

CIVILTÀ DEL LAVORO

Federazione Nazionale



Cavalieri del Lavoro

numero 3 - Luglio 2016



MEDITERRANEO UNA SFIDA GEOPOLITICA

INTERVISTA

Cinque esami per l'Europa
post Brexit

DOSSIER

I 25 nuovi
Cavalieri del Lavoro

FOCUS

Una finanza
per la crescita

GLI *integrali* CON QUALCOSA IN PIU'





Un impegno concreto

nella ricerca, diagnosi e cura
del Mesotelioma Pleurico



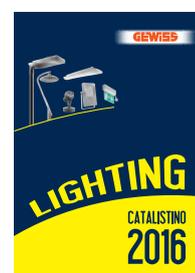
www.fondazionebuzziunicem.org



LIGHTING

EFFICIENZA A CATALOGO

Le nostre soluzioni per la luce si caratterizzano per una **visione globale del concept illuminotecnico**, l'utilizzo di tecnologie LED e una formalizzazione di estetiche riconducibili ai canoni inconfondibili del design italiano. Un'alchimia perfetta che ci permette di proporre sistemi di illuminazione efficienti e adeguati ad ogni ambiente, ogni spazio e ogni luogo.



GEWISS
LIGHT UP THE FUTURE



Solo il bello del lavoro.

Il resto lasciatelo a Inaz. Ai suoi strumenti per la gestione delle risorse umane, l'amministrazione del personale, l'analisi dei costi HR. In tutti i campi: dalle aziende agricole alle multinazionali, dalla grande distribuzione agli enti pubblici. Per liberare l'energia delle persone, www.inaz.it

INAZ

Human Energy



Anno LXI - n.3

Civiltà del Lavoro

Periodico della Federazione Nazionale dei Cavalieri del Lavoro

Direttore

Cavaliere del Lavoro Antonio D'Amato

Comitato Editoriale

Presidente: Cavaliere del Lavoro Luigi Roth

Cavalieri del Lavoro: Aureliano Benedetti, Marco Borini, Costanzo Jannotti Pecci, Umberto Klinger, Giuseppe Marra, Ercole Pietro Pellicanò, Vittorio Tabacchi

Hanno collaborato a questo numero i Cavalieri del Lavoro: Rosario Alessandrello, Marco Giovannini, Salvatore Ruggeri, Alessandro Scelfo, Enrico Zobebe

Direzione editoriale

Franco Caramazza

Responsabile edizione

Carlo Quintino Sella

Coordinamento editoriale

S.I.P.I. SpA

Viale Pasteur, 6 - 00144 Roma
Tel. 06-59.031 Fax 06-59.24.819

Direttore esecutivo

Giuseppe Magri

Coordinamento redazionale

Paola Centi

Redazione

Chiara Santarelli, Silvia Tartamella

Progetto grafico e impaginazione

Crea Identity srl

www.creaindentity.com

Concessionaria Pubblicità

S.I.P.I. SpA

Tel. 06-59.036.78 Fax 06-59.036.79
l.saggese.sipi@confindustria.it

Stampa

Arti Grafiche Bocchia SpA

Via Tiberio Claudio Felice, 7 - 84131 Salerno

Foto

Agenzia Sintesi, Agf, Contrasto, Stefano Guidoni

Autorizzazione Tribunale di Roma

n. 4845 del 28-9-1955

Autorizzazione per il web Tribunale di Roma n. 294/2013

Direttore responsabile ai fini della legge della stampa

Franco Caramazza

Finito di stampare il 20 luglio 2016

civiltadellavoro@cavalieridellavoro.it

EDITORIALE

9

LE SORPRESE DELLA BREXIT

11

INSIEME PER COSTRUIRE
E PROGETTARE

di Luigi Roth

INTERVISTA

12

CINQUE ESAMI PER L'EUROPA
POST BREXIT

Intervista a Enzo Moavero Milanese di Paolo Mazzanti

PRIMO PIANO

MEDITERRANEO
E MEDIO ORIENTE
LE SFIDE DEL PROSSIMO FUTURO



18

PREVENZIONE, FERMEZZA
E COOPERAZIONE

Intervista a Pier Ferdinando Casini

22

ACCORDO USA-RUSSIA
O LA PACE RESTERÀ UN MIRAGGIO

Intervista ad Alessandro Orsini

24

IL VALORE DEI LEGAMI STORICI

Intervista a Salvatore Rebecchini di Silvia Tartamella

26

AFRICA E MEDIORIENTE,
ENERGIA PER IL FUTURO

Intervista a Roberto Vigotti

30
ACCOGLIENZA NEL RISPETTO
DELLA NOSTRA CULTURA
Intervento di Alessandro Scelfo

32
LE RAGIONI DI PUTIN
Intervento di Rosario Alessandrello

FOCUS

UNA FINANZA D'IMPRESA
È POSSIBILE PER LA CRESCITA



38
AGLI ALBORI
DI UN NUOVO MERCATO
Intervista a Innocenzo Cipolletta

40
L'EUROPA VICINA ALLE IMPRESE
Intervista a Beatrice Covassi

42
PIÙ RISORSE ALL'ECONOMIA REALE
Intervista a Fabrizio Pagani



44
PATRIMONIALIZZARE L'IMPRESA
È UN DOVERE
Intervento di Marco Giovannini

46
SERVONO MANAGER
DI AMPIE VEDUTE
Intervento di Salvatore Ruggeri

48
CRESCE IL MERCATO
DEI MINIBOND
Intervento di Enrico Zobele

DOSSIER

51

I NUOVI 25 CAVALIERI DEL LAVORO

RITRATTI

77

Enzo Ratti
LA NASCITA DI UN MARCHIO
Voleva diventare direttore d'orchestra.
Ha costruito un impero commerciale.



VITA
ASSOCIATIVA

83
SICILIA, SCRIGNO DI TESORI
DA VALORIZZARE



Ad Acireale il convegno "Una nuova strategia per la crescita
turistico-culturale della Sicilia"

88
GIOVANI E FORMAZIONE,
L'IMPEGNO SI RINNOVA

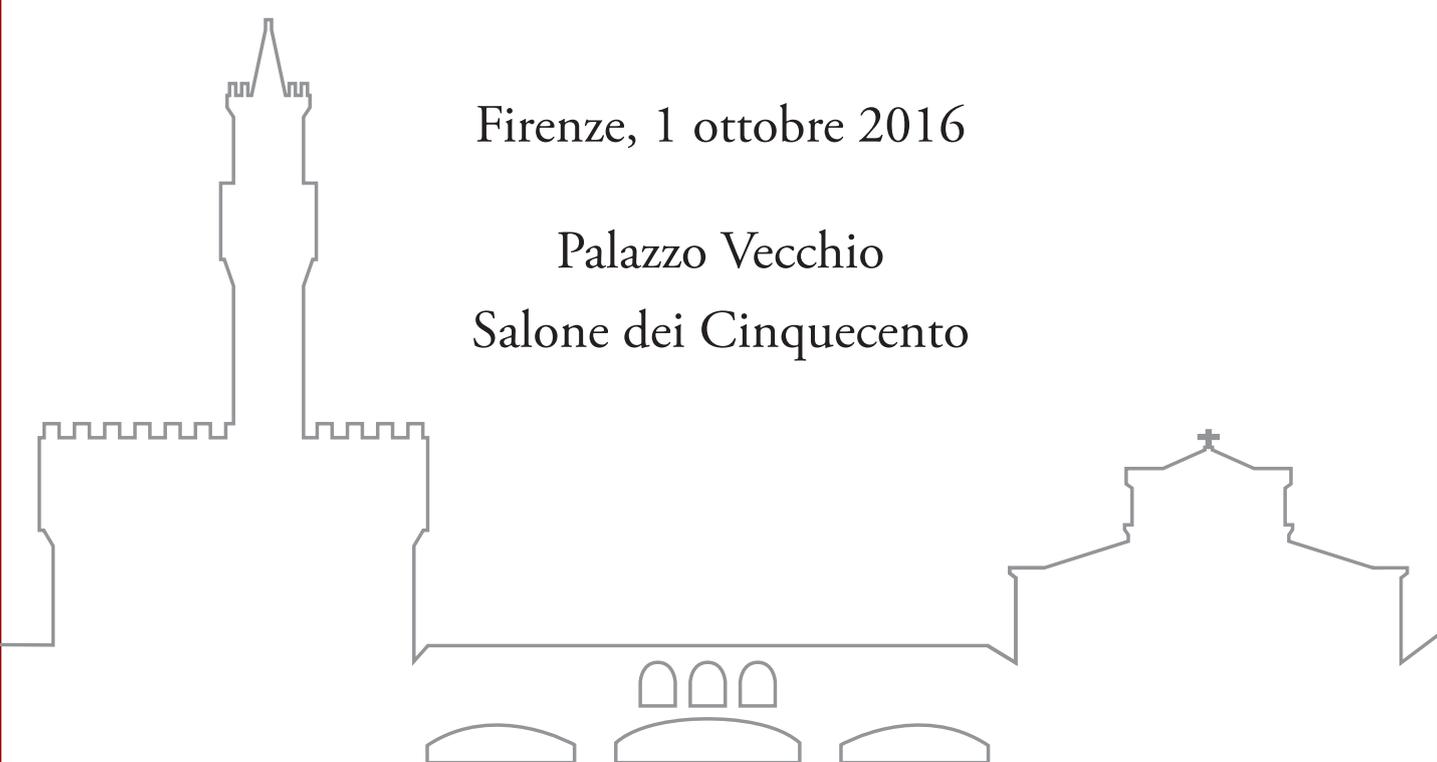


FEDERAZIONE NAZIONALE DEI CAVALIERI DEL LAVORO

CONVEGNO NAZIONALE 2016

ARTE, CULTURA e IMPRESA

*Vantaggio competitivo del brand Italia
e motore di sviluppo del PIL e dell'occupazione*



Firenze, 1 ottobre 2016

Palazzo Vecchio

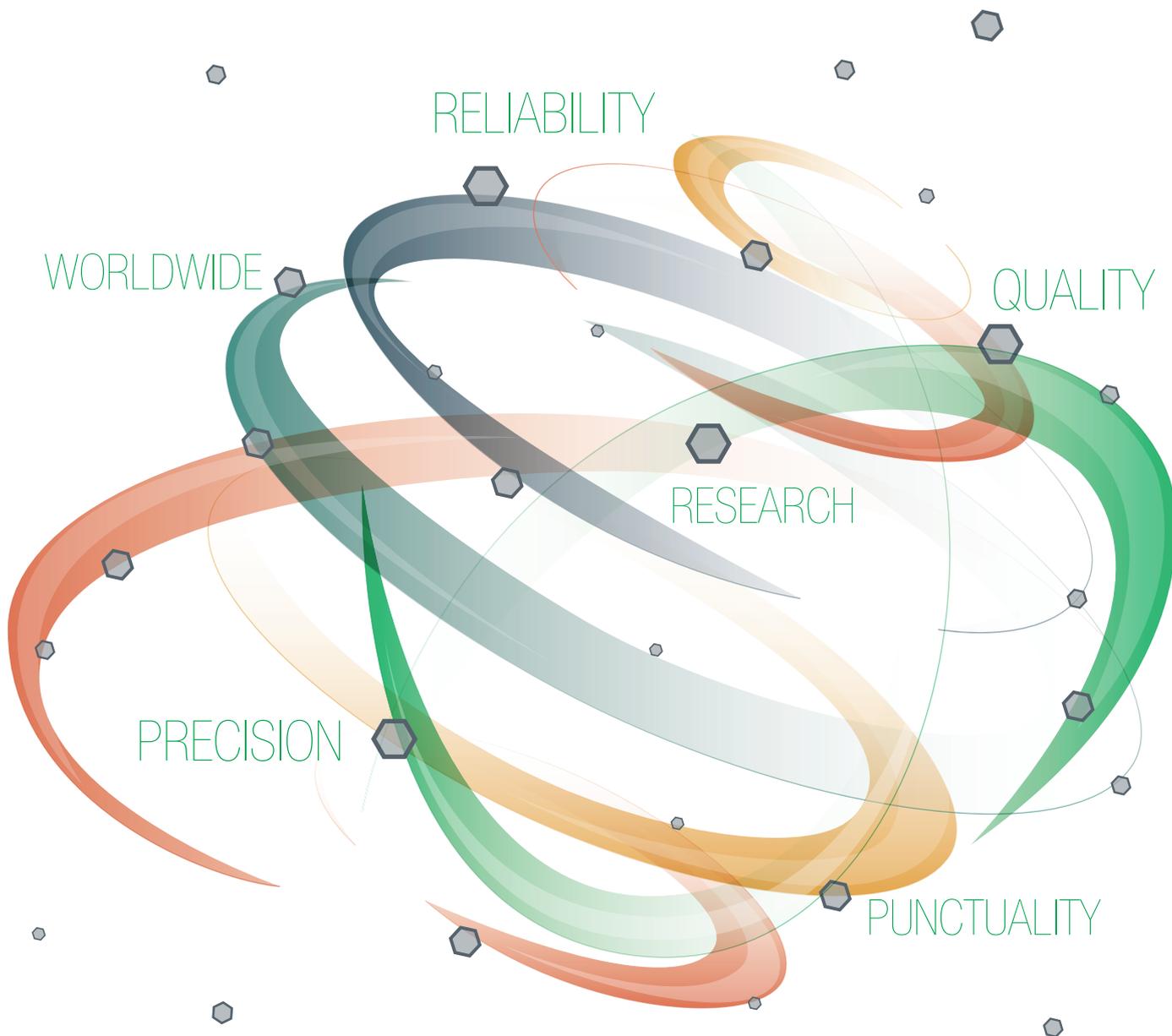
Salone dei Cinquecento

PER ADESIONI E INFORMAZIONI: tel. 06 420321 - eventi@cavaliereidellavoro.it



FONTANA FASTENERS

Q U A L I T Y F A S T E N E R S



YOUR NEEDS
OUR PASSION

WWW.FONTANAFASTENERS.IT

LE SORPRESE DELLA BREXIT

CIÒ CHE PIÙ HA SORPRESO della Brexit non è tanto la decisione in sé, ampiamente prevista fino a che l'omicidio della deputata laburista Joe Cox da parte di un ultrà favorevole all'uscita, non ha scatenato un'ondata emotiva che sembrava favorire il "remain".

La sorpresa è stata piuttosto l'immediato pentimento di una parte dei votanti pro Brexit, che hanno espresso il loro sconcerto sui social media e in parecchi hanno anche chiesto di ripetere il referendum, cosa che le leggi attuali non consentono.

Un'altra sorpresa è stato il fulmineo tramonto dei vincitori della Brexit: se l'uscita di scena di David Cameron, sostituito da Theresa May alla guida del partito conservatore e del governo, era scontata, non lo erano affatto la rinuncia di Boris Johnson (che ha ottenuto il Foreign Office come premio di consolazione) a correre per la successione di Cameron e la decisione di Nigel Farage di lasciare la guida del partito indipendentista Ukip, a conferma che dai tempi di Churchill (che vinse la guerra al nazismo e poi perse le elezioni) in Gran Bretagna le vittorie sono molto pericolose e spesso letali.

Una terza (relativa) sorpresa è stato il fatto che a fare le spese dell'instabilità diffusa dalla Brexit sui mercati finanziari sono state soprattutto le nostre banche (visto che i nostri titoli di Stato sono per fortuna protetti dallo scudo del Quantitative Easing della Bce).

Alla vigilia del referendum, molti analisti avevano sostenuto che l'economia italiana sarebbe stata tra le meno colpite dalla Brexit. In realtà, quando si alza la marea dell'instabilità, tra i primi a finire sott'acqua siamo noi italiani, per le nostre storiche fragilità: l'enorme debito pubblico, la scarsa competitività e l'inefficienza del nostro apparato pubblico. Sicché le nostre banche, a causa delle sofferenze accumulate in otto anni di crisi, sono entrate in affanno e la bufera in Borsa si è placata solo perché il ministro Padoan, utilizzando tutti gli spiragli offerti dalle norme sugli aiuti di Stato e sul "bail in", è riuscito a concordare con la Commissione europea che, in caso di necessità, le nostre banche più debilitate (in primo luogo il Monte Paschi) potranno essere ricapitalizzate anche con fondi pubblici.

I tedeschi hanno benignamente accettato, sia perché hanno riconosciuto che la tempesta dipende dalla Brexit e non dai nostri "vizi", sia perché anche loro hanno diversi problemini con le banche, dai derivati della Deutsche Bank alla debolezza della Landesbank di Brema. E dunque un approccio tollerante di Bruxelles potrebbe giovare anche a loro.

Resta da capire che cosa succederà all'Europa.

