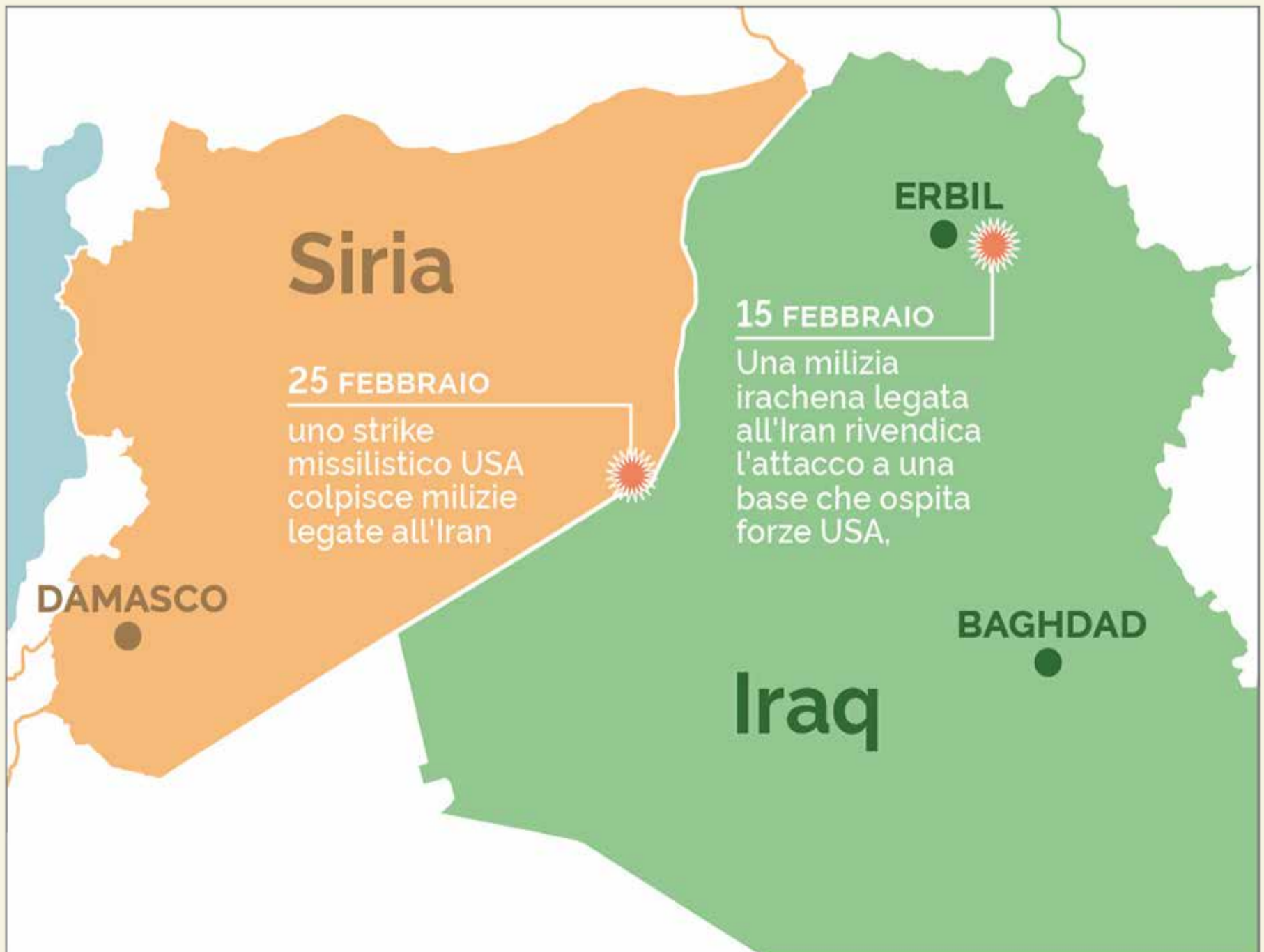
«Solo in minima parte. A prescindere da Trump o Biden, gli interessi sono quelli degli Stati Uniti d'America, cambiano le modalità con le quali si difendono e si perseguono. I modi con cui Biden si sta destreggiando in politica estera sono profondamente diversi da quelli del suo predecessore». **A giugno sono previste le elezioni in Iran. Come influenzeranno il quadro politico internazionale?**

«Anche in questo caso sarà cruciale l'accordo o il disaccordo sul nucleare. Se il governo iraniano riuscirà a rientrare nel patto a condizioni economiche favorevoli, potrà sventolarlo come vittoria politica e il popolo si sposterà sempre di più verso i moderati. In caso contrario i "falchi" potranno dire: "Vedete, a fidarvi dell'Occidente si ottengono solo umiliazioni"».

Benny Procopio

Da Trump a Biden cambiano i modi ma gli interessi sulla politica estera restano gli stessi

Il raid USA in Siria



ANALISI

Pantuliano: «Janet Yellen dovrà fare scelte coraggiose»

L'America deve puntare su una strategia di più ampio respiro in cui la riforma del sistema multilaterale appare necessaria. Per risollevarsi non dovrà più fare affidamento al concetto di "America first" ma tornare al sogno americano, una società in cui ognuno possa realizzare il proprio potenziale. In quest'ottica reimpostare l'azione su temi cruciali come pandemia,

clima, migrazione, e, ovviamente, pace e sicurezza appaiono basilari. È il consiglio di Sara Pantuliano al team di Joe Biden via Twitter. L'hanno ascoltata?

«Il fatto che siano rientrati in media e negli accordi di Parigi sul clima, e che abbiano revocato il divieto di ingresso negli Usa ai musulmani lascia ben sperare. Ma il problema è far funzionare il multilateralismo a lungo termine, soprattutto in campo di pace e sicurezza globale» risponde l'economista italiana, Chief Executive Overseas Development Institute (ODI), un centro di ricerca globale e indipendente. Da un'indagine sugli account di Twitter in Gran Bretagna è emerso che la Pantuliano è tra i primi cinque profili seguiti dalla squadra del neopresidente americano.

Rimanendo sul tema: cosa farà secondo lei Janet Yellen per l'economia degli Stati Uniti?

«Può fare scelte coraggiose e dare un impulso diverso all'economia americana. Lei crede in un governo inteso come regolamentazione dei mercati. Cercherà di offrire le basi che aiutino a progredire partendo dalla mobilità sociale che si è interrotta tantissimo. Investirà per tornare ad un'economia che protegga le fasce più deboli e curi le disuguaglianze. Bisogna vedere come funzionerà negli affari esteri».

Sara
Pantuliano



interessante che abbiano sospeso il sostegno ai sauditi, una scelta per nulla scontata. Quando alla FED sono sicura interverrà qualora ce ne sarà bisogno. Da tenere sottocchio anche Wto, ancora non è chiaro come si posizionerà nei rapporti con il clima, l'Onu ha messo target molto più importanti».

Parliamo di donne in leadership: quanto sono penalizzate secondo lei?

«La crisi porterà a una perdita di almeno 1 trilione di dollari in tutto il mondo»

«Meno del 25% ricopre ruoli apicali nel settore sanitario nonostante rappresentino oltre il 70% della forza lavoro globale ad oggi in prima linea nella lotta contro il Covid-19. Eppure quelle al Governo hanno fatto meglio degli uomini per emotività

e concretezza. In questa fase, soprattutto a livello occupazionale, i dati fanno paura. Ma non dobbiamo mollare, mantenere i diritti delle donne in primo piano e vivere questa fase come un momento di riflessione anche per celebrare Pechino +25 e ciò che le donne hanno raggiunto, dato che quest'anno dell'anniversario dei movimenti per i diritti delle donne è stato colpito dalla pandemia. La forza di un certo numero di donne leader, è senza dubbio la chiarezza delle comunicazioni. Naturalmente, l'attuale gruppo rosa che ricopre ruoli apicali avrà esperienze e prospettive diverse, ma dovremmo prenderla come un'opportunità di apprendimento».

In generale questa crisi cosa ha determinato?

«È destinata a generare una perdita di almeno 1 trilione di dollari in tutto il mondo, il che tecnicamente significherebbe una recessione globale con tutte le principali regioni colpite e un impatto devastante sui paesi più poveri e quelli con reddito medio».

Lei vive a Londra, com'è la situazione?

«Brexit e lockdown non hanno fatto bene all'Inghilterra sia in termini di politica che di economia: ha perso un decimo della sua popolazione. In Irlanda la difficoltà è palese (supermercati vuoti e tensioni sociali) la Scozia spinge per entrare in Europa: la questione è spinosa e può portare alla disintegrazione del Regno Unito».

E l'Italia riuscirà a rialzarsi?

«Con Draghi avrà sicuramente

maggior credibilità, se non ce la fa lui non ce la farà nessuno ma di sicuro non ci riuscirà da solo: questo può essere un momento di rinnovamento, dobbiamo essere fabbri del nostro destino, ma anche i cittadini devono spingere i governi a svecchiare un sistema troppo burocratico. In Asia e Africa si stanno facendo dei cambiamenti incredibili dal punto di vista tecnologico, come le monete digitali per esempio, e questa è secondo me la ripresa

dal 19% al 36% dal 2000. Questa è ancora circa la metà della media per altri LIC e spesso le donne, coloro che vivono in condizioni di estrema povertà e comunità emarginate rimangono escluse».

Nell'attuale sistema valutario



Janet
Yellen

post pandemia. L'Italia ha bisogno di svecchiarsi sotto tutti i punti di vista». **A proposito di valute digitali: le banche centrali possono offrire vantaggi alle persone in povertà?**

«Il mondo ha assistito a una rapida crescita e proliferazione delle valute digitali, in gran parte stimolata da imprenditori privati. Poiché questo spazio continua a diventare più diffuso, le banche centrali hanno iniziato a considerare l'emissione di valute digitali (CBDC) delle banche centrali per offrire valute digitali sostenute dal governo. La tendenza è particolarmente significativa nei paesi a basso e medio reddito (LIC e MIC), con la Cina in testa al gruppo. L'inclusione finanziaria ha fatto passi da gigante nei LIC e nei MIC con l'aiuto delle piattaforme digitali, ma alcuni paesi e molti gruppi emarginati sono ancora lasciati indietro. Una nostra ricerca mostra che l'accesso finanziario ai servizi bancari per adulti nell'Africa subsahariana è aumentato

fiat, "carta moneta", tutti possono acquisire un conto bancario?

«No e quelli che lo hanno, molti sono sottobanco e non sono in grado di accedere all'intera gamma di servizi finanziari. Questo è anche un problema nelle economie a reddito più alto, dove il prestito "giorno di paga" usuraio sfrutta le famiglie a basso reddito senza pieno accesso finanziario. Non dobbiamo sottovalutare il fatto che le valute digitali offrono anche opportunità per migliorare l'efficacia degli interventi negli Stati fragili e colpiti da conflitti, poiché non richiedono una presenza locale significativa e possono facilitare il trasferimento di fondi dai donatori internazionali direttamente ai destinatari. Ad esempio, nel Kenya settentrionale sono stati utilizzati per inviare denaro direttamente ai rifugiati tramite trasferimenti di denaro».

Silvia De Cesare

Cina-Usa, la guerra economica va avanti

Come fa un'industria tecnologica a produrre senza essere dipendente dalla Cina?

«Se sei gli Stati Uniti questo può essere un problema», spiega Matteo Laruffa, PhD e autore del libro "L'America di Biden". L'interrogativo arriva in seguito alla decisione del Presidente Usa di revisionare le catene di approvvigionamento di alcuni materiali, tra cui terre rare, chip semiconduttori, batterie e prodotti farmaceutici. «Il dipartimento di Stato, già negli scorsi anni, aveva iniziato a segnalare una serie di merci o materie prime che risultano essere di primaria importanza per l'interesse economico americano. Esse sono quindi soggette al divieto di esportazione. L'amministrazione americana si riserva di aggiornare periodicamente questa lista. Nell'ultimo periodo abbiamo assistito a una carenza di semiconduttori, materiali presenti nella maggior parte dei dispositivi elettronici, a partire dai cellulari fino agli elettrodomestici. Quest'assenza ha portato General Motors, uno dei più grandi player dell'economia statunitense, a limitare la produzione di automobili per esempio».

A cosa è dovuta questa carenza?