C'è chi dice che non conviene insistere ed è meglio tornare alle sovranità dei singoli Stati, mantenendo l'accordo commerciale del mercato unico e l'accordo di cambio dell'Euro. C'è chi sostiene, invece, che la Brexit è un'opportunità per procedere, pochi ma buoni, verso il federalismo. A quali condizioni, lo spiega Enzo Moavero Milanesi, già ministro degli Affari europei nei governi Monti e Letta, nell'intervista di apertura di "Civiltà del Lavoro", che, allargando poi lo sguardo verso sud-est, affronta le crisi del Mediterraneo, del Medio Oriente e dell'Isis dopo l'attentato di Nizza e il fallito golpe in Turchia.

Sullo sfondo resta il problema di una crescita anemica della nostra economia, che non riesce a decollare e anzi, secondo gli ultimi dati di Istat e Bankitalia, si sta appiattendendo sotto l'1% contro l'1,2% dell'ultima stima del Governo, mentre incombe il referendum costituzionale d'autunno, che in caso di vittoria del "no" potrebbe riportarci anche nell'instabilità politica.

In queste condizioni è comprensibile che gli investimenti, essenziali per la ripresa, latitino: quelli pubblici, anche perché le incertezze della nuova legge sugli appalti stanno paradossalmente bloccando le gare (e quanto siano necessari e urgenti gli investimenti infrastrutturali lo ha dimostrato la strage ferroviaria in Puglia); quelli privati, perché le difficoltà delle banche stanno riducendo il credito per le imprese.

Da qui la necessità di accelerare il ricorso a strumenti alternativi al credito bancario, per far affluire l'immenso risparmio degli italiani direttamente all'economia reale e alle Pmi: alla "finanza per la crescita" dedichiamo un altro approfondimento. Se ne parla ormai da molti mesi. Forse è ora di passare all'azione. Prima che sia tardi. ●



SINA
FINE ITALIAN HOTELS

Firenze • Roma • Venezia • Milano • Perugia • Parma • Viareggio • Romano Canavese (Torino)

QUEST'ANNO VOGLIAMO OFFRIRE
ALLE NOSTRE ECCELLENZE ITALIANE
qualcosa di più DI UN SOGGIORNO...

*A tutti i Cavalieri del Lavoro e alle loro famiglie viene concesso un particolare sconto del 15% su tutte le nostre tariffe, utilizzando lo speciale codice **CAVLAV15** in fase di prenotazione, direttamente sul nostro sito web www.sinahotels.com o rivolgendosi ai nostri uffici ai seguenti numeri:
Tel: +39 06 4870222 Fax: + 39 06 4874778 E-Mail: sina.booking@sinahotels.com*

www.sinahotels.com

INSIEME PER COSTRUIRE E PROGETTARE

Luigi Roth

È UN'IDEA, quella di condividere con gli altri Gruppi i progetti realizzati e quelli in corso nel Gruppo lombardo, che abbiamo da un po' di tempo. L'obiettivo principale è di condividere delle esperienze, e anche di aumentare la "massa critica" di interesse e di capacità di intervento su temi che possono interessare tutti.

Peraltro anche nell'ultimo Direttivo nazionale, è stata espressa la volontà di connettere maggiormente i Gruppi tra loro, e in un certo senso questa iniziativa si pone come primo esperimento di un sentire comune.

È quindi per interesse reciproco che lo scorso 15 giugno si è tenuta la prima riunione congiunta dei Consigli direttivi di Gruppo lombardo e Gruppo emiliano romagnolo a Piacenza, luogo di confine tra le due regioni.

Punto di incontro la sede di Paver Costruzioni, azienda del Cavalier Giuseppe Parenti, che ha ospitato l'evento, inizialmente dedicato alla riunione dei Consigli e poi esteso ai nuovi Cavalieri di entrambe le Regioni e agli altri membri dei Gruppi, per un momento di scambio e di socialità.

La riunione, che ci auguriamo sia la prima di una rete di iniziative, è stata utile non solo per scambiarsi opinioni sugli orientamenti e sul ruolo dei Cavalieri del Lavoro nei territori, ma anche per aggiornarsi sui piani di lavoro dei due Gruppi e progettare iniziative per il futuro. Due brevi presentazioni hanno riassunto le attività svolte negli ultimi anni, e uno scambio di opinioni da parte dei presenti ha confermato la volontà di continuare insieme il percorso e di approfondire alcune tendenze.

Per riassumerle in breve: la prima area di lavoro comune che è emersa è stata la formazione. Sia il Gruppo lombardo sia il Gruppo emiliano romagnolo hanno già iniziative in corso, ma potrebbero essere coordinate per avere un'incisività maggiore. Lo stesso vale per l'attenzione al tema dell'identità dei Cavalieri del Lavoro in un Paese nel quale la cultura imprenditoriale non risente di un contesto favorevole: capire quali siano le opinioni e il sentire di singoli potrebbe aiutarci a comunicare meglio, contribuendo a sviluppare – particolarmente nei giovani (e qui si sovrappone il tema della formazione) – una nuova visione dell'imprenditorialità in Italia. A beneficio di tutti. ●

INTERVISTA

CINQUE ESAMI PER L'EUROPA POST BREXIT

Crisi economica, globalizzazione, migrazioni, guerre e terrorismo sono i temi sui quali l'Unione si gioca il proprio futuro. Il ruolo dell'Italia, delle imprese e delle associazioni imprenditoriali. Ne abbiamo parlato con Enzo Moavero Milanesi, già ministro degli Affari europei e giudice della Corte Ue di Lussemburgo e oggi direttore della Luiss School of Law

Come si presenta l'Europa dopo la Brexit: è un progetto fallito, oppure senza la "zavorra" della Gran Bretagna l'Europa a 27 può realisticamente fare veri passi avanti verso una maggiore integrazione?

Non credo a nessuna delle due alternative.

La Brexit, frutto di una sconcertante crisi della leadership e dei processi decisionali britannici, è il sintomo, la febbre che indica una malattia.

Il problema serio è la malattia: l'Unione europea non convince e non soddisfa più i suoi cittadini, non riesce a farsi comprendere.

Appare, al medesimo tempo, invadente e impotente. Invadente, perché sembra intenta a occuparsi solo di dettagli, soprattutto dell'attività economica: dai decimali dei conti degli Stati alle misure delle vongole o delle gabbie per le galline. Impotente, perché incapace di risolvere i grandi problemi odierni: la crisi economica, la globalizzazione, le guerre, il terrorismo, le migrazioni.

Perché è così difficile rendere consapevoli i cittadini europei dei benefici dell'Unione, mentre tutti ne sottolineano le difficoltà: austerità, eccesso di burocrazia, carenza democratica?

L'Europa è andata molto avanti, in oltre 65 anni di progressiva integrazione. È ormai una presenza costante nella vita quotidiana di tutti noi, anche se spesso non ce ne rendiamo conto.

Penso che tutti riconosciamo all'Unione europea di aver garantito un'inedita lunga pace fra i suoi Stati membri, che per secoli si erano combattuti; poi, però, diamo per scontato tanti altri aspetti positivi della nostra realtà sociale e professionale, senza attribuirne il merito all'Europa. Invece, l'alto livello di benessere conseguito è in ampia misura dovuto proprio all'Europa.

L'oggettiva complessità dei suoi assetti istituzionali e la deprecabile tendenza dei vari governi nazionali ad attribuirle colpe (salvo avocare a sé i meriti) la rendono ostica agli

occhi dei cittadini e delle imprese. La Brexit è solo l'ultimo di una serie di rifiuti che l'Unione ha subito quando ci sono stati referendum nei diversi paesi: dal no danese al Trattato di Maastricht fino alla bocciatura della Costituzione.

Per curare la “malattia europea” è possibile ipotizzare una maggiore integrazione del nucleo dei Paesi dell'euro o dei sei Paesi fondatori?

Dal Trattato di Maastricht, che andò oltre l'Europa del mercato unico per avviare la compiuta integrazione economica, l'Unione convive con “più velocità” e ha disciplinato numerose eccezioni ad hoc fra i suoi Stati membri; quelle britanniche sono le più note, ma non le sole.

Per esempio, c'è la zona-euro e l'area-Schengen: due gruppi di Paesi che non combaciano.

Penso che anche la qualifica di ‘paese fondatore’ conferisca un merito storico, ma rappresenti oggi un blasone sbiadito. Non è facile ipotizzare i protagonisti di un rilancio del processo d'integrazione.

Per individuarli occorre stabilire ciò che devono condividere: di certo il complesso delle regole comuni, il mercato unico senza barriere di sorta, la libera circolazione di Schengen, l'euro.

Sarebbero una quindicina di Stati; l'attuale trattato consente loro di formalizzare una cooperazione rafforzata, non federale ma più coesa.

Tuttavia, su rilevanti dettagli, i rispettivi governi divergono. Pensiamo con franchezza a noi, con il record di violazioni delle norme Ue e le reiterate richieste di flessibilità rispetto ai parametri per i conti pubblici.

Ma all'evidenza la questione non è solo giuridica, bensì politica. Molto dipende dalla fiducia reciproca fra i governi e dal sostegno dei cittadini: bisogna essere competenti, propositivi e leali – con continuità – per garantire la prima; occorre informare correttamente i cittadini sui vantaggi dell'integrazione per ottenerne il consenso.

Ad esempio, le imprese non capiscono perché l'Europa non riesca ad accelerare la crescita o perché la crisi riappaia ora, nel nodale settore bancario ovvero perché i soldi della Bce non arrivino all'economia reale.

Se non si scioglie il nodo politico non ci sarà nessun vero passo avanti e il pericolosissimo sentimento di rigetto crescerà.

Ovunque si sente dire “non ci piace questa Europa”, ma le alternative evocate appaiono ben più insoddisfacenti e divisive.



Enzo Moavero Milanesi

Su quali capitoli può procedere l'integrazione tra i paesi che vorranno starci?

Vanno affrontate le cinque grandi sfide epocali citate prima: crisi economica, globalizzazione, migrazioni, terrorismo e guerre vicine. Su questi temi l'Europa si gioca il futuro. Esemplificando, in tema di globalizzazione, gli Stati intenzionati – a parole – a procedere verso un'Europa più federata, quale atteggiamento hanno nei confronti della globalizzazione? La vivono con paura o come un'opportunità? Hanno la stessa visione delle relazioni con i paesi non europei, Usa e Trattato transatlantico, Russia, Cina?

E quali sono i temi sulla crisi economica, oggi riaccesi con le banche italiane nel mirino della speculazione? Poche economie europee sono in grado di risollevarsi appieno senza una leva keynesiana, senza lo stimolo pubblico; è successo anche negli Stati Uniti.

In Italia evochiamo di continuo gli interventi pubblici, salvo sapere che un erario con scarse risorse, deve aumentare tasse o indebitamento, nonché “scoprire” che le norme Ue – dal 1957! – vietano gli aiuti di Stato, per non alterare la par condicio di concorrenza fra le imprese sul mercato. Posto che anche le attuali regole Ue consentono molti più margini di quel che si tende a raccontare, penso che la soluzione sia sostenere la crescita dal livello europeo, in maniera da escludere gare emulative fra i vari paesi per finanziare le aziende che operano sul loro territorio. »

È quello che hanno fatto gli Usa, con i fondi federali. Tuttavia, qui c'è un altro problema nodale: il bilancio Ue è minimo, è pari all'1% del Pil totale dei suoi Stati membri, mentre quello federale americano sfiora il 25% del Pil Usa. Dunque, la domanda diventa: i governi nazionali sono disponibili ad aumentare il bilancio Ue per poter attivare ingenti finanziamenti europei, privandosi di risorse che oggi gestiscono loro e della relativa leva di consenso?

Ma l'Europa potrebbe anche dotarsi di un debito pubblico europeo gestito da un ministro del bilancio della zona Euro, secondo la proposta avanzata, da ultimo, dai banchieri centrali francese e tedesco. È un'ipotesi percorribile?

Sull'opportunità di un debito europeo avevamo lavorato molto con il governo Monti. Tanti dimenticano che già esistono titoli Ue: i "project bond", le obbligazioni della Bei. Ma si potrebbe fare di più: emissioni ad hoc di debito europeo, pari all'1% del Pil, già raddoppierebbero l'attuale bilancio Ue; con un 5%, avremmo le stesse risorse mobilitate negli ultimi anni dal governo Usa. Fantapoliti-

ca, sogni di matrice solo italiana? No: l'opzione di emettere titoli di debito comune europeo si trova anche nel cosiddetto "Rapporto dei Quattro Presidenti" (di Consiglio, Commissione, Eurogruppo e Bce) sul futuro dell'Europa, pubblicato a fine 2012. Lo avevamo sostenuto, occorreva continuare a insistere, con vigore e competenza; invece, l'idea è andata in dissolvenza nel successivo "Rapporto dei Cinque Presidenti" (si è aggiunto il presidente del Parlamento europeo) del 2014 e non se ne discute più. La linea degli Stati che non vogliono garantire un debito europeo ha prevalso e questi Stati sono, peraltro, quelli che hanno margini di spesa nazionale (perché il loro debito pubblico è contenuto) o che necessitano meno di stimoli pubblici. Una conclusione nettamente sfavorevole all'Italia.

Sui temi delle migrazioni, delle guerre e del terrorismo che dovrebbe fare l'Europa?

Dai tempi delle invasioni barbariche che dilagarono nell'Impero romano nessuno è mai riuscito a bloccare le grandi migrazioni, fenomeni noti nella storia. La verità è che le leggi internazionali obbligano ad accogliere chi ha dirit-

DALLE INVASIONI BARBARICHE NESSUNO È MAI RIUSCITO A BLOCCARE LE GRANDI MIGRAZIONI. OGGI PER L'EUROPA LA VERA QUESTIONE È DECIDERE QUALE SIA IL SUO DOVERE VERSO I COSIDDETTI "MIGRANTI ECONOMICI" E CAPIRE IN CHE TERMINI HA BISOGNO DI LORO



to di asilo, perché fugge guerre o regimi oppressivi: non c'è scelta.

La questione aperta riguarda i cosiddetti migranti economici, coloro che – come tanti italiani fino a 50 anni fa – emigrano cercando un futuro migliore.

In Europa dobbiamo chiederci quale sia il nostro dovere etico verso queste persone e capire se abbiamo bisogno di loro per la nostra economia. Al riguardo, visto anche il declino demografico, non dovrebbero esserci dubbi.

La questione, per la sua portata, può solo affrontarsi a livello europeo; bisogna impegnarsi a fondo per trovare un accordo in sede Ue: un piano d'integrazione (culturale, comportamentale) e distribuzione sul territorio dei migranti là dove c'è lavoro.

Sui temi della sicurezza, quindi del terrorismo e delle guerre in luoghi a noi vicini, i governi dei Paesi Ue devono decidere se continuare ad agire separati e magari a confidare nell'ombrello Usa, oppure se vogliono mettere in comune l'intelligence, parte delle forze di polizia e delle forze armate.

Non stupisce che nei governi nazionali ci siano resistenze al riguardo, ma proseguire così, in tempi talmente difficili, ci espone a nuove tragedie.

Che ruolo potrà giocare l'Italia nei prossimi mesi? È vero che ci discriminano o dopo la Brexit siamo entrati in un direttorio europeo con Francia e Germania?

Negli oltre venti anni di lavoro nelle istituzioni europee non ho mai percepito ostilità preconcetta verso il nostro Paese. Anche se tutti i popoli sono vittima di stereotipi, dobbiamo capire che nell'Unione europea contano i risultati, le idee e la capacità di creare consenso.

Per esempio, trovo inopportuno chiedere la possibilità di sostenere gli investimenti, anche a debito, quando non riusciamo a dimostrare i frutti, in termini di Pil e crescita, dei trenta miliardi di fondi strutturali che già riceviamo dal bilancio Ue e possiamo spendere per nuovi investimenti. In Europa le buone idee, purché non utopiche, sono sempre benvenute, ma bisogna saper costruire il consenso, a Bruxelles e presso i partner, con costanza e non in maniera episodica.

Posso fare due esempi, vissuti in prima persona. Il primo è del febbraio 2012: con il governo Monti presentammo insieme a Olanda e Gran Bretagna un documento su crescita e occupazione, firmato da 12 governi. Fu un successo politico ed economico: politico, perché dimostrammo che si poteva prescindere dalle solite linee franco-tedesche (il



cosiddetto "Merkozy" dell'epoca); economico, perché da quel documento sono nati, fra l'altro, nel giugno 2012, il "Patto per la crescita" e il via libera del Consiglio europeo alla Bce di fare "whatever it takes" per l'euro.

Il secondo esempio sono le molteplici proposte fatte, dal 2012 al 2013, per un'interpretazione corretta dei vincoli sui conti pubblici; tutte poi riprese dalla Comunicazione della Commissione europea sulla flessibilità, di cui l'Italia si è giovata nelle ultime leggi di stabilità.

Nell'attuale fase, dopo lo shock della Brexit, è il momento di fare proposte nuove. Qualche Stato lo farà. E noi?

Cosa consiglierebbe alle imprese e agli esponenti delle associazioni imprenditoriali?

Con una battuta di rimembranza storica, si potrebbe dire che l'Europa è un tema troppo importante per lasciarlo ai politici e ai pubblici funzionari. Ci riguarda tutti e riguarda moltissimo le aziende.

Il ruolo delle imprese e delle loro associazioni è fondamentale perché sono i fruitori dell'Europa integrata, i destinatari delle sue norme e politiche. Devono interagire con le istituzioni Ue, con un'aperta e intelligente azione, muovendosi a Bruxelles per conto proprio, se occorre, anche a prescindere dei governi. Possono esercitare un'influenza sull'opinione pubblica nei vari paesi. Il ruolo propulsivo delle imprese e delle loro organizzazioni è sempre stato prezioso per l'Europa, fin dalle sue origini comunitarie. Oggi, con l'esigenza di rilanciare l'Unione, sono convinto che sia essenziale e – vorrei dire – meritorio, ben al di là dell'immediato interesse aziendale. ●

Paolo Mazzanti



Europa e Italia sempre più coinvolte nella costruzione
di un equilibrio politico durevole

MEDITERRANEO E MEDIO ORIENTE LE SFIDE DEL PROSSIMO FUTURO



PRIMO PIANO

Le forti ondate migratorie, le guerre, il terrorismo, l'instabilità politica, uniti agli effetti di una crisi economica non ancora pienamente superata, pongono all'Europa sfide molto impegnative, nelle quali appare sempre più necessario definire il suo ruolo politico e strategico nel Mediterraneo e nel Medio Oriente. Il progetto comunitario viene messo in discussione, come dimostrano i risultati del referendum britannico dello scorso 23 giugno. E l'opinione pubblica, ferita dalla recrudescenza del terrorismo, sembra non credere più a un modello di integrazione possibile. Nelle pagine successive affrontiamo il tema con l'aiuto di autorevoli esperti, politici e uomini delle istituzioni, che in virtù degli incarichi ricoperti possono offrire un punto di vista di qualità su argomenti così complessi.

Le interviste a Pier Ferdinando Casini, Alessandro Orsini, Salvatore Rebecchini e Roberto Vigotti insieme ai contributi dei Cavalieri del Lavoro Alessandro Scelfo e Rosario Alessandrello.

PREVENZIONE, FERMEZZA E COOPERAZIONE

Il presidente della Commissione esteri del Senato, Pier Ferdinando Casini, evidenzia come per sconfiggere definitivamente la minaccia terroristica occorreranno anni e auspica che l'Italia possa tornare a suggerire soluzioni praticabili per affrontare i problemi che affliggono i Paesi del Mediterraneo e del Medio Oriente

Il Mediterraneo e il Medio Oriente sono teatro da anni di gravi turbolenze, soprattutto in Siria e Libia, che hanno effetti preoccupanti in Europa, dal terrorismo islamista all'immigrazione. Crede possibile arrivare a una stabilizzazione dell'area? In che tempi?

Dal 2011, a partire dall'avvio della stagione delle cosiddette "primavere arabe" si è andato determinando lungo tutto il versante sud del Mediterraneo un arco di instabilità che ha radici profonde, religiose, culturali, economiche e politiche.

Conflittualità interne e interessi di potenze regionali, oltre a una certa ritrosia della comunità internazionale a impegnarsi in un ruolo più attivo e con una visione di lungo periodo hanno portato alla caduta di Stati. È difficile ipotizzare una stabilizzazione dell'area in tempi brevi. La crisi dei migranti appare ormai come un fatto strutturale dei rapporti nord-sud, difficilmente superabile nel breve periodo. Peraltro, il superamento delle crisi in atto soprattutto in Siria e Libia necessiterà inevitabilmente di tempi lunghi. E l'Europa, che ancora una volta non brilla per capacità di intervento e di visione politica del futuro, dovrà moltiplicare gli sforzi per contribuire al rag-

giungimento di soluzioni efficaci, offrendo assistenza economica e sostegno politico ai paesi interessati ai processi di pacificazione e democratizzazione. Ma, oltre all'Europa, spetterà anche ad altri attori internazionali agire coerentemente perché la stabilizzazione dell'area possa avvenire in tempi brevi, a partire dalla Russia e dalla Turchia e fino ai Paesi del Golfo.



Pier Ferdinando Casini

Le iniziative europee adottate finora, quelle di lungo periodo come il Migration Compact e il Fondo fiduciario di emergenza dell'Ue per l'Africa, e quelle di più breve periodo come EUNAVFOR MED, sono importanti e vanno nella giusta direzione.

I tempi di stabilizzazione dell'intera regione saranno inevitabilmente dettati dalla capacità della comunità internazionale di responsabilizzare tutti i Paesi coinvolti, direttamente o indirettamente, nella crisi in atto. Peraltro, se per l'avvio di una nuova fase politica per molti di questi paesi

saranno determinanti i prossimi anni, per la soluzione del dramma dei rifugiati e per sconfiggere definitivamente la minaccia terroristica temo sarà necessaria, come sostengono alcuni osservatori, un'intera generazione.



Quali sono i problemi di più difficile soluzione?

Stabilizzare la Libia e la Siria costituisce al momento la principale e più difficile sfida per l'intera area mediterranea. Recuperare la statualità di questi due Paesi e garantire condizioni di sicurezza accettabili è essenziale per affrontare anche le altre sfide, a partire dall'emergenza migratoria e dalla minaccia del terrorismo.

Ma la ricerca di una stabilizzazione di queste due realtà, messe in discussione persino nei loro confini tradizionali, sembra cozzare non solo con le difficoltà militari, ma anche con i troppi interessi divergenti degli attori regionali coinvolti e con le stesse divisioni interne al mondo islamico. A questo si aggiunga la minaccia esercitata da Daesh (Isis), pericolosa non solo sul piano militare, visto l'andamento del conflitto sul terreno, ma soprattutto su quello della sfida culturale, per la sua capacità di intercettare il disagio di intere generazioni di giovani figli dell'Islam, non solo nei Paesi arabi ma anche in Europa, agendo sui loro sentimenti di rabbia e frustrazione e veicolandoli verso un agire di pura distruzione.

Il terrorismo acquista, dunque, le fattezze di una minaccia culturale, generazionale, esistenziale e anche religiosa; un fenomeno multiforme, molto insidioso e difficile da affrontare perché liquido, mutevole e imprevedibile. Il dialogo costruttivo, la cooperazione e una visione politica più lungimirante, oltre a specifiche misure di prevenzione e difesa, quelle che già da tempo si stanno adottando in particolare nel nostro Paese, sono le uniche ricette da mettere in campo nel breve, medio e lungo periodo.

Ora che la guerra all'Isis sta raggiungendo risultati sul terreno, si teme una recrudescenza del terrorismo nei nostri paesi attraverso i cosiddetti "lupi solitari", come avvenuto a Istanbul e Dacca. Come fronteggiare questo rischio?

È un timore che esiste e bene fanno i nostri servizi di intelligence a non abbassare la guardia. I tragici attentati terroristi di Parigi e di Bruxelles, e purtroppo anche quelli recentissimi in Turchia e in Bangladesh, insegnano come solo attraverso un'intensificazione dei rapporti fra i servizi segreti e le polizie dei paesi interessati possa scongiurarsi il rischio del ripetersi di attentati su larga scala.

L'Europa, in particolare, è chiamata ad affinare ulteriormente i propri strumenti operativi, arrivando finalmente a una forma condivisa di controllo delle frontiere esterne dell'Unione e puntando a raccordare in modo sempre più strutturato i suoi strumenti di intelligence.

Anche e soprattutto in questo comparto c'è bisogno di più Europa.

L'insicurezza e le paure dei cittadini europei si combattono con una politica capace di offrire soluzioni.

È innegabile, però, che per sconfiggere definitivamente la minaccia terroristica occorreranno anni, ma la battaglia va condotta anche sul piano culturale, non cedendo a sentimenti di isteria collettiva.

Il nostro modo di vivere, la tutela dei nostri presidi di libertà vanno salvaguardati anche nel tempo dalla paura e dalle incertezze, attraverso la consapevolezza degli strumenti e una visione progettuale del futuro. »



More than 80 years old
and still dreaming big.

Since 1935 we have excelled in supporting our customers in the hydraulic field, providing them with innovative products, services and know-how and leading our industry in being certified according to the most advanced quality, environmental and health & safety standards.

Today Manuli Rubber Industries is structured in two global organizations:



- **Manuli Hydraulics**, focused on achieving excellence in the design, manufacture and sale of machines and fluid conveying rubber/metal components for high pressure hydraulics and oil & marine applications.



- **Fluiconnecto by Manuli**, a leading international service organization, focused on high pressure fluid connectors, providing products and application knowledge, as well as maintenance services, to all market segments through a global network tailored to local conditions.

We are serving customers in 38 countries but we look forward to many more, the dream has just begun.

Sullo sfondo delle crisi c'è il conflitto permanente tra i sunniti (Turchia e Arabia Saudita) e gli sciiti (Iran), con l'incognita della componente curda: secondo lei si può arrivare, se non a una collaborazione, almeno a una convivenza tra i due grandi filoni dell'islamismo?

È largamente auspicabile che si arrivi a una convivenza pacifica fra le due famiglie dell'Islam, anche se onestamente temo sia molto difficile che ciò si realizzi in tempi brevi. Situazioni di grandi conflittualità fra le due anime divise dell'Islam sussistono in relazione a numerosi scenari di crisi internazionale, in Siria, in Iraq o in Yemen, ma anche all'interno degli stessi Paesi islamici, in primo luogo in Arabia Saudita. Tuttavia, un tentativo di dialogo e di collaborazione è del tutto necessario e spetta unicamente al mondo islamico, ai suoi più autorevoli interpreti, porre le basi per un confronto positivo su questo piano.

Alcune iniziative in questa direzione esistono, a partire da quelle promosse da Ahmed Al Tayyeb, Grande Imam della moschea egiziana di Al Azhar e massima autorità riconosciuta dell'Islam sunnita, che parla apertamente della necessità di una conciliazione fra sunniti e sciiti. Ma ci sono anche questioni politiche da considerare attentamente, a partire dalla conflittualità permanente che oppone Paesi come l'Arabia Saudita e l'Iran. Alla comunità internazionale spetta, dunque, il compito di agevolare il dialogo fra questi Paesi e di prosciugare le fonti dell'insicurezza.

Che previsioni fa per la Libia?

Pacificare la Libia è uno degli auspici più grandi della comunità internazionale, ma per la sua concreta attuazione molto dipenderà dalla capacità del nuovo esecutivo di operare in modo lungimirante, di non commettere errori e di coinvolgere tutti gli attori sul terreno.

Il nodo decisivo – inutile negarlo – è rappresentato dalla posizione del generale Haftar, delle forze armate di Tobruk e dei loro sponsor politici e militari, in primo luogo l'Egitto. Solo attraverso una forte mediazione politica, capace di garantire al generale un ruolo di primo piano nella fase di transizione che attende il Paese, potrà garantirsi una prospettiva alla Libia. È una strada stretta, ma è anche l'unica percorribile per far tacere le armi, per rico-

struire un tessuto sociale vivo e per scongiurare il rischio di una nuova controffensiva di Isis nel Paese.

L'Italia ha sinora operato con grande prudenza, cercando di favorire il dialogo tra Usa e Russia, nonostante l'Ucraina, e la stabilizzazione in Siria: che ruolo prevede per il nostro Paese nel prossimo futuro?

L'Italia gioca da sempre un ruolo di ponte fra Stati Uniti e Russia, fra Europa e Africa, convinta che solo attraverso il dialogo e l'intermediazione politica si possano superare le difficoltà e le incomprensioni.

Oggi è ancora su questa strada che ci si deve indirizzare, consapevoli che solo nel dialogo e nel confronto si può costruire un futuro di nuova prosperità e di pace.

L'Italia ha questa chiara visione del futuro, puntando a un rilancio di un progetto europeo oggi appannato dalle logiche dell'austerità, persino dopo il terremoto causato dalla Brexit.

L'Europa deve tornare a essere protagonista in positivo della scena internazionale e non semplicemente spettatrice passiva e colpevole di ciò che le accade intorno.

Al contempo, è indispensabile che l'Italia spinga coerentemente per consolidare l'alleanza con gli Stati Uniti, in una fase in cui lo stesso disimpegno americano dal

L'EUROPA DEVE RITROVARE LA VIA DI UN DIALOGO COSTRUTTIVO CON LA RUSSIA, CHE NON PUÒ ESSERE RELEGATA A UN RUOLO POLITICO MARGINALE

Mediterraneo sta indirettamente contribuendo ad alimentare instabilità e incertezza. Da ultimo, l'Italia deve giocare un ruolo attivo perché l'Europa ritrovi la via di un dialogo assertivo con i propri vicini, ristabilendo gli storici legami con la Russia che, nonostante la delicata vicenda dei rapporti con l'Ucraina, non può certamente essere relegata a un irragionevole ruolo di marginalità politica. Solo consolidando la cooperazione diplomatica sarà possibile svolgere un ruolo attivo anche in Medio Oriente e in Africa settentrionale. L'Italia ha la capacità di giocare le sue carte sullo scacchiere internazionale, con la responsabilità e la visione politica che le sono proprie, a partire dal ruolo che potrà esercitare occupando per un anno il seggio di membro non permanente nel Consiglio di Sicurezza delle Nazioni Unite. L'auspicio è che sappia scrollarsi di dosso una certa paura per il futuro e che possa tornare a suggerire con convinzione soluzioni praticabili per affrontare i problemi che affliggono la comunità internazionale. ●

ACCORDO USA-RUSSIA O LA PACE RESTERÀ UN MIRAGGIO

Washington e Mosca, anziché coalizzarsi per abbattere lo Stato Islamico, si sono combattute per il predominio in Siria: la loro priorità, almeno finora, non è stata la riconquista di Raqqa, dove si nasconde al Baghdadi, bensì la conquista di Damasco, dove vive Bassar al Assad. Una strategia da cambiare, come spiega Alessandro Orsini, autore di "Isis" e direttore del Centro per lo studio del terrorismo dell'Università Tor Vergata di Roma

A quali condizioni sarà possibile arrivare a una stabilizzazione dell'area del Mediterraneo e del Medio Oriente e in che tempi?

I Paesi che sono oggi in preda alle guerre civili come Siria, Iraq, Yemen e Libia, rimarranno instabili per un periodo di tempo relativamente lungo.

Anche se dovesse giungere una pacificazione tra i gruppi politici in lotta, si porrà il problema di pacificare le popolazioni.

La stabilità politica non dipende soltanto dagli accordi tra i capi politici. Questo è soltanto il primo passo. Le persone hanno un cuore e una memoria. E la memoria dei massacri resta viva per generazioni alimentando odio, paura e diffidenza tra gli abitanti di uno stesso quartiere o di uno stesso palazzo. Senza fiducia, la guerra civile è sempre dietro l'angolo.



Alessandro Orsini

Nel suo libro sull'Isis, lei definisce i terroristi dello Stato Islamico "i più fortunati del mondo". Per quale ragione?

Ho analizzato le conquiste dell'Isis in Siria, Iraq e Libia e ho trovato che l'Isis è il nulla che avanza nel niente. Sotto il profilo militare l'Isis è un fenomeno pressoché irrilevante. Tutte le volte che ha conquistato una città importante, ciò è accaduto per l'assenza di una seria opposizione. La sua fortuna è stata quella di nascere nel posto giusto, al momento giusto.

La Russia e gli Stati Uniti, anziché coalizzarsi per abbattere lo Stato Islamico, si sono combattuti tra loro per il predominio in Siria.

Detto più semplicemente, la priorità di Russia e Stati Uniti, almeno finora, non è stata la riconquista di Raqqa, dove si nasconde al Baghdadi, bensì la conquista di Damasco, dove vive Bassar al Assad. La Russia lo sostiene e gli Stati Uniti cercano di abbatterlo.

Ora che la guerra all'Isis sta raggiungendo risultati sul terreno in Iraq e in Siria c'è chi paventa una recrudescenza del terrorismo nei nostri paesi, attraverso i cosiddetti "lupi solitari" come accaduto a Istanbul e Dacca: è realistico questo timore?

Nel mio libro ho elaborato una formula per prevedere quello che accadrà alle nostre città nei prossimi mesi: "Arretramento in casa, avanzamento all'estero".