«Basti pensare che la Cina controlla l'80% dell'offerta globale di terre rare. La produzione

americana di chip è invece di circa il 12%. Pechino ha praticamente il monopolio delle risorse. Il Presidente Biden è dovuto quindi intervenire con un ordine esecutivo per iniziare a controllare la circolazione di chip, semiconduttori e terre rare. Si tratta di una mossa interessante, perché va a inserirsi nella guerra commerciale iniziata dal suo predecessore».

“

Pechino ha quasi il monopolio tecnologico su chip e semiconduttori

Possiamo parlare di continuità tra l'amministrazione Trump e quella Biden?

«Donald Trump durante il suo mandato ha seriamente criticato la globalizzazione indiscriminata, ha intimato alla Cina di non abusare di un terreno neutro e arbitrario che era il mercato pre-Covid19. La pandemia ha fatto riscoprire l'essenzialità della cooperazione multilaterale ma soprattutto delle regole. Quindi la continuità in questo senso è una strada obbligata. Ma è tutto un unico panorama: abbiamo la revisione delle catene d'approvvigionamento, il rapporto con la Cina e un altro fenomeno emergente, il reshoring».

Il Covid19 ha determinato anche la fine della delocalizzazione?

«La crisi sanitaria e la chiusura delle frontiere hanno fatto nascere l'esigenza di riportare la produzione a livello di prossimità territoriale. Ma questa non è l'unica motivazione che ha spinto gli Stati Uniti a una



soluzione del genere. Negli ultimi anni gli americani hanno subito ingenti furti industriali dalla Cina, che li hanno indeboliti molto. Ora l'America ha deciso di proteggersi sostanzialmente per tutelare la proprietà intellettuale e industriale delle innovazioni».

Una sorta di autarchia, in questo si inserisce anche "Buy american"?

«Buy american è parte della comunicazione del Presidente Biden, ma non è una sua invenzione. È una legge del 1933, dell'amministrazione Roosevelt, che destina una percentuale limitata del bilancio pubblico all'acquisto di beni e servizi prodotti in America».

Rimando sempre in tema di economia interna, il Piano di stimoli di Biden, quantificato in 1900 miliardi di dollari, secondo alcuni potrebbe far crescere l'inflazione. È un pericolo reale?

«Mi rifaccio alle parole del Segretario al Tesoro Janet Yellen, che è stata anche Presidente della Fed. Lei dice: "Act big", quindi "agire grande", cioè fare di più è meglio che fare troppo poco. Il Piano Biden si stima possa mobilitare circa il 9% del Pil americano e determinare un aumento dei prezzi nei tre anni a venire di massimo il 2,25%. Non è assolutamente un'inflazione spaventosa».

Benny Procopio

“

Negli ultimi anni gli americani hanno subito ingenti furti industriali dalla Cina. Ora hanno deciso di proteggersi

Matteo Laruffa



STILE & FINANZA

La professoressa Associata di Geologia Stratigrafica e Sedimentologica

MARIA ROSARIA SENATORE

«GEO Archeo, con la tecnologia salviamo il patrimonio culturale del nostro Paese»

Accostarsi ad una storia raccontata attraverso reperti archeologici ha da sempre un impatto emotivo insostituibile. Purtroppo la pandemia, con la quale abbiamo imparato a convivere da più di un anno, ha provocato gravi danni al mondo della cultura, senza risparmiare musei e siti archeologici. Secondo i dati raccolti dall'Ufficio statistico del ministero per i Beni culturali nel corso del 2020 i visitatori sono calati del 75%, rispetto all'anno precedente. Volgendo lo sguardo alle singole realtà emerge che il Museo Egizio di Torino ha segnato un calo del 70%, le Gallerie dell'Accademia di Venezia del 68%, il Colosseo dell'80%, il Parco archeologico di Pompei dell'85% e il Museo archeologico di Reggio Calabria del 75%. La drastica diminuzione dei visitatori non poteva che comportare un cospicuo decremento degli incassi che sono passati dai 240 milioni di euro del 2019 ai 60 milioni



Incassi dai 240 milioni di euro del 2019 ai 60 milioni del 2020

2020. Nonostante i dati tutt'altro che incoraggianti c'è chi però con grande coraggio non smette di mettere in atto nuovi progetti, come Geo-Archeo, approvato dal Ministero della Ricerca Digitale e Sensoristica per la valorizzazione dei siti geo-archeologici e il patrimonio culturale italiano. «L'Italia è estremamente ricca di aree delle quali si conosce il ruolo condizionante dei processi geologici sulla nascita, sullo sviluppo e sulla scomparsa e conservazione di insediamenti umani. Ci sono numerose aree di interesse archeologico nelle quali i dati e le informazioni geologiche permettono di ricostruire lo scenario naturale al tempo in cui è nato un determinato manufatto e, in taluni casi, diviene possibile defi-

nire le ragioni fisiche della scomparsa o della conservazione e dello sviluppo dello stesso», spiega la professoressa Maria Rosaria Senatore, professoressa Associata di Geologia Stratigrafica e Sedimentologica, GEO/02. «Significativo esempio è la ricostruzione del paleo-paesaggio nell'area di Pompei prima dell'eruzione del 79 d.C. applicando l'analisi geologica, che ha messo in evidenza come i pompeiani utilizzavano il territorio, dimostrando che l'integrazione della geologia all'archeologia permette di mettere in luce una parte della storia di un sito archeologico. Da questa esperienza è nata l'idea di dare valore ad aree, che noi definiamo Geo-Archeo-Siti (G.A.S.), attraverso un progetto organico che ne approfondisca le potenzialità a livello turistico, scientifico ed educativo».

Quali sono le maggiori difficoltà che avete riscontrato in un periodo particolarmente difficile in cui ogni settore si trova a dover fare i conti con la pandemia?

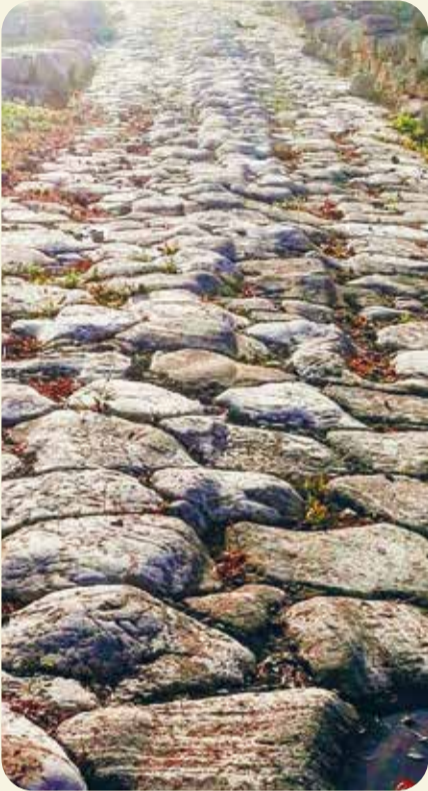
«Il progetto è partito il 1 Gennaio 2021. Da allora i singoli partner stanno svolgendo le attività al proprio interno, nell'ambito dei gruppi di lavoro opportunamente creati, secondo i protocolli operativi che ognuno si è dato. In linea di massima, la maggior parte del lavoro è svolto in modalità remota con ampio utilizzo dello smart working. Anche i frequenti meeting di coordinamento e pianificazione, che vedono la presenza di rappresentanti di tutti i partner, sono svolti in modalità telematica. È inutile dire che la speranza è quella di tornare, al più presto, all'ordinarietà del lavoro quotidiano. A titolo esemplificativo, in vari momenti del progetto è necessa-



Maria Rosaria Senatore



La maggior parte del lavoro è svolto in smart working. Inutile dire che la speranza sia quella di tornare, al più presto alla normalità.



rio svolgere rilievi ed attività in campo che si spera di poter eseguire in maggiore libertà una volta che le attuali restrizioni saranno allentate».

In che cosa consiste esattamente il progetto GEO Archeo?

«L'obiettivo è quello di determinare nuove occasioni di studio scientifico integrato, geologico e archeologico, di alcune aree individuate come G.A.S. e di rendere fruibile il risultato di questa conoscenza integrata e di esporla secondo linguaggi e strumenti alla portata di una vasta tipologia di utenza turistica, scientifica ed educativa. Il progetto punta alla valorizzazione del patrimonio geo-archeologico ed alla promozione del turismo ad esso connesso in una logica sistemica finalizzata a specializzare e qualificare l'offerta turistica culturale, anche attraverso l'attivazione di partnership territoriali, per promuovere un posizionamento competitivo distintivo del geo-archeo-heritage con connotati di esperienza, inclusività e partecipazione.

Da un punto di vista metodologico, GEO Archeo intende porre in essere attività integrate di ricerca pianificata ed

indagini critiche orientate ad acquisire nuove conoscenze ed ulteriori capacità di natura scientifica e tecnologica, da indirizzare allo sviluppo di modelli di descrizione di detti G.A.S. e delle reti in cui essi possono essere collocati. In particolare, le previste attività di Sviluppo Sperimentale saranno orientate a sviluppare prodotti innovativi prototipali per la diffusione della conoscenza e per lo sfruttamento ai fini turistici, scientifici ed educativi dei G.A.S. Italiani tramite piattaforme web, mobile APP e produzioni 3D».

Che ruolo gioca il digitale nel vostro progetto di ricerca?

«Direi fondamentale. Il digitale è il collante e sarà al servizio di tutte le discipline coinvolte: Geologia, Botanica, Architettura, Archeologia, Storia, Marketing, Fisica, Chimica e Sociologia. Si farà largo uso dell'ICT, soprattutto di tecnologie e metodologie innovative quali IoT, ricostruzioni 3D e VR, mobile APP, GIS, sensoristica ambientale, Cloud computing, agenti intelligenti e la tanto vituperata DAD».

Che cosa potete anticiparci dei nuovi paradigmi di intelligenza artificiale che saranno adottati per la diffusione

e la promozione dei G.A.S.?

«In GEO Archeo ci sono vari momenti basati su paradigmi di intelligenza tecnologica in grado di produrre un modello di valorizzazione e fruizione innovativa. Un esempio emblematico è rappresentato da un sistema di profilazione che includerà tecniche di annotazione e generazione autonoma dei contenuti, profilazione dei visitatori per fornire contenuti personalizzati, catalogazione della conoscenza generata dagli utenti così da fornire informazioni importanti agli enti di gestione per migliorare la qualità dei servizi».

Con il diffondersi del mondo del web le visite virtuali stanno superando quelle dirette?

«Indubbiamente è un trend in costante crescita che la pandemia COVID-19 ha ulteriormente accelerato. Voglio puntualizzare, però, che l'obiettivo di GEO Archeo non è tanto quello di virtualizzare i G.A.S. per favorire una loro fruizione in remoto, ma quello di offrire strumenti che possano valorizzare questi luoghi ed arricchirne l'esperienza di visita, soprattutto quella reale».

Matteo Martinasso



LE CIFRE DEL PROGETTO

GEO Archeo è un'iniziativa pubblico-privata, co-finanziata dal MUR, che vede la presenza di due Università pubbliche: Sannio e Sapienza e tre imprese private: **GRAFICA METELLIANA Spa**, **T&G TECHNOLOGY & GROUPWARE Srl (Gruppo FOS)** e **EUPHORBIA Srl Società Benefit**.

Il progetto è stato approvato dal MUR con un budget complessivo di **Euro 3.369.189,96** di cui **Euro 1.756.580,96** per attività di Ricerca Industriale e **Euro 1.612.609,00** per attività di Sviluppo Sperimentale.

Le agevolazioni complessive sono di **Euro 878.290,47** per la Ricerca Industriale e di **Euro 734.298,69** per lo Sviluppo Sperimentale.