Dopo avere studiato al Shabaab in Somalia, Boko Haram in Nigeria e l'Isis in Siria e in Iraq, ho trovato che le organizzazioni jihadiste, impegnate a realizzare il Califfato in casa propria, attaccano i paesi stranieri quando sono costrette ad arretrare sul proprio territorio. Più l'Isis arretrerà, più attentati cercherà di realizzare contro le città occidentali per raggiungere tre obiettivi: tenere alto il morale

dei propri simpatizzanti; dividere l'opinione pubblica per rendere più forte il fronte di coloro che chiedono di interrompere la guerra contro l'Isis per evitare ulteriori attentati; appagare il sentimento di vendetta.

Quali soluzioni sarebbero possibili per risolvere le crisi in Siria e in Libia?

L'Occidente deve capire che non può vincere sempre. La Russia esercita il dominio sulla Siria da troppo tempo, dove ha interessi geopolitici immensi. L'Occidente deve semplicemente accettare di avere perso la guerra in Siria, deve riconoscere Bassar al Assad come uomo della transizione e deve trovare un accordo più ampio con la Russia per proteggere gli oppositori di Assad, affinché a nessuno di loro sia torto un capello. Quanto alla Libia, il modo più semplice di pacificare il Paese sarebbe quello di dividerlo in tre Stati, affinché ogni gruppo politico abbia la propria fetta di potere. Ma non è detto che sia anche il modo migliore di tutelare i suoi interessi economici e le sue prospettive di sviluppo.

Come hanno reagito sinora l'Europa e l'Italia alla crisi del Mediterraneo e Medio Oriente?

Con riferimento alla Siria e all'Iraq, l'Europa non conta niente. Ciò che accade in quei Paesi dipende, quasi esclusivamente, da sei Paesi divisi in due blocchi contrapposti. Al primo blocco appartengono Russia e Iran; al secondo blocco, Arabia Saudita, Turchia, Stati Uniti e Qatar. L'Europa non è nella condizione oggettiva di fare qualcosa di importante. La buona volontà degli europei non c'entra niente. È un problema di forze oggettive.

I Paesi del fronte Sud della Nato chiedono maggiore impegno da parte dell'Alleanza Atlantica sulle crisi mediterranee e mediorientali. Lo ritiene possibile?

È possibile, ma inutile, se prima non viene elaborato un disegno politico. In questo momento la Nato è come una gallina senza testa che corre a destra e a manca. Se "i grandi della terra" non si mettono d'accordo sul modo in cui risolvere le guerre in corso, giriamo su noi stessi. Se vogliono la pace, gli Stati Uniti e la Russia la devono smettere di scaricare le loro tensioni su altri Paesi.

Altrimenti, ci risparmiino i loro discorsi retorici sui diritti umani e gli aiuti umanitari.

Lo stesso discorso vale per l'Arabia Saudita e l'Iran. Siccome si odiano, ma non posso combattersi direttamente, finanziano la morte in altri Paesi, come fanno in Yemen e in Siria.

L'Arabia Saudita scarica una valanga di bombe sullo Yemen; interrompe i bombardamenti per inviare gli aiuti umanitari e, subito dopo, riprende a bombardare.

Per non parlare dell'Iran, un Paese che si riempie la bocca con la parola pace e poi prepara le guerre a più non posso.

La Russia ha assunto un ruolo determinante nel conflitto siriano: ritiene sia possibile una maggiore unità d'azione tra Usa, Europa e Russia nella lotta all'Isis e nella stabilizzazione di Siria e Libia e a quali condizioni?

È possibile, a condizione che l'Europa e gli Usa riconoscano che la Siria e la Crimea appartengono alla Russia, che ne dispone a suo piacimento.

Il problema è molto semplice. La Russia vuole delle cose. Punto.

Se gliele diamo, avremo qualcosa che assomigli alla pace. Si tratta di capire quale sia la nostra vera priorità. Se è la pace, l'unica soluzione duratura è quella che ho indicato. Il che non significa che sia anche la soluzione che preferisco. ● (p.m.)



IL VALORE DEI LEGAMI STORICI

Grazie a rapporti diplomatici ed economici di lunga data, l'Italia può giocare un ruolo prezioso nel processo di stabilizzazione democratica dei Paesi a sud del Mediterraneo. Le nostre imprese potrebbero fare di questa fascia geografica il loro avamposto produttivo per instaurare relazioni con tutta l'area subsahariana. Di questo e altro abbiamo parlato con Salvatore Rebecchini, Presidente di Simest

Negli ultimi anni il Mediterraneo è stato percorso da una serie di proteste e agitazioni popolari, che tuttavia non hanno portato al consolidamento politico della regione. Quali sono state le conseguenze per l'Italia?

C'è stato per noi indubbiamente un danno economico perché con questi Paesi abbiamo una stretta integrazione economica e finanziaria. L'instabilità politica che si è prodotta ha determinato condizioni poco favorevoli sia al commercio che agli investimenti in generale. Fra i settori più colpiti, ad esempio, vi è senza dubbio quello energetico.

È auspicabile, pertanto, che si trovino al più presto soluzioni politiche soddisfacenti per stabilizzare i Paesi di quest'area.

Quale il contraccolpo a episodi terroristici come l'attentato a Tunisi, al Museo del Bardo?

Nel Paese le conseguenze sul turismo sono state devastanti. Di recente sono stato a Tunisi per una missione di sistema e ho potuto constatare come il comparto sia stato praticamente azzerato. Per l'economia locale, che molto si basava sugli introiti dei flussi turistici, si tratta di un danno enorme.



Salvatore Rebecchini

Diversa la situazione nel settore manifatturiero. Le aziende sono diffuse sul territorio e non rappresentano un target "attraente" sotto questo profilo; a ciò si aggiunga il fatto che gli apparati locali hanno messo in atto misure di sicurezza abbastanza efficaci. Bisogna quindi distinguere.

Quale dovrebbe essere, dal suo punto di vista, la risposta più idonea per dialogare efficacemente con i Paesi a sud del Mediterraneo?

Dobbiamo far leva sulla nostra vicinanza geografica ma non solo. Sono Paesi con i quali i forti legami – dovuti alla storica presenza di moltissime aziende italiane – vanno fatti valere. Così come va fatta valere la nostra appartenenza all'Unione europea, ponendoci in questo senso come alternativa alla Francia, che esercita una presenza talvolta un po' ingombrante in Paesi come il Marocco, la Tunisia o l'Algeria.

Che ruolo ha giocato e ha tuttora il nostro Governo nello stabilire proficue relazioni economiche?

Fino ad oggi ritengo abbia fatto bene. Il nostro compito in quest'area è quello di favorire una stabilizzazione sotto il profilo socio-politico aiutando il processo di democratiz-

zazione. Le imprese da parte loro devono sfruttare la rete diplomatica, che vanta una presenza capillare e una conoscenza approfondita dei territori così come dei mercati.

E proprio parlando di imprese, in questi Paesi è cresciuta l'attenzione verso l'internazionalizzazione?

Oggi c'è molto più disponibilità rispetto all'ingresso di capitali stranieri. È un fatto importante perché non c'è nulla di più respingente per un'impresa che percepire un clima ostile alla propria attività. Restano Paesi complessi, questo è chiaro, nei quali le istituzioni da cui dipendono decisioni sensibili per le attività economiche sono un po' in ritardo. Tuttavia, i progressi sono in corso e bisogna avere un po' di fiducia nella loro capacità di portare avanti i processi di riforma. In prospettiva credo che un imprenditore che scelga di investire qui possa ottenere in futuro buoni rendimenti.

In concreto, quali facilitazioni sono state apportate?

In Tunisia, ad esempio, il governo ha semplificato le procedure per pagare le imposte e per sdoganare le merci in ingresso nel Paese. Sono provvedimenti che non regalano risorse, ma migliorano il clima in cui si opera, il "doing business". Progressi analoghi stanno facendo anche il Marocco, così come l'Egitto e l'Algeria.

Quali requisiti sono richiesti oggi a una piccola o media impresa per proiettarsi con successo sui mercati del Mediterraneo e del Medio Oriente?

Bisogna cominciare gradualmente, iniziando a vendere in loco e verificando la risposta del mercato. Se questa è positiva, successivamente si può pensare ad investire in uno stabilimento. Penso, infatti, che i Paesi della fascia mediterranea possano costituire basi produttive per poi commercializzare nell'area subsahariana. L'Africa è un continente interessante, dove le condizioni economiche e istituzionali sono molto migliorate negli ultimi anni. Senza dimenticare che la popolazione è giovane ed è in aumento.

Qual è il ruolo di Simest?

Simest accompagna le imprese nel percorso di internazionalizzazione. Si comincia dapprima con studi di fattibilità, analisi di mercato ed eventuale supporto nell'apertura di un punto vendita o di un ufficio commerciale. Noi gestiamo le istruttorie per l'erogazione di risorse pubbliche a condizioni agevolate destinate a quelle imprese che vogliono internazionalizzarsi. Oltre a questo offriamo servi-

zi per il finanziamento del credito all'export, utili nel caso in cui l'impresa esportatrice desideri offrire al proprio acquirente condizioni di pagamento agevolate.

Nel momento in cui l'azienda decide di investire all'estero, Simest è pronta ad assisterla acquisendo una partecipazione di minoranza nel progetto.

In 25 anni di attività in quest'area abbiamo realizzato oltre 60 joint venture. In pratica siamo accanto agli imprenditori con la condivisione del rischio.

Con la crisi è cambiato qualcosa?

Ho potuto constatare quello che molti autorevoli centri di ricerca hanno espresso nei loro studi, ovvero che le imprese che hanno investito sui mercati esteri sono quelle che hanno riscontrato migliori risultati in termini di fatturato, di redditività e di occupazione durante la crisi.

Questo è un messaggio importante perché, pur augurandoci una ripresa sul fronte domestico, quello italiano è un mercato destinato a restare piccolo, se non altro perché la popolazione non cresce. Al contrario, in Africa abbiamo Paesi con centinaia di milioni di abitanti e, come già detto, con un trend demografico in crescita.

Il dibattito internazionale nelle ultime settimane è stato occupato dalla Brexit. Cosa pensa accadrà adesso?

La Brexit apre un periodo di instabilità finanziaria, l'effetto più rapido sotto il quale si manifestano i problemi sottostanti. Allo stesso tempo, però, a mio avviso darà inizio a una riflessione sulla nozione stessa di Unione europea e su come conciliare le esigenze di paesi importanti, quali il Regno Unito, con il progetto comunitario.

Per l'Italia – a parte le conseguenze dell'instabilità finanziaria alla quale saremo sottoposti – il mio rammarico è di aver perso con il Regno Unito un partner con una visione più liberale e aperta al mercato. Senza Londra sarà più difficile contrastare l'egemonia franco-tedesca.

Teme l'effetto contagio?

Lo temo, ma mi sembra anche che venga pericolosamente esagerato. Parliamoci chiaro, le condizioni del Regno Unito per l'uscita – un Paese con una propria valuta, una propria banca centrale – sono molto diverse da quelle potremmo avere noi o altri Paesi che fanno parte dell'euro. Per chi aderisce alla moneta unica, lasciare è molto più complesso innanzitutto da un punto di vista tecnico, prima che politico. Sarebbe una follia che volessero farlo anche altri. ●

Silvia Tartamella

AFRICA E MEDIORIENTE, ENERGIA PER IL FUTURO

I Paesi africani hanno bisogno di energia, e in particolare energia elettrica, per rispondere alle necessità immediate e impostare una crescita economica. Significativi i casi di Egitto e Marocco. Ne abbiamo parlato con Roberto Vigotti, segretario generale di Renewable Energy Solutions for the Mediterranean - RES4MED

Molti conflitti sono determinati dal controllo del petrolio in paesi come Libia e Iraq. D'altra parte nuove scoperte, come quelle dell'Eni al largo dell'Egitto, e nuovi progetti di energie rinnovabili in paesi dell'area sono un segno di speranza per il futuro. Nel Mediterraneo e Medio Oriente che ruolo gioca e potrebbe giocare l'energia?

L'energia è il motore primario dello sviluppo umano, economico e industriale.

Il legame tra l'accesso all'energia, il mantenimento degli equilibri politici e il soddisfacimento dei bisogni locali è ancora più evidente se rapportato al contesto dei Paesi del Medio Oriente e Nord Africa. Oltre alla delicata e in molti casi drammatica transizione sociale e politica che alcuni paesi stanno vivendo, nella sponda sud del Mediterraneo la richiesta di energia è in continuo aumento e la scarsità della stessa è una delle cause del malcontento e della crisi. Per avere un'idea del gap energetico: la domanda di energia in Africa è cresciuta del 45% a partire dal 2000, ma rappresenta solo il 4% della domanda globale, nonostante il continente ospiti il 13% della popolazione mondiale.

I Paesi africani hanno semplicemente bisogno di energia, e in particolare energia elettrica, per rispondere alle necessità immediate e impostare una crescita economica. Continuare a produrre elettricità con fonti tradizionali aumenterebbe la pressione sui budget nazionali, anche per colpa degli enormi sussidi che oggi vengono garantiti all'uso finale di energia elettrica, carburanti e combustibili in genere. E anche per i paesi ricchi di risorse di idrocarburi, l'uso inefficiente di petrolio e gas per generare elettricità e i prezzi fuori mercato al ribasso che vengono applicati in questa generazione stanno diventando insostenibili. Molti Paesi dell'area Mena (Medio Oriente e Nord Africa, ndr) stanno sviluppando impianti rinnovabili su larga scala

attraverso aste competitive con l'obiettivo di raggiungere i propri target nazionali. Sempre più spesso le tecnologie rinnovabili rappresentano le opzioni più competitive e la costruzione e gestione di impianti rinnovabili sono diventati business standard.

RES4MED si propone di diffondere le energie rinnovabili nella sponda sud del Mediterraneo: come siete organizzati e quali progetti avete in corso?

Renewable Energy Solutions for the Mediterranean - RES4MED - è un network di leader internazionali nel campo energetico, con la missione di facilitare e accelerare l'uso delle fonti rinnovabili e di contribuire a creare un mercato elettrico integrato regionale attraverso un dialogo diretto con istituzioni, agenzie, industrie e società elettriche nei paesi che si affacciano sul bacino Sud ed Est del Mediterraneo; la promozione di capacità decisionale, istituzionale



Roberto Vigotti



e di formazione per garantire le competenze necessarie per la diffusione e l'integrazione delle energie rinnovabili nel mercato elettrico e la proposta di soluzioni di energia rinnovabile e di efficienza energetica per soddisfare il fabbisogno energetico, permettendo alle compagnie locali di interfacciarsi con attori internazionali all'interno del mercato domestico. RES4MED ha appena lanciato il progetto RES4Africa.

Di cosa si tratta?

L'ampliamento del raggio d'azione verso l'Africa subsahariana avviene in ragione delle enormi potenzialità di crescita delle rinnovabili nel mercato africano e grazie al successo del modello di cooperazione euro-mediterranea portato avanti da RES4MED.

La sfida è "esportare" il modus operandi dell'associazione verso tutto il continente, valorizzando l'esperienza consolidata nei Paesi del Medio Oriente e del Nord Africa, dove RES4MED ha stabilito una solida rete di partnership e collaborazioni nell'ambito delle rinnovabili e dell'efficienza energetica, coinvolgendo il settore pubblico e privato. RES4Africa fonda le basi sul capitale di esperienza di RES4MED e ne conferma la solidità dell'impegno puntando a estendere le relazioni strategiche a tutti i paesi africani. I primi passi del progetto si dirigono in Kenya, dove l'associazione organizzerà il primo RES4Africa Day. Il progetto RES4Africa sarà al centro del programma di Training di RES4MED: l'edizione 2016 dell'Advanced Training Course coinvolgerà professionisti del settore pubblico e privato delle rinnovabili e dell'efficienza provenienti da tutta l'Africa.

Quali sono le priorità e le raccomandazioni che RES4MED propone per accelerare la diffusione delle energie rinnovabili e delle misure di efficienza energetica nei Paesi africani?

Un uso significativo delle fonti rinnovabili nell'area MENA può iniziare senza dover attendere il completamento di complesse riforme di mercato, purché si modifichino alcuni aspetti della regolamentazione, fondamentali per consentire l'ingresso sul mercato di sviluppatori-investitori in energie rinnovabili, diversi dalle utilities nazionali. In parallelo serve una nuova prospettiva basata su un approccio "dal basso" in grado di soddisfare le esigenze locali. È quindi necessario ripensare il modello di integrazione promuovendo una maggiore comprensione delle esigenze locali per identificare le soluzioni più adatte ed efficaci per lo sviluppo delle energie rinnovabile e dell'efficienza energetica.

Il fattore indicato oggi come il più critico riguarda alcuni aspetti della regolazione, indispensabili per qualunque investitore/sviluppatore, che non sia la società elettrica nazionale.

Tra le misure più urgenti la riduzione progressiva ma significativa dei sussidi alle fonti fossili, in modo da riflettere la vera struttura dei costi e avvicinare più velocemente alla competitività le rinnovabili.

Inoltre è necessario che, accanto agli obiettivi quantitativi dichiarati dai paesi, siano ben definiti gli strumenti appropriati per realizzarli. La creazione di autorità di regolazione indipendenti è una delle priorità a medio termine, ad esempio per consolidare regole chiare per l'accesso alla »

STORIA, SVILUPPO E SOLIDITÀ: I VALORI DELLA NOSTRA CRESCITA



3 Holding

Il Gruppo opera con tre holding indipendenti tra loro in Italia, Regno Unito e Stati Uniti



5 mld di Patrimonio

Il valore complessivo del patrimonio immobiliare tra posseduto e gestito supera i 5 miliardi di euro



70 Società

Le società immobiliari, finanziarie, di servizi immobiliari, editoriali e alberghiere sono circa 70 tra:

- Italia,
- Regno Unito,
- Svizzera,
- Francia,
- Lussemburgo,
- Stati Uniti d'America



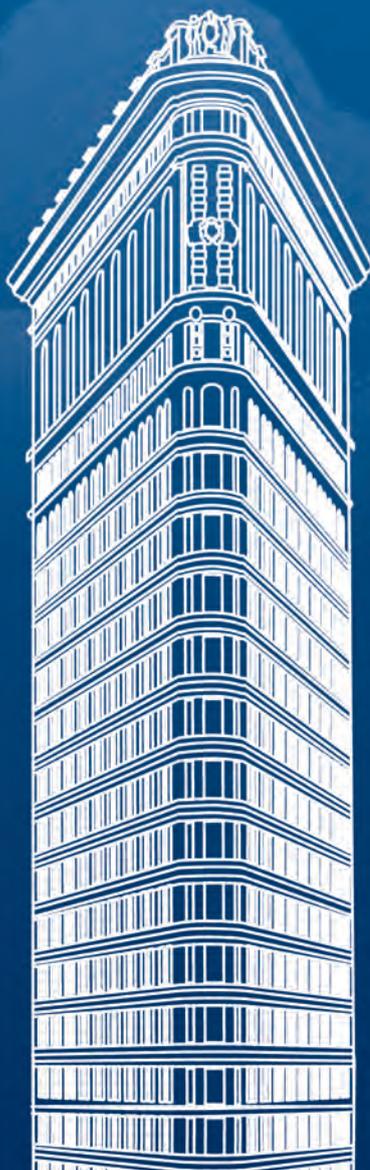
Indebitamento

A lungo termine:

- Sui fondi: 47,49%
- Sulle società immobiliari: 39,17%

A breve termine:

- Delle società operative rispetto al patrimonio netto: 3,79%
- Delle società operative rispetto all'attivo: 2,06%



Flatiron Building, New York

Sorgente Group è il gruppo internazionale di finanza immobiliare che opera con tre holding indipendenti tra loro in Italia, Regno Unito, Stati Uniti, e 70 società situate in nove Paesi. Il patrimonio posseduto e gestito supera i 5 miliardi di euro, con un indebitamento a lungo termine sui fondi del 47,49%, sulle società immobiliari del 39,17%; un indebitamento a breve termine delle società operative rispetto al patrimonio netto del 3,79% e delle società operative rispetto all'attivo del 2,06%. Questi non sono semplici numeri, ma i valori di Sorgente Group.

rete elettrica e schemi corretti di allocazione dei costi di allaccio alla rete.

Per creare opportunità di “business case” commerciali praticabili sono proposte diverse tipologie di modelli di business e di clienti finali (off takers) che dovrebbero essere consentiti dai regolatori, in particolare si devono incoraggiare i produttori indipendenti (IPP) con i relativi termini contrattuali bilaterali a questo scopo.

Lo strumento più adeguato sembra il PPA, ovvero il “power purchase agreement” a lungo termine, da aggiudicare con gare indette dal settore pubblico, per il quale sarebbe opportuno arrivare a un certo grado di standardizzazione, per semplificare le negoziazioni e ridurre i tempi.

Tra i paesi del Medio Oriente e Nord Africa quali sono le economie che hanno fatto i maggiori passi avanti in termini di avvio dei programmi nazionali di sviluppo delle rinnovabili?

L’Egitto e il Marocco si stanno affermando in breve tempo come due tra i mercati più promettenti a livello globale per le energie rinnovabili.

L’Egitto è la seconda più grande economia dell’Africa e, con 90 milioni di abitanti, è il Paese più popoloso del mondo arabo, il più ambizioso in fatto di obiettivi di crescita delle rinnovabili e rappresenta un mercato dell’elettricità con potenziali di crescita enormi, dato che la domanda di elettricità in Egitto cresce a ritmi del 6% all’anno.

Il Paese ha messo a punto politiche di supporto alle rinnovabili in grado di attrarre dieci miliardi di dollari di investimenti in eolico e fotovoltaico entro il 2020.

L’Egitto ha annunciato un ambizioso piano per generare il 20% dell’energia elettrica da fonti rinnovabili entro il 2020, con un contributo del 12% da energia eolica (circa 7.200 Mw).

Il governo ha avviato due diversi approcci allo sviluppo dei progetti per raggiungere il target rinnovabili: un terzo dei progetti (circa 2.400 Mw) sarà attuato attraverso investimenti pubblici da parte dell’Autorità nazionale per l’energia rinnovabile (Nrea), in collaborazione con diverse istituzioni finanziarie internazionali e i restanti due terzi (circa 4.800 Mw) attraverso investimenti privati.

A fine 2014 l’Egitto ha lanciato un robusto schema di “feed-in tariff”, che prevede l’obiettivo di installare 4.300 Mw al 2017 e l’impegno da parte del TSO di acquistare l’energia prodotta dagli impianti fotovoltaici ed eolici che

accedono agli incentivi (attraverso PPA di 25 e di 20 anni rispettivamente).

E il Marocco?

Il Marocco ha avviato un quadro di misure molto favorevoli per gli operatori e investitori internazionali con l’obiettivo di attrarre capitali esteri, requisito fondamentale per assicurare la crescita interna.

La Strategia energetica marocchina del 2009 ha lanciato target quantitativi e ambiziosi a lungo termine. Entro il 2020 il 42% della capacità installata dovrà essere rinnovabile, in particolare 2 Gw di energia eolica, 2 Gw di energia solare e un aumento di 2 Gw della capacità idroelettrica entro il 2020.

Per raggiungere i target il Marocco ha creato un attraente quadro giuridico e istituzionale. Ha istituito un efficace meccanismo di aste competitive corredato da un’ottimizzazione dell’allocazione del rischio di base compresa la fornitura di dati riguardanti i siti identificati per lo sviluppo degli impianti e la costruzione delle infrastrutture necessarie.

Il piano solare marocchino (“NOOR Plan”) è stato sviluppato da Masen, l’Agenzia marocchina per l’energia solare, e ha l’obiettivo di installare 2.000 Mw entro il 2020. Si prevede che il piano solare generi investimenti per oltre nove miliardi di dollari.

In Marocco è installato il più grande parco eolico d’Africa. Situato a Tarfaya, nel sud-ovest del Marocco, è composto da 131 turbine eoliche da 2,3 Mw ciascuno e occupa un’area di 8.900 ettari. Il progetto genererà elettricità per un milione e mezzo di famiglie marocchine. Con una capacità installata di 301,3 Mw, l’impianto contribuisce per il 15% dell’obiettivo nazionale. Inoltre, ONEE ha lanciato una gara da 850 Mw di eolico con l’obiettivo di attrarre consorzi internazionali a investire in Marocco.

L’implementazione di questo progetto riguarda cinque siti: Midelt (150 Mw); Tiskrad (300 Mw); Tangeri II (100 Mw); Jbel Lahdid (200 Mw) e Boujdour (100 Mw), e dovrebbe essere attuato tra il 2016 e il 2020.

Insieme al parco eolico di Taza (150 Mw) il progetto fa parte del programma eolico. I casi dell’Egitto e del Marocco dimostrano che attraverso diverse strategie entrambi i Paesi sono fortemente impegnati nello sviluppo delle rinnovabili offrendo notevoli opportunità di crescita per l’intera filiera italiana delle rinnovabili. ● (p.m.)

L'immigrazione potrebbe avere un impatto positivo, ma bisogna affrontarla con le giuste ricette

ACCOGLIENZA NEL RISPETTO DELLA NOSTRA CULTURA

Alessandro Scelfo, Gruppo Scelfo

L'EUROPA è ricca di tradizioni, strutture e cultura per resistere ai venti di crisi che soffiano dal Medio Oriente e da molti paesi dell'Africa, Libia in primis.

Il Mediterraneo, un mare "chiuso" che in poco spazio bagna tre continenti, ha assegnato all'Italia per la sua posizione un ruolo centrale e strategico nella storia dell'umanità. Ma oggi i Paesi del Nord Africa e gli Stati del Medio Oriente, tranne poche eccezioni, dopo gli assetti seguiti alla seconda guerra mondiale, non hanno raggiunto una condizione di stabilità o instaurato una pacifica convivenza: l'area mediorientale è divenuta teatro di conflitti permanenti, alimentati dalla mancata integrazione di eterogenei insediamenti e dal rifiuto di accettare spartizioni territoriali subite dalle guerre; il grande Continente Nero si è trasformato, in parte, in terra di nessuno, senza governi e senza confini, ove liberamente scorrazzano clan spietati, che si contendono il controllo di regioni strategiche, pozzi petroliferi e porti.

Gli eventi, passati e recenti, hanno provocato lacerazioni sociali in un'area di per sé vasta, poco controllabile, sulla quale insistono e coesistono tutte e tre le grandi religioni monoteiste, ebraismo, cristianesimo e islamismo, quest'ultima, soprattutto, degenerata in fondamentalismi e intolleranze che ripudiano ogni forma di aggregazione e di componimento pacifico.

Nell'inquietante scenario non sono mancate le responsabilità delle grandi potenze che in modo improvvido e altalenante, sovente a tutela di interessi politico-commerciali, hanno sostenuto ora l'una, ora l'altra fazione in lotta, incassando non risultati di pace, ma odi e risentimenti.

Le tensioni hanno aperto la strada a scontri armati, provocato atrocità e fomentato vendette perpetuando la violazione dei diritti umani, per lasciare sul terreno, come epilogo finale, soltanto morte, fame e rovine. Alle persecuzioni e alla miseria si devono i grandi flussi migratori di

disperati (uomini, donne e bambini) alla ricerca di un rifugio per una prospettiva di sopravvivenza.

Adesso il Vecchio Continente tenta di salvare se stesso e il salvabile, chiudendo varchi e occhi sui disastri che lo circondano. Il Mediterraneo, perduta la tradizionale funzione di legame fra le sue sponde, si è trasformato in muro perimetrale dell'Europa e così l'Italia è diventata porta di confine con le crudeli realtà presenti negli altri continenti. Ma estremisti e fanatici continuano a esportare, al di là delle frontiere, violenza e terrore, ordendo imprevedibili attentati che insidiano la sicurezza dei Paesi occidentali. Il dibattito tra i vari Stati europei e le polemiche tra contrapposte opinioni politiche provano che non sono semplici, né condivise le soluzioni da adottare: all'onere dell'accoglienza dei profughi, ispirato dai canoni della solidarietà o dettato dalle leggi, si associa l'esigenza di regolamentare



Alessandro Scelfo

l'integrazione degli individui nel lavoro, nell'istruzione e nell'assistenza sanitaria, un inserimento effettivo, per evitare ai rifugiati di rivivere in luoghi nuovi antiche sofferenze ed emarginazioni. I paesi di primo approdo non possono essere abbandonati in questo storico e grande compito. La dimensione del fenomeno richiede una ripartizione dei flussi diffusa, consona a consolidare convivenza sociale e sicurezza. Una serena inclusione del nuovo cittadino nel tessuto sociale esistente richiede assoluta chiarezza sui suoi diritti e doveri nel rispetto degli usi e dei costumi del Paese ospitante. La lettura del quadro demografico e della sua evoluzione rivela che nei paesi arretrati la popolazione cresce e l'età media si mantiene bassa; al contrario nei paesi progrediti la popolazione tende a ridursi e l'età media è molto elevata. In questi ultimi anni il calo della quota dei giovani e l'aumento di quella degli anziani incidono sulla stabilità economica dei bilanci statali, erosi dalla diminuzione dei contributi di quiescenza percepiti e gravati dall'aumento delle pensioni erogate. I flussi degli immigrati, prevalentemente giovani e adolescenti, possono, se integrati nel sistema produttivo, mitigare il disavanzo dell'assistenza sociale con i loro versamenti previdenziali.

In realtà gli sconvolgimenti che hanno investito il Mediterraneo e il Nord Africa hanno inferto ferite materiali e morali alle popolazioni residenti, ma non hanno pregiudicato l'economia dell'Europa. Nonostante le gravi crisi, infatti, è aumentato del 64% (dal 2001 al 2013) l'interscambio commerciale tra l'Italia e l'area MENA (Mediterranean Middle East and North Africa); traffico che per oltre il 75% si svolge per via marittima.

L'Italia, dunque, non può ritardare l'adozione del piano strategico della portualità e della logistica anche in considerazione del fatto che la World Bank, in un recente studio, ha posizionato il bel Paese solo al 24° posto, su 144, e dietro tutti i paesi competitor (Germania, Francia, Spagna, Olanda), i cui porti vanno sempre più usurando le quote di mercato italiano nel marittimo container (Deandrei, 2014).

Eventuali remore sul potenziamento del sistema infrastrutturale trasportistico allontanerebbero e indebolirebbero gli attuali flussi degli scambi. Affinché l'Italia ricon-

UNA SERENA INCLUSIONE DEI PROFUGHI NEL TESSUTO SOCIALE RICHIEDE ASSOLUTA CHIAREZZA SUI DIRITTI E I DOVERI E SUGLI USI E COSTUMI DEL PAESE OSPITANTE

quisti il ruolo strategico che le compete per la sua posizione geografica e per la sua storia, è auspicabile che allo sviluppo logistico si associ una economia più libera da vincoli e ostacoli.

In tal senso occorre valorizzare e proteggere la potenzialità italiana nei mercati internazionali per promuovere competitività ed esportazioni; ridurre la pressione

fiscale sull'impresa e in particolare sulla manifattura, per agevolare la vendita a prezzi concorrenti sui mercati stranieri e per arginare la delocalizzazione che impoverisce la struttura industriale del Paese; modificare la normativa sul lavoro per aumentare la flessibilità delle aziende e il tempestivo adeguamento della offerta alle variazioni dei mercati; restituire efficienza alla macchina burocratica dello Stato, che intralcia, smarrita in un ginepraio di leggi, l'operatività delle aziende creando ritardi negli investimenti; eliminare privilegi e rendite premiando il merito e la competizione, vero cardine sul quale ruota l'aumento dell'occupazione.

In sintesi: l'immigrazione regolamentata è un fenomeno con risvolti economici positivi per l'Italia e per l'Europa; la crescita delle imprese e dell'economia si fonda sulla produttività; la burocrazia non può bloccare lo sviluppo; il dialogo e non le armi favoriscono i processi di pace; la lotta a singoli fanatici non può trasformarsi in scontro fra popoli e religioni. Ma la vera sfida è affrontare il futuro trasformando elementi di crisi in fattori di crescita, non sottrarsi agli obblighi del presente, non tradire il dovere morale verso l'altro calpestandone i diritti, che misurano realmente il cammino di civiltà percorso dall'Europa. ●



Alessandro Scelfo è stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 1999. È a capo di un gruppo che gestisce servizi di autolinee in quasi tutte le regioni d'Italia e in Germania, Svizzera, Francia, Slovenia e Croazia. È stato Presidente del Gruppo Siciliano dei Cavalieri del Lavoro.

Il ruolo della Russia nella lotta al terrorismo deriva dalla sua storia recente e passata

LE RAGIONI DI PUTIN

Rosario Alessandrello, Presidente Fondazione Centro per lo Sviluppo dei Rapporti Italia-Russia

IL PRIMO PUTIN, quello che assume un po' fortunatamente e casualmente la guida della Russia nel 2000, si era concentrato sulle questioni economiche, tirando fuori il Paese dal pantano di un'economia mafiosa e dal degrado delle condizioni di vita materiali; il secondo Putin si è concentrato sulla ricostruzione ideologica e morale del paese.