I MUSEI DEL FUTURO PUNTANO SULLE VISITE VIRTUALI

La pandemia accelera la digitalizzazione in campo museale. Secondo un sondaggio redatto da NEMO, Network of European Museum Organisations, è stato rilevato che nel mondo il 60% dei musei ha aumentato la propria presenza sul web, con un conseguente aumento del 40% dei visitatori. L'Italia purtroppo però è un passo indietro a causa della carenza di personale, visto che il 51% dei musei non si avvale di alcun professionista con competenze digitali, e dell'assenza di progetti di contenuti. Secondo uno studio dell'Osservatorio Innovazione Digitale nei Beni e Attività Culturali del Politecnico di Milano,

il 76% dei musei è presente su almeno un profilo dei social network ma di essi soltanto uno su quattro, ovvero il 24%, ha un piano strategico per l'innovazione digitale. Secondo i dati Istat relativi al 2018 infatti solo l'11,5% dei musei statali ha effettuato la catalogazione digitale del proprio patrimonio. Quanto alla strumentazione digitale, il 43,7% dei musei statali ha un sito web, il 65,9% ha un account social, mentre solo il 9,8% offre la possibilità di una visita virtuale. Dati che non possono

che suscitare una tiepida risposta da parte degli utenti. Dall'indagine quantitativa commissionata da Impresa Cultura Italia-Confcommercio a Swg per analizzare i consumi culturali durante il lockdown, è emerso che le visite virtuali a musei e siti archeologici durante il lockdown sono risultate un vero e proprio flop, visto che il 28% delle persone ne ignorava l'esistenza, il 51% era al corrente della possibilità ma non l'ha sfruttata e solo il 4% ha fatto una visita virtuale

completa. Per il futuro della digitalizzazione della cultura serve dunque una maggior consapevolezza. Il piano per la digitalizzazione del patrimonio è il più corposo di quelli presentati dal Ministero nell'ambito dei fondi Next Generation EU. «Dieci miliardi sono stati stanziati per una piattaforma digitale pubblica, che stiamo costruendo con Cassa depositi e prestiti ma che potrà avere anche partner privati, che possa presentare a pagamento in Italia e nel mondo l'intera offerta culturale del nostro Paese», ha dichiarato Dario Franceschini, ministro per i beni culturali.

Matteo Martinasso

Il ministro Franceschini: «Stanziati per una piattaforma digitale pubblica»



Jannik Sinner, campione ATP Sofia 2020
e più giovane vincitore di una finale ATP in 12 anni.

Filippo Tortu,
Primatista italiano dei 100 metri.

WELCOME TO THE NEXXT GENERATION

Noi di Fastweb ci alleniamo ogni giorno per raggiungere sempre nuovi obiettivi. L'impegno e la determinazione non ci servono solo per conquistare nuovi record: ogni traguardo che tagliamo è per noi un nuovo punto di partenza, per costruire un futuro che sia più semplice, libero e davvero alla portata di tutti. È questa la nostra sfida: portare tutti gli italiani alla migliore velocità possibile grazie a una rete in continua espansione e a nuove tecnologie che abbattano limiti e barriere. Perché insieme facciamo tutti parte della stessa squadra. **La NeXXt Generation è iniziata.**



FASTWEB
un passo avanti



MAIN PARTNER DELLA SQUADRA OLIMPICA ITALIANA

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

MODA & FINANZA

Il presidente di SISTEMA MODA ITALIA

MARINO VAGO

«8 miliardi di investimenti per la ripresa della filiera e sul green regole uguali per tutti»

Perdita di fatturato nei prossimi 3 anni di circa 9 miliardi di euro rispetto ai dati 2019, la chiusura di circa 6.500 imprese (il 15%) con la perdita di circa 70mila posti di lavoro (il 17,8%). Il Settore Tessile-Abbigliamento non ripartirà a breve. Anzi sarà una ripresa lenta, rispetto alle previsioni, che darà risultati solo nella seconda metà del 2023. Gli ultimi dati elaborati per Sistema Moda Italia dal Centro Studi di Confindustria Moda, lasciano poco spazio all'ottimismo.

«Un vero e proprio tsunami economico e sociale» dice il presidente di Sistema Moda Italia, la federazione delle industrie del tessile-abbigliamento, Marino Vago. «Una crisi che però potrebbe essere meno grave se fosse messa in atto una solida e articolata politica di investimenti da attivare tempestivamente, non solo per preservare, ma soprattutto per rilanciare la filiera».

Per questo motivo SMI ha ritenuto indispensabile attivarsi come referente istituzionale del Governo? «Abbiamo proposto una strategia di intervento strutturale per il rimbalzo della filiera, concepita su tre livelli operativi e con investimenti complessivi per circa 8 miliardi di euro».

Quali interventi sono indispensabili per la federazione?

«Subito, interventi di emergenza, da attivarsi nell'immediato e finalizzati a salvaguardare le professionalità e ad agevolare i processi di ristrutturazione, consentendo sia di affrontare il delicato tema sociale delle uscite dal lavoro che quello delle entrate di nuove professionalità richieste dal settore nei prossimi anni. Poi, senz'altro interventi strategici di medio periodo, per cui previsti stanziamenti per 4 miliardi di euro che serviranno per la messa in atto degli effetti relativi agli ambiti qualificanti della circolarità, innovazione creativa, digitalizzazione e recupero di competitività settoriale.»

Marino Vago



Infine, interventi strategici di lungo periodo, in rafforzamento e completamento delle misure previste nella fase precedente, eminentemente strutturali, negli ambiti della promozione, della formazione e della riqualificazione delle risorse umane».

Alla luce di ciò che è accaduto, non sarebbe corretto ripensare il modello di business?

«L'attuale crisi costituisce

per dimensione e complessità una vera minaccia al patrimonio di imprese e competenze della filiera, molto fragile nella sua unicità. Il dossier, costruito con la collaborazione della Divisione Ricerca Applicata e Advisory della Business School LIUC - Università Cattaneo e di Luca Bettale di Long Term Partners prevede, proprio grazie agli interventi strutturali di ridisegnare il modello di business delle imprese del settore, che usciranno da questa crisi molto cambiate»

Parliamo di digitale e open innovation?

«Certamente. Sono due concetti che sono già diventati leve fondamentali per il business delle nostre aziende, durante questo anno eccezionale. Sono elementi chiave per traghettare il tessile verso un ritorno alla competitività. La crisi ci ha reso tutti più digitali in un tempo brevissimo e abbiamo imparato che l'open innovation può fare davvero grandi



cose. Il tessile ha adottato nuovi sistemi di presentazione digitale che entrano a pieno titolo nel nostro lavoro di tutti i giorni. Col ritorno alla normalità questi elementi saranno perfettamente integrati nel nostro nuovo modo di fare impresa». **L'Unione Europea chiede una filiera dell'abbigliamento sempre più sostenibile e introduce una legislazione radicale per incoraggiare produttori, rivenditori e consumatori a diventare "verdi". È fattibile secondo lei?**

«Negli ultimi tempi è diventato di moda parlare di sostenibilità, di filiera verde e quant'altro, ma è importante sottolineare come siano molte le aziende della filiera italiana, che da più di dieci anni la sostenibilità la perseguono con serietà e investimenti importanti. Per cui, non sarà certo la nostra filiera a non condividere una legislazione europea green, purché venga pensata e realizzata nell'interesse comune sia del consumatore che del produttore e non nasca "strabica" come troppe altre volte è successo, un esempio per tutti il REACH». **Perché cosa c'era che non andava?**
«Che non funziona per tutti allo stesso modo. La finalità del regolamento (CE) n. 1907/2006 dell'Unione europea, è adottare norme per migliorare la protezione della salute umana e

dell'ambiente dai rischi che possono derivare dalla presenza di sostanze chimiche. Un'ottima cosa che le aziende italiane ed europee rispettino una legislazione per la tutela di tutti, in particolare della salute dei consumatori. Del resto la sostenibilità sociale, ambientale e di qualsiasi altro tipo è una priorità di tutte le aziende della filiera del tessile-moda-abbigliamento. Non da oggi né da ieri, bensì da almeno dieci anni. Però a Bruxelles e alla Wto chiediamo regole uguali per tutti, non scorciatoie».

Cosa intende?

«Che le norme non si applicano ai prodotti importati. Detto molto semplicemente, quelle stesse regole che noi dobbiamo rispettare, permettono al contempo che una maglietta invece importata in Europa non subisca alcun controllo sulla presenza di sostanze chimiche ammesse. Parlo del tessile-abbigliamento e delle imprese asiatiche, perché è la situazione che conosco meglio. Ma il ragionamento vale per tutti i settori del made in Italy che utilizzano prodotti chimici e che puntano a essere competitivi in Italia, nell'Unione europea e in tutto il mondo. Perché questa è la vocazione di una manifattura votata all'export, come quella italiana»

Viola Rigoli

“
Senza una solida e articolata politica di investimenti, rilancio solo nella seconda metà del 2023

MERCATI IN RIPARTENZA

Numero totale risposte per ogni item (paesi/aree con maggior numero di segnalazioni) - Possibili più risposte



Fonte: Confindustria Moda - 4° Indagine Interna impatto Covid-19, febbraio 2021

CALO STIMATO DEL FATTURATO NEI DODICI MESI 2020 RISPETTO AL 2019



TMA Fatturato atteso 2020: 72,5 miliardi €

FATTURATO ATTESO NEL 1° TRIMESTRE 2021 RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2020

Composizione percentuale su totale rispondenti



**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

INVESTIMENTI SU CUI PUOI CONTARE

Certi investimenti sono come i legami tra le persone. Si consolidano attraverso le generazioni e creano stabilità e fiducia nel tempo.

In PIMCO da quasi 50 anni operiamo nella gestione attiva di fondi obbligazionari costruendo ogni giorno un legame di fiducia con milioni di investitori.

► Scopri di più su pimco.it/obbligazionario

PIMCO

Gestione globale attiva di fondi obbligazionari

Messaggio pubblicitario di natura informativa. PIMCO Europe GmbH (Società n. 192083) e la filiale italiana di PIMCO Europe GmbH (Società n. 10005170963) sono autorizzate e regolamentate in Germania dall'Autorità di vigilanza finanziaria federale tedesca (BaFin). La filiale italiana è inoltre soggetta a vigilanza della CONSOB. Prima della sottoscrizione leggere il Prospetto e il KIID disponibili presso i Collocatori. ©2021, PIMCO.

A company of Allianz

SPORT & FINANZA

L'analista e fondatore di Intermedia Analisi e la docente dell'Università Moro di Bari

RICCARDO PAONCELLI E DANIELA CATERINO

«Calcio e Borsa, il delisting è un richiamo fortissimo ma serve prudenza»

IL MIO CONSIGLIO AI TIFOSI È DI NON INVESTIRE

Che le società calcistiche siano quotate in Borsa è stupidaggine colossale», attacca l'analista e fondatore di Intermedia Analisi Riccardo Paoncelli. «Credo che nessuna regola possa funzionare se non vale per tutti. O c'è l'obbligo per le società professionistiche di quotarsi, oppure non deve essere permesso a nessuno perché si crea una distonia assurda nella capacità di comunicare di un'azienda rispetto a un'altra. E non vedo che vantaggio ci sia: non raccoglie soldi al mercato perché hanno preso veramente quattro "caramelle" e non c'è affidabilità...».

In che senso?

«Quotare una società in cui il flottante è il 10%... Che cosa sto dando al mercato? Soltanto una fregatura perché mi sono garantito semplicemente il fatto che io ho uno status di società quotata. Sono operazioni nate soltanto a scopo propagandistico». Nell'ultimo periodo si parla sempre più spesso di delisting... «Io lo farei subito. Ci sarebbe una grande convenienza, perché intanto non si dovrebbero più certificare i bilanci, perché farlo alla Consob è ben altra cosa rispetto a quella per gli altri club e si possono spalmarle le perdite come si vuole. E, poi, senza quotazione è molto più facile vendere la società, senza vincoli e senza avere le formalità delle offerte pubbliche di acquisto a

cifre predefinite, accordandosi sulle modalità di vendita come meglio si crede».

È anche più facile attrarre investitori?

«Sì, senza freni burocratici. Inoltre, l'investimento in Borsa non porta utili, né sul breve né sul lungo periodo. Anche ipotizzando un +25% o un -25% non si va da nessuna parte». Quotazione complicata, momento difficile. La soluzione può essere quella di togliersi il paraocchi e guardare ad altri modelli più funzionali».

Per esempio?

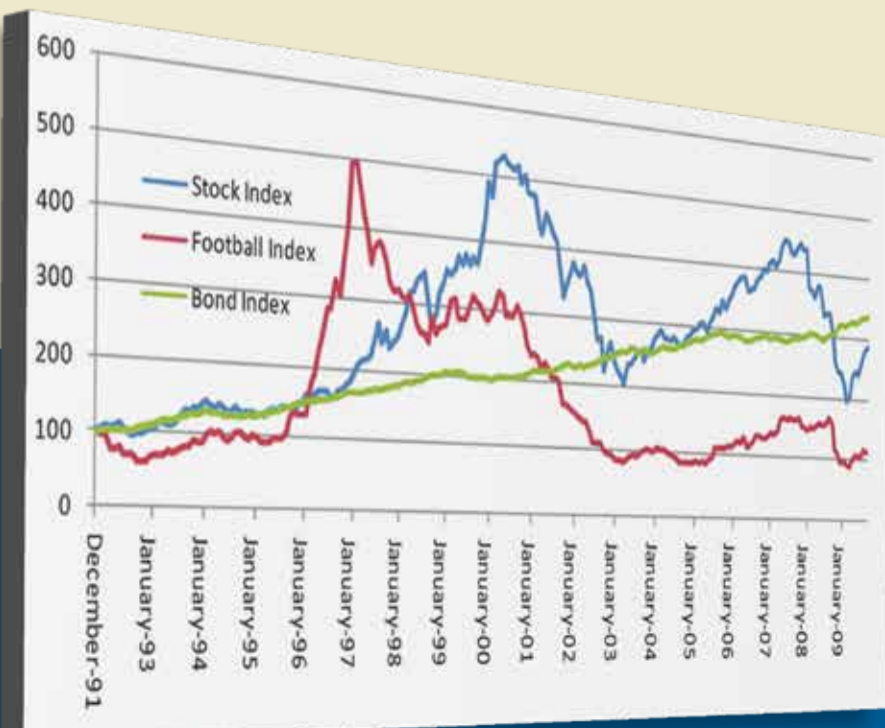
«So che è impossibile per la situazione attuale, ma credo che l'esempio vincente sia la Nba, la lega di basket Usa. Sarebbe una formula vincente a tutti gli effetti. Una lega centralizzata in grado di organizzarsi e di gestire risorse quasi uguali per tutti, con un salary cap per gli stipendi e soprattutto senza retrocessioni che permettono di investire in maniera migliore e senza ansie e con il draft, per cui la squadra peggiore può acquisire il giocatore più forte in prospettiva. Se non si arriva al punto di equilibrare i campionati non si va da nessuna parte. Basti pensare quanto siano volatili i valori dei cartellini dei giocatori e che di fatto nessuna società in Italia dispone di uno stadio di proprietà davvero funzionale che possa generare reddito durante tutta la settimana a prescindere dalla manifestazione sportiva. Non possiamo guardare

al calcio con una logica che appartiene al secolo scorso. Siamo nel 2021, non ci possiamo più preoccupare del lato romantico del calcio. Il calcio è spettacolo e business, non è più uno sport da un bel pezzo». **Consiglierebbe a un investitore o a un tifoso di immettere risorse in una società di calcio?** «Assolutamente no! Basti guardare i bilanci in rosso e quanto si è vinto

come calcio italiano in Europa negli ultimi anni: nulla. Se si spende tanto, almeno si deve avere un ritorno. In Italia abbiamo speso senza avere di fatto nulla in cambio. È la dimostrazione che si è sbagliato e che si continua a sbagliare a livello di gestione globale. Ma continuiamo ad andare avanti sempre nella stessa maniera...».

Mariano Boero

Riccardo Paoncelli





I TITOLI NON SCENDERANNO PIÙ IN BASSO DI COSÌ

Andarsi a quotare ora sarebbe un azzardo ma altrettanto potrebbe esserlo scegliere di andare in delisting», frena la professoressa Daniela Caterino, Ordinario di Diritto commerciale all'Università Moro di Bari titolare di un corso specifico sul tema. «La scelta di quotarsi va al di là delle difficoltà e del fatto che si bruci capitalizzazione quando le cose vanno male, come è successo in quest'anno. Lo status di essere quotato corrisponde a caratteristiche qualitative elevate, soprattutto all'estero. Ma è vero che dal punto di vista del business non è che modifichi il ciclo produttivo e l'organizzazione del club. Però va a incidere sul livello di trasparenza e sui controlli esterni, quindi è una scelta che influisce in primo luogo sull'immagine e può forse avere delle ricadute in termini di buona organizzazione dei flussi informativi».

Su chi peserebbe?

«Il delisting avrebbe un impatto anche e soprattutto sul pubblico dei piccoli azionisti fidelizzati che sono in grandissima misura tifosi e anche per questo non è una scelta che si può fare a cuor leggero e la riprova è proprio quella che malgrado ci sia stata una perdita di capitalizzazione notevolissima allo stato nessuno dei club quotati in Italia ha di fatto avviato la procedura di delisting -

dice Caterino - Certo io non vorrei essere nei loro panni: qualunque scelta comporta delle ricadute pesanti anche perché il fatto che ci siano state perdite consistenti è ormai un dato storico che non verrebbe sanato dal delisting. Ci andrei comunque molto molto cauta, dato che sono titoli che esprimono emotività e chi valuta le mosse della società dovrebbe a sua volta vestire i panni dello psicologo nel senso che dovrebbe valutare anche l'impatto eminentemente motivazionale che questo tipo di decisioni possono generare. Ecco, strategicamente sarebbe stato forse opportuno non quotarsi proprio ma arrivati a questo punto io terrei duro anche perché le prospettive non sono di peggioramento ulteriore».

A chi ispirarsi?

«Il modello vincente arriva dall'Inghilterra ed è l'Arsenal. Ha una grande diversificazione del business e in particolare una holding immobiliare che è riuscita a far funzionare bene i conti del gruppo anche perché si tratta di un'attività più solidità e molto meno condizionata dalla pandemia nell'ultimo anno. Inoltre, ha uno stadio di proprietà moderno e funzionale che è una base imprescindibile, un asset fondamentale perché anche la quotazione funzioni».

Meglio evitare di investire quindi?

«Premesso che non sono una

consulente e mi guardo bene dal dare consigli... Teniamo presente che più in basso di così è difficile che possano scendere quindi in questo momento e con questo valori tutto sommato direi sì. Ecco, per fare un esempio, magari 10 euro li investirei, 100 probabilmente già no...».

Mariano Boero

Daniela Caterino



Casa Testori porta l'arte online

I Lunedì di Casa Testori



Ogni settimana un appuntamento in diretta con i protagonisti del mondo dell'arte. Tutti i Lunedì alle 21,15 sul canale YouTube e sulla pagina Facebook di Casa Testori

Prossimo appuntamento:

Lunedì 15 Marzo, ore 21.15

“Io dico io”: la mostra tutta al femminile alla Galleria Nazionale d'Arte Moderna di Roma. Con le curatrici **Lara Conte, Cecilia Canziani e Paola Ugolini.**

Succede a New York. Collegamento con **Marco Pariani e Federico De Francesco**, due artisti italiani che lavorano nella Grande Mela. Due loro mostre hanno riscosso grande consenso.

Hopper, un artista per questo nostro tempo



Un ciclo dedicato al grande pittore americano: come ha titolato un giornale Usa, con la pandemia “siamo tutti dentro un quadro di Hopper”.

Ogni settimana un capolavoro analizzato da occhi esperti. In collaborazione con il Museo Diocesano di Milano.

Prossimi appuntamenti:

Martedì 16 Marzo, ore 18.30

“Rooms by the Sea”
con **Andrea Dall'Asta**, direttore della Galleria San Fedele

Martedì 23 Marzo, ore 18.30

“Western Motel”
con **Silvano Petrosino**, filosofo, docente di Teoria delle comunicazioni in Univesità Cattolica.

Link zoom sul sito di Casa Testori.

Con il sostegno di Gi Group



per info inquadra
il QR Code



Casa
Testori
ASSOCIAZIONE CULTURALE

casatestori.it



per info inquadra
il QR Code

SPORT & FINANZA



IN ITALIA QUOTATE SOLO JUVENTUS, LAZIO E ROMA CALCIO E BORSA UNA STORIA TRAVAGLIATA

Il fenomeno della quotazione delle società calcistiche in Borsa si è sviluppato a partire dagli anni '80 in Inghilterra e ha per origine quel radicale cambio di paradigma che, proprio in quegli anni e nel decennio successivo, ha reso le squadre di calcio delle vere e proprie società di capitali a scopo di lucro. La prima a quotarsi in borsa fu, nel 1983, il Tottenham, allora guidato dal visionario presidente Irving Scholar, uno dei principali fautori della finanziarizzazione del mondo del calcio. Fu anche uno dei primi sostenitori della fondazione della Premier League, nata nel 1992 come cartello dei club inglesi in grado di imporre ai colossi televisivi pagamenti più elevati per i diritti di trasmissione delle partite. In Italia, l'apertura a questo fenomeno avvenne più tardi, dopo che, nel 1996, fu rimosso il divieto dello scopo di lucro e nel 1997 la Borsa valori fu privatizzata. Il primo club italiano a quotarsi è stato la Lazio, nel 1998, seguito nel 2000 dalla Roma e nel 2001 dalla Juventus, le uniche tre del nostro campionato. Fin da subito, a livello internazionale, l'evento della quotazione dei club si è accompagnato allo sviluppo di nuove esigenze di diversificazione delle attività di gestione, con esiti diversi nei vari paesi europei. L'obiettivo di questa diversificazione è ridurre la forte influenza dei risultati agonistici sul valore dei titoli, influenza che, secondo la maggior parte degli studi, interviene soprattutto in caso di risultati negativi. In generale l'espansione orizzontale della gestione ha comportato la crescita di attività parallele a quella sportiva legate all'immagine del club, al merchandising, e, soprattutto nel calcio inglese, ha portato a un modello di club legato a uno stadio di proprietà e alla vendita dei biglietti.

Da questo punto di vista, un esempio virtuoso è il Manchester United, che ha saputo sviluppare le sue attività collaterali adeguatamente, con proventi commerciali che nel 2019 hanno coperto il 44% del fatturato e uno stadio tra i più capienti al mondo, producendo anche risultati moderatamente positivi in borsa. Al di fuori di queste eccezioni, però, la breve storia del calcio in borsa è stata ampiamente travagliata, e gli esempi negativi, anche al di fuori dall'Italia, tendono a prevalere su quelli positivi, a partire dallo stesso Tottenham di Scholar, che nel 1993 dovette fronteggiare una grave crisi causata in gran parte dalle ingenti spese derivanti dalle attività collaterali, e che portò alla fuoriuscita dal club del presidente. Storicamente i titoli delle società calcistiche sono considerati rischiosi e imprevedibili, proprio perché, come evidenziato da studi di settore, tendono ad essere più legati ai risultati sportivi che all'andamento generale del mercato. In più, anche guardando a esempi virtuosi, come Ajax in Olanda e Borussia Dortmund in Germania, che sono state in grado negli ultimi anni di generare quasi sempre notevoli flussi di cassa positivi, o lo stesso Manchester United, si nota che il premio al rischio di mercato è stato, fatta eccezione per alcuni periodi, nullo o negativo. Queste le principali ragioni per cui, dopo la fase di entusiasmo della fine degli anni '90 e dei primi anni 2000, dal 2009 a oggi il numero di società europee in borsa è sempre sceso, con l'avvio di una fase di delisting che ci porta alla situazione attuale, con 24 club quotati in Europa, di cui 3 in Inghilterra, 3 in Italia, 1 in Francia e Germania, e neanche uno in Spagna.

Marco Battistone



Il presidente nazionale delle Imprenditrici di Fipe

VALENTINA PICCA BIANCHI

«Investire sulle donne è strategico per la crescita dell'intero Paese»

→ segue da pag. 1



Valentina Picca Bianchi



FEDERAZIONE
ITALIANA
PUBBLICI
ESERCIZI

delinea uno scenario drammatico, la Fipe stima in circa 60.000 le imprese di pubblico esercizio che saranno costrette a chiudere nel 2020. E nel quadro generale di questa perdita, circa 11mila riguardano le imprese gestite da donne».

La presenza delle donne nei pubblici esercizi è importante per il settore. In che modo si valorizza questa componente e come si sviluppa una nuova sensibilità sindacale alle problematiche della categoria (per dirne una la flessibilità)?

«Rafforzando la loro identità individuale e professionale, portando valore nei contesti in cui operano. Creando condizioni perché le donne acquisiscano maggiore consapevolezza del proprio ruolo, ma anche l'importanza della libertà decisionale sui processi gestionali e finanziari delle proprie imprese».

Quali sono le sfide più importanti che il mondo dell'imprenditoria femminile si trova a dover affrontare?