Il terzo Putin, nel suo articolo apparso alla fine del 2011 durante la campagna elettorale in vista del suo terzo mandato presidenziale, lancia il progetto dell'Unione euroasiatica. Come dice Aldo Ferrari, "l'espressione usata da Putin per denominare il progetto Eurasia è tutt'altro che neutra nella tradizione storico-culturale e politica russa, in quanto evoca un movimento intellettuale, l'eurasismo, che costituisce l'espressione più radicale della tradizionale aspirazione della Russia a seguire un percorso storico differente da quello europeo e occidentale. Il movimento eurasisista parte infatti dal presupposto che la Russia non faccia parte né dell'Europa né dell'Asia, ma costituisca una specifica area geografica e storica".

Putin fin dall'inizio delle sue "Presidenze" si è collocato al di fuori di ogni etichetta ideologica, perciò il progetto di Eurasia di Putin non dovrebbe essere etichettato ideologicamente. Infatti egli, sin dal 2005, ha dichiarato più volte di considerare la dissoluzione dell'Unione Sovietica "la più grande catastrofe geopolitica del XX secolo". Ed è bene qui ricordare che il partito comunista sovietico aveva ereditato dagli zar l'Impero russo che Stalin aveva conservato ed espanso. Perciò il popolo russo addebita il suo disfacimento a Gorbaciov ed Eltsin, i quali hanno liquidato non solo il partito comunista sovietico

ma l'Impero Russo ereditato; da ciò la loro impopolarità. Il progetto di dare più concretezza alla ricomposizione dello spazio post-sovietico, rappresentato dalla Csi asfittica, che non ha mai funzionato, è un obiettivo evidente nell'agenda politica di Putin, che può essere interpretato come una visione neo-eurasisista, senza però coincidere con essa. D'altra parte, sin dall'inizio, il progetto Eurasia, al quale hanno aderito oltre alla Federazione Russa, il Kazakistan, l'Armenia, la Bielorussia, il Kirghizistan e il Tagikistan, sta diventando uno spazio economico integrato nella facilitazione degli scambi commerciali, ma lasciando l'indipendenza nelle scelte politiche.

Era ben noto che in questi anni post-sovietici la Russia ha vissuto come un attacco alla sua sicurezza ogni processo di espansione della Nato e dell'Ue verso i suoi confini; li ha subito negli anni '90 a causa della sua debolezza politica ed economica, ma li ha contrastati non appena ha potuto, soprattutto all'interno dello spazio post-sovietico: in Asia centrale, in Moldavia, nel Caucaso e in Ucraina.

I progetti dell'Unione eurasisista lanciata nel 2011 dal presidente della Federazione Russa Vladimir Putin sono un antidoto per superare, da un lato, la "nostalgia" per l'ormai passato "impero" sovietico e, dall'altro lato, aggiornare il ruolo continentale di sicurezza della Federazione russa in una dimensione geopolitica e culturale eurasisista. Dei Paesi della Csi, oltre ai paesi delle Repubbliche baltiche, che fanno già parte dell'Ue e della Nato non rispettando gli impegni presi al momento dell'unificazione della Germania di non allargare a est i paesi aderenti alla Nato, l'Ucraina, dopo febbraio 2014, la Moldova e la Georgia





Rosario Alessandrello

che guardano a un'integrazione con l'Ue e infine l'Azerbaijan, il Turkmenistan e l'Uzbekistan che non accettano nessuna forma di integrazione.

L'Eurasia deideologizzata non prevede, quindi, la fine dei rapporti politici e culturali con l'Europa e l'Occidente, ma si collega con una nuova strategia per lo sviluppo della Siberia e dell'Estremo Oriente russo; si mira cioè a fare della Federazione russa una potenza globale moderna, capace di trarre vantaggio dalla sua favorevole posizione geografica bicontinentale.

Un rilancio culturale del concetto di Eurasia si è avuto in questi mesi con la pubblicazione del libro di Dario Citati "La passione dell'Eurasia. Storia e civiltà in Lev Gumilev". Secondo Citati, "La passione dell'Eurasia nella sua voluta ambiguità compendia efficacemente tutta l'opera di Lev Gumilev. Una formula che indica in primo luogo il multiforme campo di interesse di questo originale pensatore: l'Eurasia, — immenso territorio conchiuso e compreso fra l'Europa, il vicino Oriente, l'India e la Cina, — al quale egli dedicò con amore e dedizione tutta la propria vita applicandovi ogni ambito di conoscenza, dalla storia alla geografia, dall'archeologia alla sintesi etnografica. Proprio da questa passione dell'Eurasia nel senso di rivolta verso l'Eurasia come oggetto di studio, Gumilev elaborò una sofisticata filosofia della civiltà — la teoria dell'etnogenesi — che si voleva universale ma con cui cercò soprattutto di mostrare la "passione" dell'Eurasia stessa, ossia l'irresistibile passionarietà dei popoli che l'avevano attraversata nell'avvicendamento dei secoli e dei millenni".

Forse vale la pena di ricordare ciò che ha scritto Jack Maltock, ambasciatore degli Usa a Mosca, durante le tratta-

tive tra George Bush senior e Gorbaciov riguardanti la riunificazione della Germania e gli impegni che sono stati presi da entrambi: "In primo luogo, dichiararono di non essere più nemici; in secondo luogo, che l'Urss non sarebbe intervenuta in Europa orientale per sostenere i regimi comunisti; in terzo luogo, che gli Usa non avrebbero tratto da questi sviluppi nessun vantaggio. Era un accordo fra gentiluomini, ma confermato da analoghe dichiarazioni dell'allora primo ministro britannico, del cancelliere tedesco e del presidente francese. È stato deciso che, dopo la riunificazione, la Germania avrebbe continuato a far parte della Nato, ma nel territorio della ex-Ddr non vi avrebbero stazionato truppe straniere (non tedesche) e armi nucleari. Infine il segretario Baker, all'epoca Segretario di stato Usa, disse a Gorbaciov che la giurisdizione della Nato non si sarebbe mossa di un pollice verso est". L'accordo non si tradusse in un formale trattato, ma lo spirito dell'intesa si riassume nelle parole pronunciate dall'allora Segretario di stato americano James Baker: "La Russia rinuncerà alla sua egemonia sull'Europa dell'est, gli Usa non ne approfitteranno per estendere la loro influenza politica sulla regione".

Questo spirito fu certamente tradito. Quando nel maggio del 2004 cominciarono i primi "mal di pancia" in Ucraina, l'Ue aveva festosamente celebrato il suo allargamento a est con l'annessione di Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Ungheria (ex Patto di Varsavia), Estonia Lettonia, Lituania (ex repubbliche sovietiche), Bulgaria e Romania, ossia tutti quei paesi che, tra 1999 e il 2004, sono diventati anche membri della Nato.

Allora, chi ha non ha rispettato gli accordi iniziali? Sicuramente i presidenti Usa succeduti a George Bush senior, i cancellieri della Germania succeduti a Kohl e i presidenti francesi succeduti a Mitterand. Non Putin che ha solo fatto qualche errore nel trattare una "materia" fallimentare ereditata dai suoi predecessori, Gorbaciov ed Eltsin. Quanto detto spero riesca a far capire perché Putin sia così popolare quando difende l'integrità del territorio della Federazione russa e della sua storia passata, nel bene e nel male, e con questo gode anche dell'appoggio indiscusso della chiesa ortodossa russa e non capisce perché l'Ue ha rinunciato nella sua costituzione ai principi fondamentali del Cristianesimo. Si spiega così perché Papa Francesco ha chiesto pubblicamente la difesa dei Cristiani in Oriente al presidente Putin, che vede Mosca come la terza Roma della Cristianità.

D'altra parte il ruolo della Russia nella lotta al terrorismo e il suo rapporto col mondo islamico con la presenza della sua flotta nel Mediterraneo deriva proprio dalla sua storia »



È QUANDO TI SENTI PICCOLO CHE SAI DI ESSERE DIVENTATO GRANDE.

A volte gli uomini riescono a creare qualcosa più grande di loro. Qualcosa che prima non c'era. È questo che noi intendiamo per innovazione ed è in questo che noi crediamo.

Una visione che ci ha fatto investire nel cambiamento tecnologico sempre e solo con l'obiettivo di migliorare il valore di ogni nostra singola produzione.

È questo pensiero che ci ha fatto acquistare per primi in Italia impianti come la rotativa Heidelberg M600 B24. O che oggi, per primi in Europa, ci ha fatto introdurre 2 rotative da 32 pagine Roto-Offset Komori, 64 pagine-versione duplex, così da poter soddisfare ancora più puntualmente ogni necessità di stampa di bassa, media e alta tiratura.

Se crediamo nell'importanza dell'innovazione, infatti, è perché pensiamo che non ci siano piccole cose di poca importanza.

Etichetta di una lattina di pomodori pelati, quella di un cibo per gatti o quella di un'acqua minerale, un catalogo o un quotidiano, un magazine o un volantino con le offerte della settimana del supermercato, tutto va pensato in grande.

È come conseguenza di questa visione che i nostri prodotti sono arrivati in 10 paesi nel mondo, che il livello di fidelizzazione dei nostri clienti è al 90% o che il nostro fatturato si è triplicato.

Perché la grandezza è qualcosa che si crea guardando verso l'alto. Mai dall'alto in basso.

AGB

B
artigraficheBoccia

A DIFFERENT IMPRINTING.

ARTI GRAFICHE BOCCIA - SALERNO | ROMA | MILANO | PARIS | LONDON | LAUSANNE

CONTACT

Via Tiberio Claudio Felice, 7 - 84131 Salerno (ITALY)

Tel. +39 089 380311 - Fax +39 089 771017

www.artigraficheboccia.com - info@artigraficheboccia.com

recente e passata. Basta elencare alcuni eventi che si sono verificati dalla seconda guerra mondiale ad oggi. Lo Stato d'Israele è nato perché voluto dagli Usa e dalla Russia, contro il volere della Gran Bretagna e della Francia. Il primo tentativo di un "califfato" è stato la Cecenia con

do-quadro, implementato successivamente tra Iran e i 5+1 Paesi membri permanenti del Consiglio di Sicurezza dell'Onu e l'Ue senza la collaborazione attiva della Federazione russa che anche Obama ha ringraziato pubblicamente. In conclusione la "pace" e la stabilità politica in Medio



LA PACE E LA STABILITÀ POLITICA IN MEDIO ORIENTE E NELL'AFRICA SONO POSSIBILI SOLO CON UNO SFORZO CONGIUNTO DI COLLABORAZIONE DIPLOMATICA FRA GLI USA, L'UE E LA FEDERAZIONE RUSSA

l'appoggio degli Usa e i successivi attacchi terroristici in Russia.

La prima guerra all'Iraq di Saddam Hussein è stata vinta dalla "coalizione" di paesi guidati da Usa e Gran Bretagna in poco tempo per la "benevola" condiscendenza russa e vicini della Russia. È bene ricordare che è stato Primakov a passare gli ultimi tre giorni, prima che gli Usa attaccassero, con Saddam Hussein per convincerlo a lasciare il paese con un salvacondotto per lui e la sua famiglia. Le cosiddette "Primavere arabe" volute da Gran Bretagna, Francia e Usa sono servite con la loro instabilità politica a impedire alla flotta russa di avere "porti" sicuri in Egitto, Libia, Siria e così via.

La guerra Usa, Gran Bretagna, Arabia Saudita, Qatar e Turchia alla Siria stava facendo nascere un califfato in Siria fermato dall'intervento militare della Russia contro l'Isis. È la Russia che finora ha rinviato la nascita del sultanato turco di Erdogan. Infine, non si sarebbe arrivati all'accor-

rente e nell'Africa sono possibili solo con uno sforzo congiunto di collaborazione diplomatica fra gli Usa, l'Ue e la Federazione russa, prima che altre "presenze" (Cina, India, Iran, Corea del Sud) nell'area consolidino i loro interessi in contrapposizione a quelli cosiddetti occidentali. ●



Rosario Alessandrello è stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 1997 per aver sviluppato il settore dell'impiantistica. Ha guidato la Tecnimont che ha realizzato in tutto il mondo oltre 300 impianti industriali, utilizzando le tecnologie più avanzate. È presidente della Camera di Commercio Italo-Russa e della Camera di Commercio Italo-Iraniana.

UNA FINANZA D'IMPRESA È POSSIBILE PER LA CRESCITA



PRICE	SHARE	CODE
1.47	66000	877 昂納光通
10.51	2000	135 昆侖能源
71.25	300	1878 南戈壁一
8.30	30000	876 蒙古能源
1.47	100000	877 昂納光通
12.46	10400	2282 美高梅中國
13.48	5200	2282 美高梅中國
81.30	2000	291 華潤創業
8.891	10000	24630 恒指法巴
1.47	61000	877 昂納光通
3.73	40000	2899 紫金礦業
4.87	6000	951 超威動力

杜瓊斯- 道克100指費



FOCUS

Mentre il credito bancario resta ancora molto selettivo, analisti ed esperti invitano le imprese a valutare gli altri strumenti a disposizione che anche in Italia, dopo una lunga tradizione di “banco-centrismo”, sembrano cominciare a poco a poco a diffondersi.

Parliamo soprattutto di private equity e minibond. E se l’Europa conferma, attraverso il Piano Juncker, la propria volontà di investire sul pilastro portante della propria economia – ovvero le piccole e medie imprese – dall’altro, a livello nazionale, bisogna fare in modo che al sistema produttivo arrivino risorse anche dai fondi pensione e dalle assicurazioni.

Di questo e altro abbiamo parlato con Innocenzo Cipolletta, Beatrice Covassi e Fabrizio Pagani insieme ai Cavalieri del Lavoro Marco Giovannini, Salvatore Ruggeri ed Enrico Zobelev.

AGLI ALBORI DI UN NUOVO MERCATO

Quello del private debt è un ambito per molti aspetti ancora nuovo in Italia, dove per lungo tempo nelle imprese è prevalsa l'abitudine a ricorrere al credito bancario. Ma con la crisi e i nuovi requisiti di accantonamento richiesti agli istituti di credito, cominciano a farsi strada nuovi strumenti. Ne abbiamo parlato con Innocenzo Cipolletta, Presidente Aifi, Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt

Il sistema delle imprese italiane sembra riconoscere soltanto oggi, dopo una delle crisi più dure dell'ultimo secolo, la necessità di raccogliere capitali anche al di fuori del circuito bancario. A che punto è questo processo?

Le imprese italiane hanno necessità di reperire risorse finanziarie per effettuare investimenti volti alla crescita nel proprio mercato di riferimento. Il circuito bancario non riesce più a rispondere alle esigenze di tutte le aziende, a causa dei nuovi parametri di patrimonializzazione che riducono lo spazio per il credito alle imprese.

Le grandi imprese possono ricorrere alla borsa o alle obbligazioni quotate. Da qualche anno anche le imprese medio-piccole possono usufruire di uno strumento in più, quello dei minibond.



Innocenzo Cipolletta

Questo è solo una parte di tutto un nuovo settore, quello del private debt, che si sta sviluppando anche in Italia e che Aifi rappresenta dal 2014.

I fondi di private debt non sono in concorrenza con le banche, ma integrano il ventaglio di possibilità messe a disposizione dell'imprenditore che ha un'azienda sana e che vuole farla crescere per essere ancora più solida e competitiva.

In Italia questo mercato è ancora in fase embrionale; se guardiamo ai dati del nostro osservatorio sul private debt vediamo che dall'inizio dell'attività, avviata nel 2013, i soci hanno raccolto complessivamente sul mercato circa 600 milioni di euro. Se a questi dati aggiungiamo la raccolta degli altri operatori arriviamo a oltre 900 milioni di euro. Tornando ai dati dei soci Aifi, tutti i fondi hanno svolto attività di fundraising nel periodo 2013-2015; in particolare, quattro soggetti hanno realizzato il primo closing, mentre 3 operatori l'hanno raggiunto a inizio anno e altri sono in fase di chiusura. Possiamo affermare di aver avviato anche in Italia un mercato del private debt anche se la strada è ancora lunga e serve un'azione mirata per rendere consistente questo mercato, che è fondamentale per la crescita delle Pmi.

Perché i fondi di venture capital sembrano più propensi a rivolgersi ad imprese che appartengono a settori come l'Ict?

I fondi di venture capital guardano alle potenzialità delle startup prima che al settore di appartenenza, ma non v'è dubbio che la grande innovazione di questi anni sia proprio l'Ict. Il fatto è che se guardiamo ai dati che abbiamo presentato qualche mese fa sul mercato del 2015, la distribuzione degli investimenti nell'high tech copre un po' tutti i settori che vanno dal medicale al computer ai ser-



vizi non finanziari perché la tecnologia è ormai l'elemento fondante di tutte le startup.

Nel 2010 è nato il Fondo italiano di investimento. Che bilancio si può fare della sua attività?