«Se il mondo dell'impresa sta affrontando una crisi epocale di cui si fa fatica anche solo a delinearne confini e futuri risvolti, l'imprenditoria femminile, così come tutto il mondo del lavoro femminile e giovanile, è stato travolto in modo amplificato dalla crisi pandemica aggiungendo carico oltre le dinamiche da sempre complesse e correlate al mondo del fare impresa al femminile».

Quali sono i pilastri su cui si basa il vostro lavoro per cercare risposte adeguate?

«Le imprese guidate da donne sono molto spesso socialmente più responsabili, più attente alla sostenibilità aziendale ed hanno ampi margini di crescita. Questo è certamente un importante motore su cui puntare per uno sviluppo equilibrato e innovativo dei nostri territori, come ci indica anche l'Unione europea con il Recovery Fund».

Quali sono i punti forti della leadership femminile?

Le donne imprenditrici riescono a comprendere meglio quando è il caso di prendere decisioni rischiose; le donne manager ostentano di meno i successi delle loro imprese, sono capaci di gestire il lavoro in modo diverso rispetto ai colleghi e sono più propense a reinvestire gli utili per supportare la crescita dell'impresa».

Quali sono le prospettive di sviluppo e di rilancio delle imprese dei Pubblici esercizi?

«La pandemia ha portato alla perdita

di posti di lavoro, ma sul numero di donne e giovani colpiti è drammatico. La crisi ha investito il mondo dei servizi, delle piccole imprese e del lavoro autonomo delle donne, determinando un calo occupazionale di 44mila unità nel 2020 (di cui il 70% donne). Nel solo mese di dicembre 2020 la cifra è 101 mila, di cui quasi tutte lavoratrici indipendenti. L'imprenditoria femminile ha bisogno di servizi, di supporto formativo, di incentivi finanziari e di processi di evoluzione socio-culturale. Confido che questo governo metta in campo azioni concrete per il superamento del gender gap, l'empowerment femminile, il riconoscimento sociale ed economico dei lavori di cura e la loro condivisione, la parità salariale, le pari opportunità di lavoro e carriera».

Simona Sirianni

La legge di bilancio per il 2021 ha istituito questo supporto all'avvio e al rafforzamento della struttura finanziaria e patrimoniale delle imprese condotte da una donna, vero, ma lo stanziamento è di soli 20 milioni di euro per gli anni 2021 e 2022. Non mi sembra esattamente entusiasmante. Inoltre, non si conosce nemmeno il decreto che disciplinerà le modalità per attuare gli interventi previsti. Miglioriamo un po' con il meccanismo gestito dal MEF, decisamente più virtuoso, visto che prevede il coinvolgimento del Ministero delle Pari Opportunità e la costituzione di una task force femminile con compiti di indirizzo, analisi e raccomandazioni. Ma siamo molto lontani dal rispondere adeguatamente alle vere esigenze del settore».

Perché di cosa avreste bisogno davvero?

«Investire sulle donne è strategico per la crescita dell'intero Paese. E ci aspettiamo con nonostante tutto il bel parlare, una fetta sostanziosa dei fondi del Recovery Fund sia a supporto dell'occupazione femminile

superato la quota di 1 milione e 33mila unità, pari al 21,86% del totale delle imprese. Un numero poco esaltante, visto che in pratica solo un'attività su 5 è guidata da una donna. Ma l'arrivo della pandemia ha fatto emergere ancora di più problemi affrontati parzialmente o non affrontati come ad esempio il disinteresse per l'infanzia, la mancata conciliazione famiglia/lavoro, l'insufficienza del welfare sociale sui servizi alla persona ed ha rivelato l'urgenza di intervenire su questi aspetti».

Per quanto riguarda invece le imprese femminili nei pubblici esercizi, che sta succedendo?

«Secondo i dati dell'Osservatorio Unioncamere nel III trimestre del 2020 le imprese del settore gestite da donne, erano 100.043 pari al 29,4% del totale. La dinamica delle imprese tra il 2019 e il 2020 evidenzia come, dopo anni in cui le imprese femminili segnavano crescita superiori alle imprese maschili, questa maggiore velocità si sia praticamente annullata.

A livello di mortalità delle imprese del settore Pubblici Esercizi si



Il Fondo a sostegno del settore è di soli 20 milioni di euro per gli anni 2021 e 2022.

Le imprese in rosa spesso più responsabili

Principali caratteristiche imprenditoriali per genere



LEADER DI PMI UOMO

- 1 | Autodisciplina (40%)
- 2 | Passione e slancio personale (34%)
- 3 | Conoscenza del mercato (32%)



LEADER DI PMI DONNA

- 1 | Capacità di relazione/comunicazione con le persone (37%)
- 2 | Autodisciplina (34%)
- 3 | Competenze di gestione finanziaria (32%)

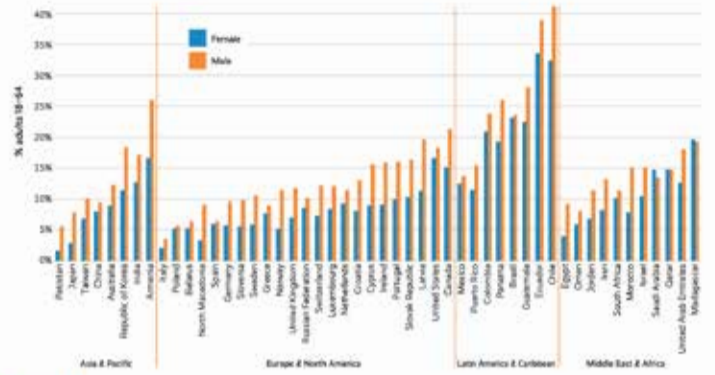
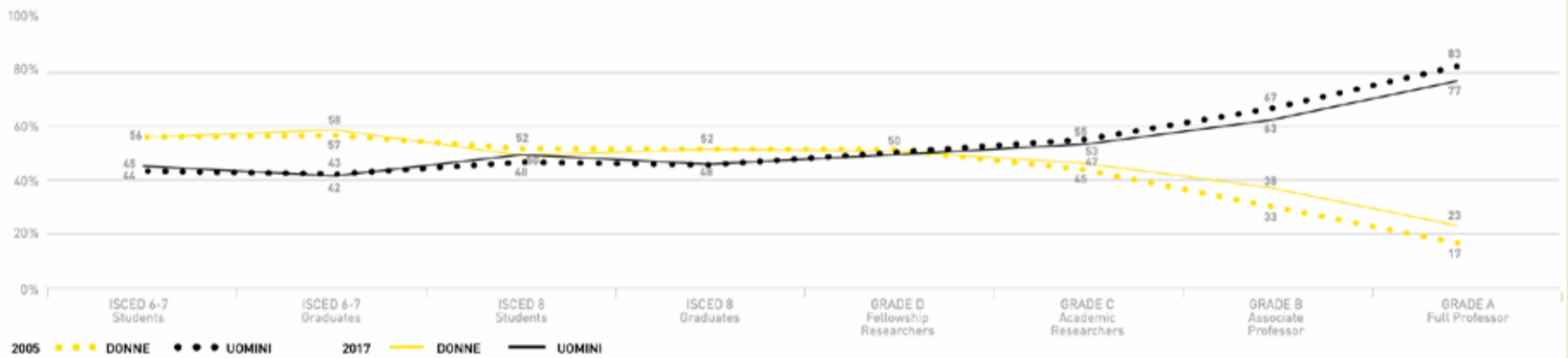


FIGURE 5.1 TEA by gender (% adults)
Source: GEM/ALM Prevalence Survey 2019

Andamento carriera Donne/Uomini in EU-28 - Percentuali



Fente: UNESCO - Eurostat

Dinamica delle imprese femminili 2014-2019 a confronto con quella maschile (valori assoluti)

	IMPRESE FEMMINILI		IMPRESE MASCHILI		TOTALE	
	VALORI ASSOLUTI	%	VALORI ASSOLUTI	%		%
Agricoltura, silvicoltura e pesca	-9.588	-4,4	-15.678	-2,9	-25.266	-3,3
Industria	806	0,5	-64.723	-4,1	-63.917	-4,3
Servizi	34.464	4,0	72.967	2,9	107.431	3,1
Micro [0-9 add.]	29.886	2,4	-10.719	-0,2	19.167	0,3
Piccola [10-49 add.]	7.649	21,8	20.042	9,6	27.691	11,3
Medio-grande [50 add. e oltre]	545	17,4	3.381	11,1	3.926	11,7
Ditta individuale	-11.159	-1,3	-96.395	-4,0	-107.554	-3,3
Società di persone	-20.859	-11,8	-100.065	-11,0	-120.924	-11,1
Società di capitali	68.030	28,1	207.967	16,7	275.997	18,6
Altre forme	2.068	5,7	1.197	0,7	3.265	1,6

	IMPRESE FEMMINILI		IMPRESE MASCHILI		TOTALE	
	VALORI ASSOLUTI	%	VALORI ASSOLUTI	%		%
Centro-Nord	19.040	2,3	-28.395	-0,9	9.355	0,2
Mezzogiorno	19.040	4,1	41.099	2,7	60.139	3,0
Giovanili	-16.609	-9,3	-62.123	-13,4	-78.732	-12,3
Straniere	27.569	22,7	63.745	15,8	91.314	17,4
Artigiane	2.642	1,2	-89.059	-7,6	-86.417	-6,3
Cooperative	454	1,5	-2.248	-2,0	-1.794	-1,3
TOTALE	38.080	2,9	12.704	6,3	50.784	8,8

* La definizione di imprese giovanili si basa sulla stessa logica dell'algoritmo di definizione di imprese femminili, con la sola sostituzione della variabile "genere" con quella di "età".

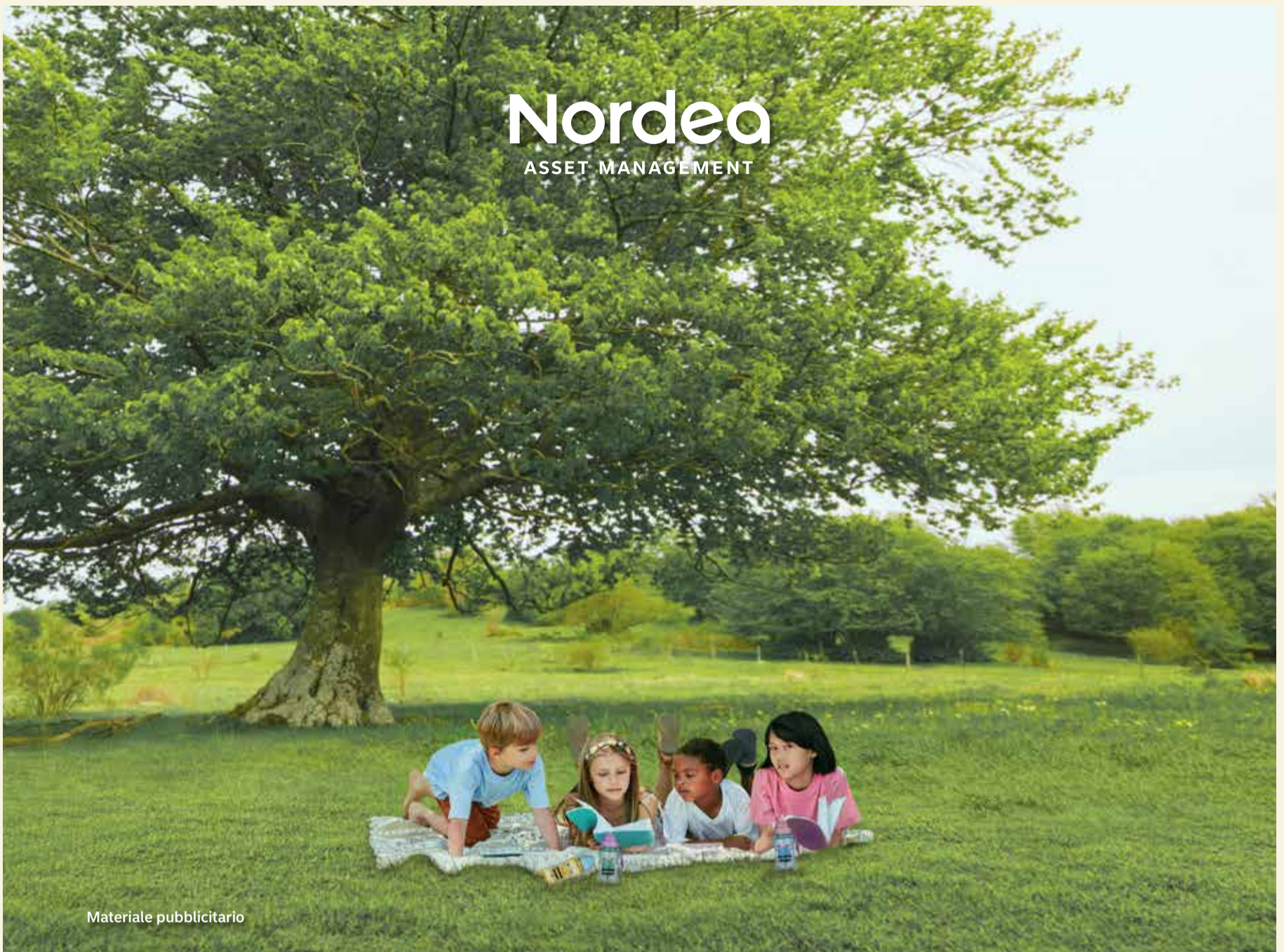
Incidenza percentuale delle imprese femminili sul totale delle imprese per provincia, anno 2019 (classi di valori percentuali)



% di imprese femminili sul totale delle imprese
 ■ da 24,8 a 30,5 [21] ■ da 23,3 a 24,8 [19] ■ da 22 a 23,3 [18] ■ da 20,1 a 22 [23] ■ da 16,5 a 20,1 [22]

Fente: elaborazioni S.C. Careri su dati Osservatorio dell'imprenditoria femminile, Utiscomercio-Infocameri

L'imprenditoria femminile ha bisogno di servizi, di supporto formativo, di incentivi finanziari e di processi di evoluzione socio-culturale



Materiale pubblicitario

Social Empowerment. Dai potere al tuo futuro.