Dal 2010 a oggi il Fondo ha sicuramente fatto tanta strada, assumendo, prima, e consolidando, poi, la posizione di leader nel mercato sia del private equity che del venture capital. In termini quantitativi, in questi anni sono stati deliberati circa 40 investimenti diretti in aziende, per un ammontare complessivo di risorse pari a oltre 400 milioni di euro, mentre il totale degli impegni deliberati come fondo di fondi attraverso i quattro fondi di fondi gestiti (due riconducibili al Venture Capital, uno riconducibile al private equity e uno al private debt) ammonta a circa 650 milioni di euro, distribuiti su un totale di 30 veicoli di investimento. Inoltre, sono stati anche realizzati sei disinvestimenti per quanto riguarda le partecipazioni dirette, tutti di estremo successo sia in termini di rapporti con gli azionisti di maggioranza che sotto il profilo dei risultati economici. In totale, le imprese coinvolte nell'attività del Fondo, considerando sia quelle oggetto di investimento diretto che quelle presenti nei portafogli dei fondi in cui Fii ha investito, sono oltre 200 per un fatturato complessivo pari a circa sei miliardi di euro e circa 32mila dipendenti. Di queste, oltre 60 sono startup riconducibili all'attività dei fondi di venture capital in cui ha investito Fii, per un totale di oltre 1.200 dipendenti coinvolti.

Molto buone sono state le performance delle società partecipate direttamente dal Fondo e attualmente in portafoglio: dalla data di investimento a oggi il fatturato è aumentato in media del 50%, il numero di dipendenti del 40%, la quota media di export è passata dal 40% al 50% e in totale sono state realizzate oltre 40 operazioni di acquisizione e/o joint venture a livello nazionale o internazionale.

Fii può essere considerato uno strumento della cosiddetta politica industriale, della quale da più parti si auspica il ritorno? Qual è la sua opinione in merito?

Visti i risultati esposti prima direi di sì, pur trattandosi di interventi molto concentrati su alcuni segmenti del mercato finanziario. E la grande novità, rispetto al passato, ritengo sia quella riconducibile al fatto che un soggetto di matrice istituzionale, nato per colmare una "deficienza" del mercato, sia riuscito a porsi in maniera del tutto complementare con il mercato stesso, riuscendo altresì ad attrarre investitori privati, nazionali ed esteri, anziché respingerli, come purtroppo spesso è avvenuto in passato nel nostro Paese.

Si pensi, ad esempio, che i quattro fondi di fondi gestiti, a fronte di investimenti complessivi per circa 650 milioni di euro, sono riusciti ad attrarre ulteriori risorse per circa 2,4 miliardi – di cui circa 500 milioni provenienti da investitori esteri – generando un notevole "effetto leva" e quindi quasi quadruplicando le risorse messe a disposizione del sistema delle Pmi e delle startup italiane.

Di fatto Fii rappresenta ormai come una sorta di certificatore dei fondi di private equity e venture capital, dato che la sua presenza costituisce un elemento di attrazione per altri investitori.

Qual è il ruolo degli incubatori di imprese?

Gli incubatori hanno un ruolo importantissimo per avviare e accompagnare le idee facendole diventare progetti e poi startup.

L'incubatore non è solo un'organizzazione che implementa e rende sistematico il processo di creazione di nuove imprese, ma è anche una struttura che fornisce una vasta gamma di servizi di supporto come spazi fisici, attività per lo sviluppo del business e opportunità di integrazione e networking.

Grande importanza hanno le università perché grazie a loro è possibile avviare i ricercatori nell'approfondimento e nello sviluppo di quello che poi sarà l'idea innovativa che permetterà la nascita di un brevetto, un vaccino o un farmaco antitumorale. ● (s.t.)

L'EUROPA VICINA ALLE IMPRESE

Con Beatrice Covassi, capo della rappresentanza della Commissione europea in Italia, abbiamo fatto il punto sul piano Juncker e approfondito le opportunità per le Pmi. Per aiutare le amministrazioni regionali a sfruttare al meglio i fondi strutturali si terrà a Napoli il prossimo ottobre un seminario di formazione



Quali sono i risultati fino ad oggi ottenuti sul piano economico grazie al piano Juncker?

I risultati sono positivi. Ad appena un anno dalla sua piena operatività, il piano di Investimenti per l'Europa ha visto attivare ben 266 operazioni in tutta Europa e di queste 40 in Italia. La Banca europea per gli investimenti e il Fondo europeo per gli investimenti hanno complessivamente impiegato circa 17,7 miliardi di euro tra prestiti e garanzie consentendo a oggi di mobilitare – in tutta Europa – oltre 106 miliardi di euro in investimenti, di cui 13,7 solo in Italia. È una cifra notevole, se pensiamo che è pari allo 0,9 del Pil del nostro Paese.

In quali paesi si sono avuti i maggiori investimenti?

L'Italia, insieme alla Francia, è il principale beneficiario del piano di investimenti per l'Europa. In questo senso sia-

mo molto soddisfatti di aver superato le iniziali diffidenze degli operatori e anche, mi lasci dire, di certa stampa che dubitava della sua realizzabilità.

Oggi possiamo dire che il modello di operatività del Fondo europeo per gli investimenti strategici – che è l'architrave del piano – si è rivelato un efficace catalizzatore di investimenti privati e pubblici e sta funzionando pur nelle sue limitate dimensioni di 21 miliardi iniziali assegnati al fondo.

Ci sono stati settori maggiormente premiati rispetto ad altri?

Il piano Juncker ha individuato alcuni settori di intervento prioritari.

I progetti proposti nei segmenti più innovativi della ricerca e innovazione, dell'energia e del digitale rivestono ovvia-

mente il maggiore interesse per la Bei e la Commissione. In Italia circa un terzo dei fondi complessivamente impegnati sono andati al settore dell'efficienza energetica (come l'investimento a "2i Rete gas" e alla raffineria di Milazzo), ma anche un altro terzo nel settore dei trasporti (Trenitalia e Grimaldi) e digitale (Telecom). La Bei garantirà, inoltre, alla Novamont interventi che serviranno per coprire le spese per la realizzazione di nuove tecnologie per la produzione di bioplastiche.

Qual è lo stato dell'arte rispetto agli strumenti previsti per le Pmi? Quali sono le prossime tappe?

La "Finestra Pmi" è lo strumento che ha riscosso sinora il maggior successo, soprattutto in Italia. Nel nostro Paese 34mila piccole e medie imprese avranno più facile accesso al credito grazie a prestiti e strumenti finanziari stanziati tramite garanzie erogate da banche ed intermediari.

Dati i risultati complessivi, si sta valutando l'estensione e il potenziamento di questo strumento.

Uno dei pilastri del piano Juncker è il polo di consulenza per gli investimenti: di cosa si tratta?

Il polo europeo di consulenza per gli investimenti è un altro importante tassello del piano di investimenti. Startup, piccole imprese e promotori di progetti pubblici e privati possono utilizzare i servizi di assistenza e consulenza accessibili su un apposito sito per preparare le proposte da presentare e capire come accedere ai finanziamenti. Il polo offre assistenza e consulenza lungo tutto il ciclo di un progetto, dalla prefattibilità al finanziamento.

I servizi sono a disposizione di tutti i progetti e non soltanto di quelli eventualmente ammissibili a un finanziamento della Bei.

Si parla anche di un portale di progetti di investimenti europei?

Proprio a partire dal primo giugno è attivo il portale dei progetti di investimento europei (<http://ec.europa.eu/eipp>), un nuovo portale web che permetterà a soggetti

pubblici o privati aventi sede nell'Ue che intendono promuovere un progetto di entrare in contatto con potenziali investitori di tutto il mondo.

Dovrà trattarsi di progetti aventi un costo non inferiore a dieci milioni di euro, da realizzare entro tre anni dal momento della richiesta di pubblicazione sul portale.

Per l'Italia quali progetti sono stati avviati?

Vorrei sottolineare che la Commissione europea a livello centrale finanzia il piano di investimenti, mentre le sue rappresentanze negli Stati membri hanno il ruolo di rafforzare la comunicazione a livello locale.

Nella rappresentanza in Italia abbiamo costituito per que-

sto una piccola task force impegnata sia a comunicare alle imprese e ai cittadini che a progetti di formazione per gli operatori finanziari. Abbiamo infatti una collaborazione molto stretta con l'ufficio Bei in Italia, l'Abi e la Confindustria che ci consentirà, in questa seconda parte dell'anno, di realizzare iniziative a livello regionale rivolte alle Pmi.

Penso a una serie di seminari nelle principali regioni italiane attraverso i nostri centri di informazione Europe Direct. Lo abbiamo chiamato "tandem tour", in

quanto si muoveranno insieme funzionari della Bei e della Commissione per spiegare sia il piano Juncker ma anche i vari strumenti finanziari rivolti alle piccole e medie imprese. L'attenzione alla dimensione locale e regionale non solo è parte del mio mandato di Capo della Rappresentanza in Italia, ma è a mio avviso essenziale se si vuole far giungere l'Europa ai cittadini.

Per questo, con il mio staff, ho deciso di organizzare a Napoli a fine ottobre un seminario di formazione rivolto alle strutture regionali che abbiano interesse a rafforzare le loro competenze in materia di efficienza nell'uso dei fondi strutturali e la complementarietà con il Fondo europeo per gli investimenti strategici. Sarà un'azione di capacity building, che vogliamo proporre in particolare alle amministrazioni regionali proprio per sostenerle nell'attuazione dei propri piani operativi nell'ambito della programmazione finanziaria 2014-2020. ● (s.t.)



Beatrice Covassi

PIÙ RISORSE ALL'ECONOMIA REALE

Le “ricette” per creare un’industria finanziaria italiana capace di fornire prodotti ottimali alla crescita delle imprese e per indirizzare il risparmio verso investimenti nelle imprese.

Ne abbiamo parlato con Fabrizio Pagani, capo della segreteria tecnica del Ministero dell’economia e delle finanze



Uno dei grandi “tesori” dell’Italia è il risparmio delle famiglie (stimato da Bankitalia in oltre 3.500 miliardi). Queste risorse, però, faticano ad arrivare all’economia produttiva. Come favorire un maggiore collegamento diretto tra risparmio degli italiani ed economia produttiva?

Occorre agire in due direzioni: da un lato, stimolare le aziende a confrontarsi con il mercato dei capitali e questo passa per la crescita dimensionale, per il miglioramento della governance e dell’organizzazione; dall’altro lato, è opportuno lavorare a incentivi per canalizzare sempre di più il risparmio verso le Pmi italiane e creare un’indu-

ustria finanziaria italiana capace di fornire prodotti ottimali per quest’obiettivo.

Per le Pmi sono stati già istituiti i cosiddetti “minibond”, che nel segmento di mercato borsistico destinato alla loro negoziazione (denominato ExtraMot Pro) e riservato ai soli investitori istituzionali, capitalizzano sei miliardi. Ci sono ipotesi per favorire una maggiore diffusione dei minibond?

Sicuramente c’è la necessità di una maggiore offerta di “carta” italiana, con dimensioni che possano essere attraenti per gli investitori. Il risultato dell’ExtraMot Pro va

considerato anche nel contesto attuale della politica monetaria.

Questi strumenti hanno fornito in ogni caso opportunità aggiuntive alle imprese, peraltro favorendo alcune operazioni-bandiera importanti per imprese di diverse dimensioni. Pensiamo, ad esempio, ai minibond garantiti dal Fondo centrale di garanzia e dal Fondo europeo per gli investimenti, oltre ai cosiddetti “parmigiano bond” e “pecorino bond”, che sono garantiti, appunto, dai prodotti caseari.

Dalla relazione della Covip il 60% dei 200 miliardi di capitale gestito dai Fondi pensione viene investito all'estero e il 40% impiegato in Italia è investito quasi esclusivamente in titoli di Stato: come consentire ai fondi pensione di investire nelle imprese nazionali?

Vi sono due temi rilevanti a questo proposito: il primo riguarda naturalmente la fiscalità, ma non meno rilevante è il tema culturale, di cultura degli investimenti e della diversificazione degli investimenti.

Anche le riserve tecniche delle assicurazioni, pari a oltre 670 miliardi di euro, sono investiti quasi esclusivamente in titoli di Stato o in attività immobiliari. Anche qui ci può essere un potenziale di investimento in Pmi?

Le assicurazioni sono senz'altro interessate a diversificare i loro investimenti e si prospettano concrete opportunità per farlo.

Pensiamo in particolare agli investimenti in infrastrutture, dove il nuovo quadro normativo italiano sui project bond, unito all'azione – supportata dall'Italia – nell'ambito della Capital Markets Union, ha consentito importanti operazioni di mercato.

Nella recente relazione del presidente della Consob si auspica una “normativa fiscale chiara e stabile nel tempo, che incentivi gli investimenti nel capitale di rischio delle Pmi”. Avete allo studio misure fiscali di questo tipo?

È un obiettivo che cerchiamo di realizzare non solo attraverso la politica per gli investimenti, ma anche con la verifica dell'impatto della legislazione.

Agiamo in stretta collaborazione con le autorità competenti, nell'ambito del gruppo di lavoro di “Finanza per la



Fabrizio Pagani

Crescita”. Esso svolge da un lato un'azione di “outreach”, di comunicazione alle imprese delle opportunità consentite dall'azione del Governo e, dall'altro lato, porta avanti un costante monitoraggio dell'impatto della normativa, in modo da valutarne l'efficacia e darne evidenza puntuale nelle nostre previsioni economiche.

Per questo il Documento di economia e finanza (Def) contiene una sezione sull'impatto macroeconomico di “Finanza per la Crescita”.

Per le startup e le imprese innovative occorre rilanciare il venture capital. Cosa si può fare di più in Italia?

Il mercato del venture capital in Italia non ha ancora raggiunto la dimensione idonea a sostenere adeguatamente l'innovazione. Consapevoli dell'importanza di questo segmento, all'inizio dell'anno abbiamo aperto un tavolo di lavoro con le istituzioni e gli operatori del settore, per individuare eventuali barriere normative da rimuovere e disegnare strumenti che ne agevolino lo sviluppo. Stiamo studiando le soluzioni migliori per incentivare la crescita di questo settore, che è un elemento fondamentale per startup e imprese innovative. ● (p.m.)

Se vogliamo crescere dobbiamo imparare a usare l'ampia gamma di strumenti finanziari a disposizione

PATRIMONIALIZZARE L'IMPRESA È UN DOVERE

Marco Giovannini, Presidente e Amministratore delegato Guala Closures

IL "BANCOCENTRISMO" viene da tutte le istituzioni, sia bancarie che istituzionali e di categoria, additato come il vero virus che impedisce lo sviluppo del nostro tessuto di imprese, in particolar modo le piccole e medie imprese. Basti pensare che, se prendiamo in considerazione il rapporto tra debito bancario e totale debiti, le imprese italiane si attestano su una cifra mediana prossima al 98%, contro una Germania al 40% e una Spagna al 66%. Noi imprenditori, come categoria, dobbiamo recitare un po' di mea culpa perché spesso privilegiamo il patrimonio familiare a quello aziendale, acquistando magari qualche Bmw, Mercedes, Porsche di troppo, a discapito del reinvestimento degli utili nell'impresa.

Oggi, però, se vogliamo crescere sia organicamente che per linee esterne e vogliamo avere successo nello scenario sempre più competitivo del mondo globale, abbiamo bisogno di spalle decisamente più solide.

Patrimonializzare l'impresa è un "must". Per questo dovremmo sviluppare la nostra cultura e conoscenza verso quella che oggi viene definita la finanza "alternativa". Non amo il termine "alter-

nativa", che potrebbe suggerire qualcosa di poco chiaro, la chiamerei finanza "complementare".

Il primo strumento che mi viene in mente è l'apertura del capitale ai fondi di Private Equity. Questi fondi e i loro gestori non sono dei vampiri speculatori, ma operatori che, una volta investito in un'impresa, allineano i loro interessi al 100% con la strategia dell'imprenditore. È vero, il costo del loro denaro è più caro ma, per contro, portano rigore, trasparenza, capacità di sintetizzare le idee in un business plan e anche quella giusta fame di risultato che talvolta viene soffocata dalla compiacenza nella propria bravura. E per ultimo, ma non meno importante, accrescono la visibilità dell'azienda sui mercati finanziari istituzionali. Quest'ultimo aspetto può essere fortemente propedeutico per accedere agli altri strumenti della finanza complementare

che Confindustria ha contribuito a sviluppare insieme ad Abi, Consob, Borsa Italiana e Governo, ovvero la riforma dei minibond, il Fondo Italiano di Investimento, il mercato Aim Italia e il programma Elite. Tutto questo perché non possiamo vivere di solo Fondo centrale di garanzia o confidi per le



Marco Giovannini



DOBBIAMO SVILUPPARE LA NOSTRA CONOSCENZA DELLA FINANZA “COMPLEMENTARE”, SFRUTTANDO OGNI OPPORTUNITÀ COME TASSELLO DI UNA STRATEGIA COMPLESSIVA DI SVILUPPO

Pmi e dobbiamo sfruttare ogni opportunità come tassello di una strategia complessiva di crescita.