Insieme siamo più forti. Allinea il tuo portafoglio con gli SDG sociali per creare un impatto positivo e per un futuro sostenibile.

Dai valore ai tuoi investimenti.

Nordea 1 - Global Social Empowerment Fund

LU2257592431 (BP EUR) / LU2257592605 (BI EUR)

[nordea.it/SocialEmpowerment](https://www.nordea.it/SocialEmpowerment)

I comparti citati fanno parte di Nordea 1, SICAV, una società di investimento a capitale variabile (Société d'Investissement à Capital Variable) con sede in Lussemburgo, costituita validamente ed in esistenza in conformità alle leggi in vigore in Lussemburgo e alla direttiva n. 2009/65/CE del 13 luglio 2009. Il presente documento contiene materiale pubblicitario e potrebbe non fornire tutte le informazioni rilevanti rispetto al/i fondo/i presentato/i. Gli investimenti riguardanti i fondi Nordea devono essere effettuati sulla base del Prospetto informativo e del Documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID), che sono disponibili sul sito internet www.nordea.it, insieme alle relazioni semestrali e annuali, e ad ogni altra documentazione d'offerta. Tale documentazione, sia in inglese che nella lingua locale del mercato in cui la SICAV indicata è autorizzata per la distribuzione, è anche disponibile senza costi presso Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Lussemburgo, e in Italia, presso i Soggetti collocatori. L'elenco aggiornato dei Soggetti collocatori, raggruppati per categorie omogenee, è messo a disposizione del pubblico presso gli stessi Soggetti collocatori, e presso i Soggetti incaricati dei pagamenti: State Street Bank International GmbH – Succursale Italia, Allfunds Bank S.A.U. - Succursale di Milano, Société Générale Securities Services S.p.A., Banca Sella Holding S.p.A., Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A., CACEIS Bank S.A., Italian Branch e sul sito www.nordea.it. Il Prospetto ed il Documento contenente le informazioni chiave per gli investitori (KIID) sono stati debitamente pubblicati presso la Consob. Pubblicato da Nordea Investment Funds S.A., 562, rue de Neudorf, P.O. Box 782, L-2017 Luxembourg, che è autorizzata dalla Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF) autorità lussemburghese di sorveglianza dei mercati finanziari.

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu



LIBRI & FINANZA

Il presidente dell'Istituto Bruno Leoni

FRANCO DEBENEDETTI

«Etica dell'impresa e pandemia: l'importanza di continuare a produrre profitti»

Che ruolo hanno davvero le imprese nella società? Perseguire gli utili in un mondo sconvolto da crisi ambientali e pandemie è immorale o, al contrario, è proprio questa l'unica loro vera responsabilità?

Prova a dare una risposta l'ingegner Franco Debenedetti che nel suo ultimo libro *Fare profitti* (edizioni Marsilio) guida i lettori attraverso un'analisi dell'etica dell'impresa. «L'impresa è l'unità base dell'economia capitalistica, potremmo dire il suo "mattoncino di lego". Ad essa viene assegnata la responsabilità di creare ricchezza, producendo beni e servizi che la società vuole comprare a un prezzo superiore a quello degli input necessari a produrli», spiega Debenedetti.

«Questo surplus è il profitto, e i profitti di tutte le imprese formano la ricchezza della nazione. La pandemia distrugge ricchezza quindi a maggior ragione è necessario che le imprese che possono farlo lavorino e producano profitti, perché quelle che non ci riescono chiudono e chi vi lavorava al suo interno perde il proprio lavoro».

Quanto influiscono i giganti del web sulla crisi della produttività?

«Possono influire positivamente se si fa buon uso dei servizi che essi offrono. Il web, per meglio dire, le applicazioni sulla rete aumentano la produttività. In Italia la produttività non cresce da oltre 20 anni, e una delle cause viene individuata proprio nello scarso uso della digitalizzazione».

L'innovazione può essere considerata ancora oggi più che mai importante per lo sviluppo?

«Lo è oggi come del resto lo è sempre stata, perché permette di produrre cose note a minor costo, ma soprattutto nel produrre nuove cose utili».

Come può essere spiegato in breve il

mito fallace dello short-termismo a cui lei dedica un capitolo del suo libro?

«E' la supposta tendenza naturale dei mercati finanziari di tendere al breve termine. E quindi dei manager di gestire le aziende mirando solo al risultato economico a breve, quello delle relazioni trimestrali, e non all'andamento futuro, tipicamente di 5 anni. Mito fallace, perché contraddetto sia sul piano teorico che su quello di fatto. La quotazione di un titolo dipende dal valore attualizzato di tutti gli utili futuri: una cattiva notizia lo fa diminuire, ma la previsione di grandi utili futuri fa sì che il mercato dia valutazioni elevatissime a imprese, tipicamente start-up, che non hanno mai guadagnato un euro ma di cui si prevedono luminosi futuri».

Quanto pensa possa aver influito la pandemia sulla differenziazione sociale delle persone? Si è creato un divario ancora più grande tra imprenditori e titolari di aziende e i loro dipendenti?

«E' chiaro che chi è ricco è probabile che lo diventi solo un po' meno ma la

polarizzazione che la pandemia ha fortemente aumentato non è all'interno delle imprese, tra imprenditori e lavoratori, bensì, e

La ripresa della crescita dipenderà dall'aumento della produttività, ma per il rilancio c'è molto da correggere

Franco Debenedetti

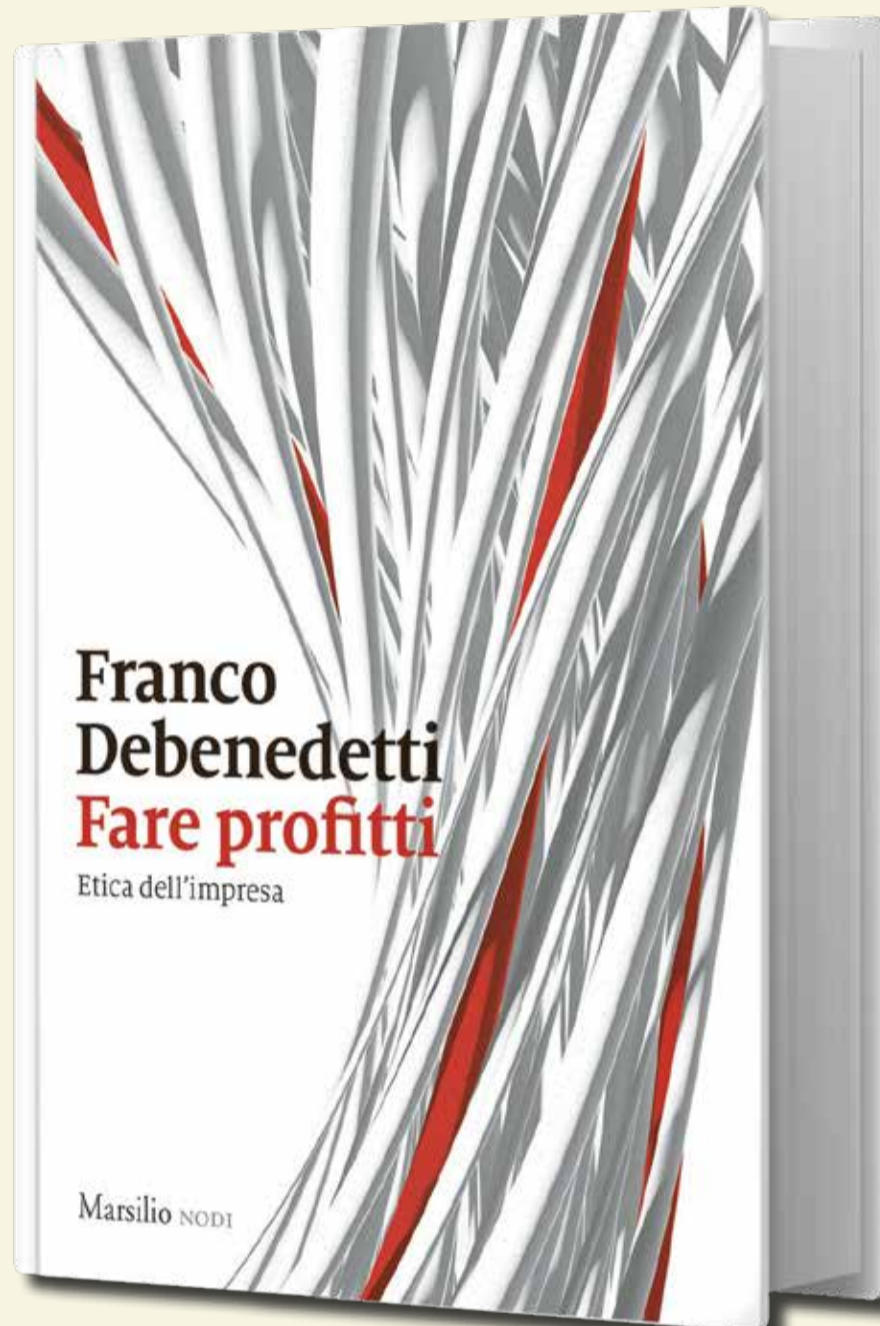


tragicamente, tra chi ha un lavoro e chi l'ha perduto. La povertà è molto aumentata, l'Istat reputa che ci siano 5 milioni e seicentomila poveri assoluti, un milione in più di quanti fossero nel marzo scorso. Oggi quasi un italiano su 10 fatica moltissimo a far fronte ai bisogni essenziali, mangiare, coprirsi, curarsi. Basta vedere le code nei posti dove danno sacchetti di cibo gratis. Per fortuna, nella pandemia ci sono anche imprese che fanno più profitti e imprenditori che diventano più ricchi, caso tipico chi fornisce servizi a distanza ma purtroppo non bastano a rovesciare il quadro complessivo».

Che cosa andrebbe "rimesso a posto" nel nostro Paese per poter ripartire?

«La ripresa della crescita dipende dall'aumento della produttività. "Rimettere a posto" vuol dire correggere le cose che lo impediscono, e fare quelle che lo favoriscono. Tra le prime il cattivo funzionamento della pubblica amministrazione, la lentezza del sistema giudiziario, la corruzione; il distorcere il funzionamento del mercato, impedendo che le aziende non produttive falliscano per consentire a quelle produttive di crescere, aiutando ogni singolo lavoratore e non difendendo ogni singolo posto di lavoro. E anche la riduzione dell'intervento diretto dello Stato in economia, un fattore che distorce i meccanismi di mercato. Tra le seconde un sistema educativo che, a differenza di quello che vorrebbero tanti genitori, valuti e premi gli studenti, e in cui, a differenza di quello che vogliono i sindacati, scuole e insegnanti sono valutati e premiati».

Che cosa non ci stanno dicendo secondo lei sugli effetti che la pandemia



avrà sull'economia nei prossimi anni?

«Da Confindustria al Governo, dalla Banca d'Italia al Fondo Monetario Internazionale, le previsioni dell'andamento dell'economia nei prossimi anni ci sono, e sono abbastanza concordanti. Quello che è difficile valutare è il danno per le generazioni future di studenti che o hanno avuto un insegnamento parziale e saltuario, o non l'hanno avuto del tutto. I danni arrecati a loro al cui sviluppo fisiologico è stato sottratto un percorso cognitivo, potrebbero essere immensi e irrecuperabili. Anche qui la pandemia ha prodotto una polarizzazione, tra figli di famiglie in cui i genitori hanno il tempo, la cultura, la volontà di supplire in modo organizzato e sistematico alla mancanza di educazione in presenza e quelli di famiglie dove questo non è possibile».

Che previsioni si sente di fare, dal punto di vista economico, per il nostro Paese che ormai da un anno continua a combattere contro la pandemia?

«Le previsioni vere e proprie le fanno le istituzioni con i loro modelli econometrici. Io posso solo richiamare l'attenzione sulla abissale differenza di competenza e di orientamento tra i governi Conte e Draghi e tra i loro comportamenti, per quanto finora si può constatare. Prima di tutto per i due temi chiave, la vaccinazione per abbattere i contagi, e i fondi europei, per avviare il Paese sulla strada dello sviluppo. Ma, in generale, ho l'impressione che oggi ci sia un senso dello Stato che prima mancava, e che la gente l'abbia capito e lo approvi. Se i fatti confermeranno queste prime impressioni, l'effetto sarà di sicuro nettamente positivo».

Matteo Martinasso

FRANCO DEBENEDETTI è nato il 7 gennaio 1933 a Torino. Nel 1956 si laurea in Ingegneria elettrotecnica al Politecnico di Torino e l'anno seguente si specializza in Ingegneria nucleare. Dal 1959 nell'azienda di famiglia, Compagnia Italiana Tubi Metallici Flessibili, poi Gilardini. Dal 1976 al 1978, direttore del Settore componenti Fiat. Dal 1978 al 1992, amministratore delegato dell'Olivetti. In quegli anni fonda Tecnost e Teknecomp e crea il gruppo servizi informatici OiS. Dal 1986 al 1994 è anche presidente e amministratore delegato Sasib, del gruppo Cir. Nel 2000 fonda l'Interaction Design Institute di Ivrea di cui è presidente fino al 2004. Senatore per tre legislature (XII, XIII e XIV), è primo firmatario di numerosi disegni di legge: quello sulle Fondazioni bancarie riceve il premio Ezio Tarantelli per la migliore idea dell'anno 1995 in Economia e Finanza. Amministratore di diverse società, dal gennaio 2013 è presidente dell'Istituto Bruno Leoni. È autore di: *Ritagli* (1996), *Sappia la destra* (2001), *Non basta dire No* (2002), *Grazie Silvio* (2005), *Quarantacinque percento* (2007), *La guerra dei trent'anni* (con A. Pilati), *Il peccato del professor Monti* (2013), *Popolari addio?* (con G. Fabi, 2015), *Scegliere i vincitori, salvare i perdenti* (2016). Scrive sul «Sole 24 Ore» e sul «Foglio».



Che ruolo hanno davvero le imprese nella società? Devono proporsi fini etici o questo a lungo andare le indebolisce e ne riduce la capacità di creare benessere? Perseguire gli utili in un mondo sconvolto da crisi ambientali e pandemie è immorale o, al contrario, è proprio questa l'unica vera responsabilità delle imprese? Una sfida a pregiudizi e luoghi comuni, una lettura controcorrente per smascherare una grande battaglia ideologica

«Un'impresa ha una e una sola responsabilità sociale: svolgere attività miranti ad accrescere i suoi profitti, nel rispetto delle regole fondamentali della società, sia quelle incorporate nelle sue leggi sia quelle dettate dai suoi costumi etici»

Milton Friedman

SPETTACOLO & FINANZA

Il presidente di AGIS, Associazione Generale Italiana dello Spettacolo

CARLO FONTANA

«Nel 2020 perso il 77% degli incassi. I soldi messi in campo col vecchio PNRR non bastano»

Mondo dello spettacolo in ginocchio. La riapertura nelle zone gialle dei teatri il prossimo 27 marzo non potrà essere che una giornata simbolica. Difficile immaginare di ripartire con una tournée in un periodo dell'anno in cui le stagioni teatrali notoriamente vanno verso la fine e in un Paese in cui bisogna recuperare l'entusiasmo del pubblico. All'orizzonte dunque una festa, ma alle spalle un intero comparto, quello dello spettacolo dal vivo in grande sofferenza ormai da un anno. «Registriamo perdite enormi. Rispetto al 2019, siamo nell'ordine del 77% di media per quanto riguarda gli incassi e del 79% di ingressi. Dati che dimostrano, purtroppo, come la ripresa non sia proprio dietro l'angolo» dice Carlo Fontana, Presidente Agis, Associazione Generale Italiana dello Spettacolo.

Carlo Fontana

In merito alla riapertura, perché l'Associazione Teatri Italiani Privati frena l'entusiasmo ritenendo impossibile una riapertura senza la certezza di un sostegno economico e operativo?

«Comprendo le ragioni. Le limitazioni previste dal Dpcm sono effettivamente di difficile sostenibilità. Detto ciò ritengo che la scelta del 27 marzo fatta dall'esecutivo, su indicazione del Comitato Tecnico Scientifico, rappresenti un primo ed importante segnale per tutto il comparto. La chiara dimostrazione di quanto stiamo sostenendo da

tempo, e cioè che i luoghi di spettacolo sono spazi sicuri».

La chiusura forzata ha toccato tutti i settori. Chi ha sofferto di più secondo lei?

«Mi verrebbe da dire che stilare una classifica sarebbe come combattere una "battaglia tra poveri". La chiusura, infatti, ha causato danni ingenti a tutto il comparto. Per non eludere la domanda e stando anche ai recenti dati della SIAE, i concerti di musica leggera, per la mole di spettatori, possono essere considerati tra i più penalizzati».

Con il vecchio Governo si è fatto portavoce di una petizione diretta alla Presidenza del Consiglio dei Ministri nella quale ha chiesto una strategia per la ripartenza dello spettacolo. In

pochi giorni ha raccolto oltre 27mila firme. A che punto è oggi la sua petizione?

«La petizione si è conclusa ed abbiamo consegnato oltre 27 mila firme al Ministro. I numeri sono straordinari ed evidenziano la voglia da parte del pubblico di tornare a frequentare i luoghi di spettacolo. Con Franceschini abbiamo da tempo un rapporto proficuo, e certamente il suo sostegno, come dimostrato dall'incontro con il CTS che ha portato alle possibili riaperture, non è mai mancato».

Il Ministro Franceschini dunque ha dimostrato sostegno?

«Assolutamente, lo accennavo prima. Su questo punto abbiamo accolto favorevolmente le sue parole, che

proprio qualche giorno fa, in Senato, ha ribadito come da parte del Governo vi saranno ulteriori sostegni fino al ritorno alla normalità».

Quali sono le proposte per il settore dello spettacolo dal vivo al Governo?

«Il tema prioritario è il recupero del rapporto con il pubblico. Per essere agevolato sarà importante individuare misure che incentivino la domanda. Ecco perché la prima proposta non può che essere la defiscalizzazione delle spese culturali. Inoltre, nel nuovo Decreto Sostegni non può non esserci la previsione di nuovi strumenti economici che accompagnino il riavvio, che non sarà un passaggio semplice. Ancor prima, per agevolare le riaperture al pubblico, la necessità di prevedere all'interno del piano

vaccinale una forma di priorità per tutti quei lavoratori dello spettacolo (penso ad attori, cantanti, strumentisti a fiato e danzatori) che non possono indossare la mascherina nello svolgimento delle loro mansioni. Infine, l'esigenza di una riforma complessiva del comparto, a partire dalla definizione di nuove norme sul lavoro nello spettacolo».

Pubblica amministrazione e giustizia sono le riforme più urgenti. Saranno sufficienti per il rilancio del settore e utili per i vari aspetti del comparto (allestimento spettacoli, concessioni, accesso ai fondi)?

«Purtroppo no. Ma dal confronto avuto in sede di consultazioni con il Premier Draghi (per la prima volta un Presidente incaricato ha incontrato una delegazione del mondo dello

spettacolo) è emersa, da parte di quest'ultimo, grande attenzione e sensibilità. Ho dedotto che la sfida è molto più ambiziosa».

C'è una stima su quanto bisognerà spendere nell'adeguare le strutture alle riaperture?

«E' molto difficile quantificarlo. Parliamo ovviamente di cifre ingenti che, necessariamente, dovranno essere accompagnate da un supporto da parte dell'esecutivo attraverso norme ad hoc. Si pone anche il tema di un abbattimento del digital divide, ma confidiamo che su questi temi gli strumenti offerti dal Next Generation Eu potranno essere di straordinaria importanza».

Non c'è il rischio che le strutture spendano per poi essere rinchiusi

La prima proposta è la defiscalizzazione delle spese culturali. Dal confronto avuto con il premier Draghi è emersa grande attenzione e sensibilità



nuovamente, si percepisce questa paura?

«Non possiamo ragionare in termini pessimistici su questo punto. Questo periodo, così difficile e traumatico, dovrà necessariamente terminare. Su questo dobbiamo essere uniti da uno spirito di sano ottimismo».

I film passano su piattaforma: si è fatto di necessità virtù. Un po' si è lavorato: un'esperienza positiva?

«Hanno certamente aiutato e sono stati di supporto. Ma non soltanto i film, anche musica lirica e teatro. Ma, ovviamente, parliamo di strumenti complementari: lo spettacolo non può essere snaturato, e deve essere rappresentato nei luoghi a lui deputati, siano essi cinema o sale teatrali. L'esperienza in sala è ben altra cosa».

Nel vecchio Recovery Plan Italia la missione 1 "Digitalizzazione, innovazione, competitività e cultura" aveva a disposizione un tesoretto di 46,1 miliardi di euro, di cui 8 per turismo e cultura. Una cifra soddisfacente?

«Direi di no, nonostante ci sia stata qualche limatura nel corso del tempo. Pensi, per fare un esempio, che in una precedente bozza si quantificano le risorse riservate ai settori cultura e turismo, senza peraltro citare lo

spettacolo, in 3,1 miliardi. Ossia l'1,48% del totale, veramente inaccettabile».

L'investimento sulla cultura è uno strumento strettamente connesso allo sviluppo socio economico del paese?

«E' del tutto evidente. Numeri alla mano, numerosi studi lo hanno dimostrato. Solo per citarne un dato, una nostra indagine, condotta insieme ad Impresa Cultura Italia - Confcommercio, ha evidenziato che per ogni euro investito nell'organizzazione di un evento culturale se ne attivavano nel territorio di riferimento 5 di valore aggiunto, ossia di ricchezza finale che rimane nel territorio».

Si parla tanto di digitalizzazione: come sarà possibile che interagisca con l'arte? Quali sviluppi per il futuro, l'Italia da che punto parte per essere la passo con gli altri paesi?

«Indubbiamente da questo punto di vista soffriamo come Paese, e bisogna ammetterlo anche come settore, un ritardo. Se c'è una cosa che la pandemia ci ha insegnato è stato proprio quello di capire quanto un ammodernamento tecnologico sia necessario ed urgente. Innovazione e cultura possono e devono tranquillamente interagire. Questo è ciò che il futuro ci chiede».

Silvia De Cesare



SPEDALIERE, DG FONDAZIONE TEATRO SAN CARLO

«I numeri del 2020 mettono i brividi. Lo streaming non basta serve riaprire»

Teatro e cinema: la speranza di riaprire. Al vaglio del Governo c'è l'ipotesi del prossimo 27 marzo, in occasione della Giornata mondiale del teatro, ma c'è ancora moltissima incertezza e tutto il mondo dello spettacolo resta col fiato sospeso. Attori, cantanti, ballerini reclamano da un anno una platea che li applaude e si emoziona con loro: un'esperienza unica che non può sostituirsi con nessun altro mezzo. «Uno studio dell'Osservatorio di Impresa Cultura Italia-Confcommercio, in collaborazione con Swg, sui consumi culturali degli italiani nel 2020 ha evidenziato dati che mettono i brividi, numeri che evidenziano un crollo degli spettatori di circa il 90% per cinema, concerti, teatro e forti riduzioni di spesa, con punte di oltre il 70% da parte dei consumatori» dice Emanuela Spedalieri Direttore Generale della Fondazione Teatro di San Carlo di Napoli.

Quanti spettacoli il Teatro che lei dirige ha dovuto annullare?

«Tra produzioni e rappresentazioni di opere, danza, concerti, spettacoli per le scuole e altri eventi, la cifra totale ad oggi è di 174 date annullate, 20 solo nei primi due mesi del 2021».

Si aspettava che i teatri sarebbero stati così penalizzati e per così tanti tempo?

«Il lockdown ha inizialmente disorientato tutti, ma ha è anche vero che ha stimolato e imposto nuove soluzioni, quasi sempre soddisfacenti, per sopperire alla mancanza della fruizione dal vivo: il digitale ha giocato un ruolo chiave perché ha colmato un vuoto e ha allargato la platea consentendo l'avvicinamento al mondo della cultura di nuovi spettatori,



Emanuela Spedalieri

ovvero persone interessate ai contenuti, con un livello di istruzione più basso e meno abbienti e che proprio grazie alla fruizione da remoto hanno potuto superare la barriera del prezzo che li ostacolava».

Qual è la preoccupazione più grande ad oggi?

«Il tempo di attesa, il non sapere ancora quando riprenderanno le normali attività. Il vecchio governo ha preferito dare respiro ad altri settori piuttosto che al nostro. Ma voglio essere ottimista: la riapertura di teatri e musei nelle zone gial-

le, con il monitoraggio dei contagi e nel pieno rispetto dei protocolli, pur limitando il numero degli spettatori ci aiuterà nella ripartenza».

Cosa bisognerebbe fare secondo lei?

«Purtroppo non ci sono soluzioni immediate, la situazione è complessa e bisogna aspettare ancora e capire l'andamento della pandemia. A mio avviso nessuno è stato in grado di gestire l'emergenza sanitaria nel modo giusto».

Cosa ne pensa della versione streaming dell'arte: la piattaforma è un palliativo?

«La nostra nuova stagione è in streaming

e devo dire che il pubblico del San Carlo, ha risposto positivamente alle nuove iniziative e al nuovo modo di interagire con lo spettacolo, grazie anche alle tariffe particolarmente accessibili, proprio per poter consentire la più ampia partecipazione possibile di pubblico».

Ci sono dei risultati anche in termini numerici?

«Nell'arco di primo mese di attività si è registrata una copertura di oltre 3 milioni di persone in tutto il mondo, di cui il 25% under 25, ed acquisti da parte di circa 50.000 utenti. Questi risultati fanno stimare una platea complessiva di circa 1 milione di spettatori».

Si è trattato di spettatori italiani?

«Circa il 12% delle visualizzazioni è avvenuta all'estero, con punte particolarmente interessanti in Germania, Francia e Usa. Inoltre. Grazie agli incredibili risultati dello streaming via Facebook di "Cavalleria Rusticana", il Teatro San Carlo è stato menzionato come case history di successo nell'impiego del tool degli

Spettatori crollati del 90% al cinema. 174 date annullate per opera, danza, concerti e spettacoli

Quindicinale fondato nel 1876 da Ferdinando Bocconi e Angelo Brambilla

il Bollettino

ABBONATI ORA

per te 1 anno di contenuti a soli

€ 295,00

continuumvd.it



Abbonati a il Bollettino per ricevere il giornale direttamente al tuo indirizzo e accedere a contenuti finanziari esclusivi. Interviste, rubriche e strumenti di analisi ti aspettano!

PER ABBONARSI
www.ilbollettino.eu

CONTATTA LA REDAZIONE
redazione@ilbollettino.eu

Seguici



il Bollettino
 è una pubblicazione
Analysis

SPETTACOLO & FINANZA

eventi online a pagamento da parte del popolare social medium».

Quindi lo streaming è una soluzione positiva?

«Si è rilevato un veicolo importantissimo non solo per i nostri affezionati, ma anche per coloro i quali per ragioni geografiche ed economiche, oltre che sanitarie, non avrebbero potuto sedere in platea. Si tratta quindi in un canale di fruizione in piena coerenza con la funzione sociale svolta dal teatro e che, anzi, consentirà di ampliare ulteriormente la portata e creare ulteriori strumenti per il customer relationship management».

Quanto ancora dovremo aspettare per tornare a teatro in totale normalità?

«Spero poco, ma noi siamo pronti, eventualmente e con la calda stagione, a replicare il progetto Regione lirica 2020, che ha consentito di spostare gli spettacoli in luoghi all'aperto, nel rispetto dei protocolli per la salute e la sicurezza. Il ritorno in teatro con una programmazione d'opera "distanziata" è un esempio chiaro dell'adattamento

alle esigenze del nostro tempo».

Quando tutto sarà finito sarà difficile far tornare gli spettatori in sala o il desiderio del live sarà più forte?

«Il "consumo" dal vivo di qualsiasi performance è emozionante, coinvolgente e, soprattutto per quanto riguarda il mondo del teatro, necessario; il rapporto tra pubblico e palcoscenico è un rapporto di reciproco scambio, sarebbe impossibile pensare un teatro senza spettatori, ma sarà importante rimodulare alcuni meccanismi, dove esperienza dal vivo e da remoto dovranno integrarsi sempre più. A tal proposito il Teatro di San Carlo ha

già in progetto la realizzazione della piattaforma digitale San Carlo Digital Opera House, ideata in collaborazione con TIM. Quando la pandemia del Covid19 sarà sotto controllo, questa piattaforma continuerà ad operare al fianco delle produzioni in presenza, per garantire a chiunque voglia cibarsi dei capolavori della cultura italiana e non solo».

S.D.C.

**“
Noi siamo pronti a ripartire, aspettiamo solo il via libera**



LUCA BIZZARRI, PRESIDENTE PALAZZO DUCALE DI GENOVA «Chiudere il bilancio in pareggio è stato come vincere un campionato del mondo»

Riaprire teatri e musei? Come ogni industria forse sarebbe meglio tenerli chiusi e aspettare di essere in sicurezza. Nel frattempo «la priorità è ristorare chi è rimasto senza lavoro» dice Luca Bizzarri conduttore tv e presidente del Palazzo Ducale di Genova. Quella annunciata dall'ultimo DPCM sembra più che altro una data simbolica: la macchina organizzativa dello spettacolo, per ripartire, ha bisogno di tempi più lunghi e un'organizzazione che corrisponda alle nuove esigenze del comparto. «Molte strutture non credo siano in grado di riaprire. Occorre ragionare con calma e soprattutto rimborsare le classi di lavoratori che in questo anno sono rimasti a casa. Solo poi si potrà pensare alle riaperture. Secondo me non c'è fretta, anche perché avviare una programmazione a fine marzo non avrebbe senso: non è che così si lavorerà».

Il suo discorso vale anche per i cinema?

«Credo che potrebbero tentare i teatri stabili, ma non quelli privati e piccoli. Idem per i cinema: chi vorrà uscire nelle sale a capienza ridotta con un film che è costato milioni di euro? Non c'è una soluzione facile ad

un problema difficile. Secondo me ci vorrebbero meno slogan e più fatti».

Tra i suoi colleghi lei è stato fortunato, ha potuto continuare a lavorare.

«Sono stato enormemente fortunato, anche se devo riconoscere che condurre un programma di intrattenimento, comico, e non avere il pubblico è stato



straziante. Ma anche a quello ci si abitua, quindi le lamentele stanno a zero. Tanti i colleghi che invece non hanno potuto lavorare e non mi riferisco ai volti famosi ma a tutti quelli che molto spesso non appaiono e che sono fondamentali per la messa in scena di uno spettacolo. Forse teatri, cinema, musei, avrebbero potuto soffrire

di meno nell'arco di quest'anno e proseguire nel loro lavoro rispettando i protocolli. Si sarebbe potuto fare un po' meglio di quanto si è fatto».

Palazzo Ducale di cui è Presidente è riuscito a non subire lo stop della pandemia?

«Grazie anche all'impegno del direttore, Serena Bertolucci, siamo riusciti, con grande sa-

una cosa difficile da gestire».

Il mondo dell'arte è stato preso poco e male in considerazione?

«Lo era anche prima. La pandemia ha evidenziato delle lacune nella politica e nella società che c'erano già. Il mondo dell'arte e della cultura pur essendo una delle industrie trainanti del Paese è sempre stato visto come un surplus del quale poter fare a meno. E poi si è andato incontro a contraddizioni. Negli anni ci sono state realtà sovra ed altre sotto sovvenzionate con un enorme spreco del denaro pubblico. Non si è speso poco, ma male. Questo disagio mi auguro apra gli occhi sul fatto che la cultura sia una conditio sine qua non per la condizione civile».

Ha aderito a tante iniziative messe in campo dai lavoratori dello spettacolo...

L'unica nota positiva di questo periodo è stata la nascita di realtà come Scena Unita, l'Unione nazionale interpreti teatro e audiovisivo, che ha spazzato via l'individualismo: è importante sottolineare come per la prima volta attori e lavoratori dello spettacolo si siano messi insieme, abbiano creato un'associazione che li rappresenti tutti, per parlare con la stessa voce ai rappresentanti del governo».

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

**IMI**CORPORATE &
INVESTMENT
BANKING

Vogliamo accompagnare le aziende, le istituzioni finanziarie e gli enti pubblici verso un futuro dove crescita, sostenibilità, internazionalizzazione e innovazione siano legate in maniera indissolubile. Per questo, giorno per giorno, costruiamo per i nostri clienti un futuro da protagonisti nel mercato globale dove ognuno sia in grado di esprimere il proprio potenziale.

imi.intesasanpaolo.com**IMI** | CORPORATE &
INVESTMENT
BANKING**INTESA**  **SANPAOLO**

**CONTENUTO ESCLUSIVO
PER GLI ABBONATI**
Scopri di più su www.ilbollettino.eu

Editore Analysis S.p.A.
Direttore Responsabile
Antonia Ronchei
Autorizzazione del Tribunale di Milano
21 luglio 1948 - N. 186 del Registro
Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana
Progetto Grafico
studiovectors.com
Pre-stampa e Stampa
Graphicscalve



**Indirizzo direzione,
amministrazione e redazione**
Via Caradosso, 14 - 20123 MILANO
Tel. 02.46.76.19.1
www.ilbollettino.eu

Analysis S.p.A.
www.analysis.it

Abbonamenti
abbonamenti@ilbollettino.eu

Redazione
redazione@ilbollettino.eu

Pubblicità
commerciale@ilbollettino.eu





THE WIN

Sita ha collegato il suo primo router Wi-Fi. Ecco perché dovresti chiederle l'amicizia.

Ci sono forze inarrestabili che ci parlano del mondo che sarà. L'aspettativa di vita aumenterà, la sostenibilità diventerà fondamentale, Internet sarà ovunque. In economia si chiamano megatrend. Per te sono grandi opportunità di investimento. Il fondo **ANIMA Megatrend** si concentra sulle aziende che beneficeranno di questi cambiamenti globali per permetterti di investire nell'economia di domani, oggi.

Scopri di più su megatrend.animasgr.it



Migliore gestore fondi Italia Big dell'Istituto Tedesco Qualità e Finanza. Per maggiori info: www.istituto-qualita.com

Messaggio pubblicitario. Prima dell'adesione leggere il KIID, che il proponente l'investimento deve consegnare prima della sottoscrizione nonché il Prospetto pubblicato e disponibile presso la sede della società, i soggetti incaricati della distribuzione e sul sito internet www.animasgr.it. I rendimenti passati non sono indicativi di quelli futuri. Il collocamento del prodotto è sottoposto alla valutazione di appropriatezza o adeguatezza prevista dalla normativa vigente. Il valore dell'investimento e il rendimento che ne deriva possono aumentare così come diminuire e, al momento del rimborso, l'investitore potrebbe ricevere un importo inferiore rispetto a quello originariamente investito.

ANIMA 
Più vicini, più lontano.