Il sistema bancario deve restare a fianco e solidale con noi, dando nuovo impulso alla “Banca del Territorio”, non interpretandola come lo “Sportello” ma come un partner a sostegno della cultura d’impresa. Ovvero, aiutare le Pmi ad analizzare il proprio balance sheet, a convertire in un documento tutte le idee presenti nella testa dei nostri imprenditori e, soprattutto, a individuare le migliori opportunità per rinforzare il patrimonio aziendale.

La strada davanti a noi è ancora lunga, ma dobbiamo iniziare a percorrerla a velocità sostenuta con il sistema delle banche, se vogliamo tornare a fare il nostro dovere: crescere e distribuire ricchezza.

Vorrei concludere con l’esperienza vissuta dal gruppo da me guidato. Nel 1998 ho iniziato la mia avventura grazie a un fondo di private equity e alle mie risorse personali. Eravamo in 800 persone e fatturavamo 60 milioni di euro. Nel 2000 un altro fondo ha sostituito il primo. Nel 2005 siamo entrati alla Borsa di Milano per aumentare il capitale sociale e sviluppare nuovi paesi. Nel 2008 siamo usciti dalla Borsa con l’aiuto di altri due fondi, partecipati da primarie banche straniere e italiane, che ancora ci ac-

compagnano. Nel 2011 abbiamo emesso un primo bond a Londra, seguito nel 2012 da un secondo (Legge Passera sui minibond), quotato alla Borsa di Lussemburgo, in parte reinvestito in Italia e in parte usato per finanziare un’importante acquisizione in Polonia.

Oggi, nonostante tutti gli sconvolgimenti finanziari avvenuti, il crollo e la risalita di valute e materie prima, le crisi più o meno forti, il nostro gruppo occupa 4.500 persone in 16 paesi nei cinque continenti con un fatturato di oltre 520 milioni di euro. Giudicate voi! ●



Marco Giovannini, è stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 2012. È a capo della Guala Closures, leader mondiale nel settore delle chiusure in alluminio principalmente per il settore enologico. Ha saputo sviluppare l’azienda che oggi vanta un patrimonio tecnologico di oltre 80 brevetti.

Per diventare più grandi le imprese familiari devono aprirsi al mercato dei capitali

SERVONO **MANAGER** DI AMPIE VEDUTE

Salvatore Ruggeri, Ceo Valvitalia Group

SVARIATE sono le modalità attraverso cui la finanza può aiutare le imprese, in particolare quelle piccole e medie, che costituiscono l'ossatura del sistema economico italiano, che molti paesi ci invidiano.

Oltre ai finanziamenti classici delle banche, che di recente hanno ridotto considerevolmente i tassi di interesse grazie ai prestiti della Banca centrale europea guidata dal lungimirante banchiere italiano Mario Draghi, sono da annoverare i contratti di leasing, di factoring, i minibond e i derivati su tassi e cambi, questi ultimi atti a evitare rischi. Ma sul fronte del capitale di rischio, da alcuni anni ha iniziato a operare la Cassa depositi e prestiti che, attraverso il Fondo strategico italiano (per aziende con fatturato superiore a 50 milioni euro) e il Fondo italiano investimenti (per quelle con fatturato inferiore), partecipa con quote di minoranza al capitale di imprese sane, specie a vocazione internazionale e con piani di sviluppo ben definiti, per aiutarne la crescita, farne dei campioni nazionali e possibilmente quotarle. È il caso della Valvi-



**LA FINANZA NON MANCA,
MANCANO I PROGETTI
E SPESSO LA VOLONTÀ
DI TALUNI IMPRENDITORI
PER PAURA DI CONFRONTARSI
E DI ACCETTARE REGOLE
BASATE SULLA TRASPARENZA**

me e dai miei figli Massimiliano e Luca, che lavorano con me in azienda, e il Fsi, Valvitalia oggi dà lavoro a 1.400 dipendenti e a centinaia di piccole e medie imprese italiane (la filiera), fattura 450 milioni di euro ed esporta in 107 paesi, avendo nove stabilimenti produttivi (di cui sei

talia, da me costituita nel 2002 allo scopo di consolidare aziende operanti nel settore delle valvole destinate all'industria petrolifera, nella quale l'Italia eccelle nel mondo grazie alla filiera costituita da acciaierie, forgiature, componentistica, lavorazioni meccaniche, etc. Dopo avere avuto come soci alcuni fondi di private equity, nel 2014 è entrato nel capitale il Fondo strategico italiano, che è una holding di partecipazioni, finanziata con i risparmi degli italiani raccolti da Poste italiane e gestiti da Cassa depositi e prestiti.

Ecco dunque come si realizza il sostegno delle imprese italiane ad opera dei cittadini, un sistema virtuoso che crea occupazione, genera investimenti e ricchezza per il nostro Paese.

Grazie al matrimonio tra la mia famiglia, costituita da



Salvatore Ruggeri

in Italia) e sette uffici commerciali all'estero. Da notare che in due anni sono state fatte due acquisizioni e altre si affacciano all'orizzonte.

Il Fsi ha diversi vantaggi rispetto ai fondi di private equity: orizzonte temporale più lungo, assenza di ritorni sull'investimento esosi e genuino interesse a sostenere l'economia nazionale, creando campioni nazionali da quotare sul mercato borsistico italiano, che ha bisogno di incrementare il numero delle aziende quotate.

Ovviamente continuano a operare i fondi di private equity, alimentati da investitori istituzionali che immettono nelle imprese capitale di rischio necessario al loro sviluppo, spesso tramite acquisizioni, che purtroppo in alcuni casi hanno avuto dei grossi problemi, arrivando a mettere in serie difficoltà l'impresa originaria.

I fondi di private equity esigono ritorni quasi sempre esosi (ad esempio, 25% Irr all'anno), spesso irraggiungibili dalle imprese, specie quando il mercato non consente di generare utili a doppia cifra. E qui scattano clausole vessatorie di governance che sottraggono la proprietà all'imprenditore, dimostrando in questo modo tutti i limiti, anche etici, dei fondi di private equity.

Altra modalità di raccolta di capitali, abbastanza recente,

è l'emissione dei cosiddetti minibond, strumenti simili ai prestiti obbligazionari, con tassi di interesse modesti e con modestissime garanzie, molto apprezzati dalle piccole e medie imprese che non vogliono rivolgersi al classico finanziamento bancario.

Per finire non si possono non citare la Simest e la Sace, entrambi posseduti dalla Cassa depositi e prestiti, che erogano rispettivamente capitale di rischio per investimenti delle imprese italiane all'estero (aperture di filiali, uffici, etc.) e coperture assicurative e rilascio di garanzie fidejussorie su contratti, anche di grandi dimensioni, stipulati dalle imprese italiane operanti all'estero, in particolare in paesi a rischio.

In questi casi Sace protegge il credito dell'esportatore mediante il pagamento di un premio assicurativo che l'impresa considera all'atto della formazione del prezzo, ma che fa stare relativamente tranquillo l'esportatore italiano. Recentemente Sace ha ampliato il proprio campo d'azione, offrendo anche garanzie bancarie e contratti di factoring, così avvicinandosi al sistema tedesco da sempre invidiato dai nostri esportatori.

Oggi la finanza non manca, semmai mancano i progetti e, ahimè, spesso la volontà di taluni imprenditori ad aprire a investitori esterni per paura di confrontarsi e di accettare regole basate sulla trasparenza e sulla correttezza.

Tuttavia negli ultimi anni si sono susseguiti incontri, convegni e seminari che hanno divulgato gli esempi virtuosi realizzati da alcune imprese e quindi la sensibilità verso l'apertura al mercato dei capitali è aumentata. Si spera quindi che, in un futuro non lontano, le imprese familiari diventino più grandi grazie ad acquisizioni realizzate con nuovi capitali e con manager di ampie vedute. ●



Salvatore Ruggeri, è stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 2009. È fondatore e amministratore delegato del Gruppo Valvitalia, attivo nella progettazione e produzione di apparecchiature e componenti destinati all'industria petrolifera, petrolchimica e del gas naturale. In pochi anni ha portato il Gruppo ad essere leader del settore in Italia e il quinto nel mondo.

Nel 2015 molte Pmi, anche non finanziarie, hanno cominciato ad avvalersi di questo strumento

CRESCERE IL MERCATO DEI MINIBOND

Enrico Zobebe, Presidente Zobebe Holding

IL PERDURANTE QUADRO di incertezza circa il sistema bancario e le capacità dello stesso di affrontare efficacemente crisi sistemiche di liquidità come quelle verificatesi nel recente passato, hanno spinto le Pmi italiane a sperimentare forme alternative di finanziamento rispetto a quello tradizionale.

In tale contesto stanno gradualmente trovando spazio strumenti evoluti per finanziare le Pmi tramite l'emissione di obbligazioni di importi massimi definiti, acquistate da investitori qualificati, specificatamente fondi di private debt. Zobebe Holding ha in essere dal 2013 un public bond di 180 milioni di euro quotato alla borsa di Lussemburgo. Se per le grandi imprese l'accesso al mercato mobiliare è infatti una via piuttosto agevole, per le Pmi sussisto-

no numerose difficoltà sia dal punto di vista culturale che normativo. Storicamente, infatti, la dipendenza delle piccole imprese dai finanziamenti bancari è in Italia più forte che altrove. In sostanza si è offerta alle Pmi l'opportunità concreta di aprire un nuovo canale di finanziamento diretto sul mercato.

L'industria dei minibond ha confermato nel 2015, secondo i dati pubblicati dall'Osservatorio Mini-Bond del Politecnico di Milano, uno sviluppo costante, iniziato nel 2012 in risposta alle difficoltà causate dalla crisi finanziaria e dal credit crunch. Per minibond si intende generalmente un'obbligazione con un valore inferiore a 500 milioni di euro, emessa da una società non quotata su listini aperti e indirizzata a investitori istituzionali.



I DATI PUBBLICATI
DALL'OSSERVATORIO
MINIBOND
DEL POLITECNICO DI MILANO,
CONFERMANO UNO SVILUPPO
COSTANTE, INIZIATO NEL 2012
IN RISPOSTA ALLE DIFFICOLTÀ
CAUSATE DALLA CRISI
FINANZIARIA E DAL CREDIT
CRUNCH

Il 2015 ha rappresentato l'inizio di un vero e proprio sviluppo del mercato: l'anno appena trascorso ha visto anche uno sviluppo della piattaforma EXTRA MOT PRO, gestita da Borsa italiana, mercato secondario adatto ai minibond, che ha visto in tre anni raggiungere 126 titoli quotati, con un controvalore di circa cinque miliardi di euro.

Al 31 dicembre 2015 avevano emesso minibond 145 imprese: fra queste, 55 sono Pmi non finanziarie. Il fatturato delle imprese emittenti è molto variabile; la fascia più numerosa si concentra fra 100 milioni e 500 milioni di euro, ma compaiono anche ben 23 società con fatturato inferiore a dieci milioni di euro.

Nel 2015 è cresciuto il numero di emittenti con fatturato compreso fra 100 e 235 milioni, mentre sono diminuite quelle con volume fra 25 e 100 milioni di euro.

Il settore preminente fra le aziende emittenti è nettamente quello manifatturiero, ma i settori rappresentati sono comunque molto diversificati. Gli obiettivi delle aziende emittenti sono principalmente quello di ristrutturare le passività dell'impresa, seguiti dalle strategie di crescita esterna tramite acquisizioni e il fabbisogno di alimentare il ciclo di cassa del fabbisogno di circolante.

Le prospettive future per lo strumento sono positive. Il potenziale di sviluppo dei minibond fra le Pmi rimane si-



Enrico Zobele

gnificativo. Per il 2016 ci si attende una crescita in linea con i valori del 2015.

Molto interessante è l'iniziativa nell'ambito minibond della Regione Trentino Alto-Adige, che ha creato un fondo alimentato con capitali misti pubblici e privati, per acquistare titoli di debito emessi esclusivamente dalle aziende con sede operativa sul territorio regionale. Varato nel 2015 e dotato di un capitale iniziale di 107 milioni di euro, il fondo ha finanziato fino a ora oltre dieci aziende, appartenenti a diversi settori produttivi, insediate prevalentemente in provincia di Trento. ●



Enrico Zobele è stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 2000. È Presidente di Zobele holding, leader mondiale nella produzione di insetticidi e profumatori per la casa e per l'automobile. Nel 2010 ha assunto il controllo di Everel Group, produttore di componenti elettronici ed elettromeccanici per elettrodomestici.

MIGNINI&PETRINI. Solo chi ha grande passato, può alimentare il futuro

Più di 150 anni di storia all'insegna della genuinità, con lo sguardo rivolto al domani. D'altronde "Solo chi ha un grande passato può alimentare il futuro".

Mignini&Petrini, **leader del mercato mangimistico non integrato**, nasce nel secolo scorso e si sviluppa nel 2002 con l'acquisto della Società Petrini. I due marchi la cui origine risale addirittura alla metà dell'ottocento, occupano una quota di mercato molto significativa in Italia specie nel Centro Sud.

Oggi il gruppo M&P è presente in tutta Italia con quattro unità produttive: **Assisi** con oltre 4 milioni di sacchi confezionati per i marchi del gruppo, **Napoli** che rifornisce sia le rivendite agricole sia gli allevamenti zootecnici del sud con una produzione annua di 1 milione di quintali, **Bologna** punto di riferimento produttivo per i grandi allevamenti zootecnici del nord e l'impresa portuale di **Brindisi** che svolge un ruolo strategico per la sbarco e lo stoccaggio delle materie prime anche per terzi, e un importante ruolo produttivo per la Puglia e parte della Basilicata.



Stabilimento di Assisi

Il gruppo da sempre lavora sull'innovazione e sulla ricerca: testimonianza ne sono i numerosi progetti di ricerca approvati dal MIUR (Ministero dell'Istruzione e della Ricerca Scientifica) e le collaborazioni con le Università. I prodotti Mignini&Petrini sono frutto delle più avanzate ricerche scientifiche nell'ambito della zootecnia industriale, e figli di una filosofia di totale integrazione con l'ambiente naturale e dell'attenzione alle problematiche di sostenibilità ambientale.



Fattoria didattica

Un'importante organizzazione commerciale assistita da 15 medici veterinari, nostri dipendenti, rappresenta l'anima di una rete di vendita che risponde in maniera puntuale e veloce alle richieste degli oltre 5.500 clienti tra rivenditori e allevatori. I mangimi formulati nel rispetto degli stringenti parametri nazionali ed europei, consentono di fornire le produzioni di eccellenza per l'agroalimentare Italiano, vedi i Consorzi del Parmigiano Reggiano, Grana Padano e Granarolo.

La Mignini&Petrini da sempre produce alimenti naturali: già negli anni '80, con i marchi **TuttaNatura** e **Sani Sapori** conquista il mercato della nutrizione degli animali per l'allevamento familiare e, ancora oggi, è fortemente impegnata a custodire le migliori tradizioni dell'allevamento rurale. Da questa filosofia nel 2015 è nato il progetto "**Allevare Come una Volta**" con lo scopo di recuperare antiche razze italiane autoctone di polli, molto apprezzate per le loro carni pregiate ad elevata rusticità.

Oggi, a distanza di quasi settant'anni, quel "modo nuovo" di ideare la zootecnia si è rivelato il "modo migliore" per vincere le sfide del XXI secolo: salute, benessere animale e difesa dell'ambiente sono valori che hanno radici nel nostro passato, ma sono quanto mai attuali.

MIGNINI & PETRINI

www.mignini-petrini.it

I NUOVI 25 CAVALIERI DEL LAVORO





GUGLIELMO BEDESCHI

1936, Padova
Industria meccanica – Padova
Veneto

È **PRESIDENTE** dal 1982 di Bedeschi Spa, azienda attiva nella costruzione di macchinari e impianti destinati alla produzione di laterizi, all'industria mineraria e alla logistica portuale e navale. L'impresa nacque nel 1908 su iniziativa del nonno paterno, che costruì la prima macchina in Italia per l'estrusione del laterizio, premiata l'anno successivo in occasione dell'Esposizione Internazionale di Torino. Bedeschi cominciò a lavorare nell'azienda di famiglia alla fine degli anni Cinquanta. Laureatosi in ingegneria meccanica nel 1960, dapprima affiancò e poi subentrò al padre nella guida dell'azienda. Sin dall'inizio l'imprenditore portò avanti una diversificazione produttiva, che ha consentito all'azienda di raggiungere negli anni importanti traguardi. Oggi, per esempio, la Bedeschi è l'unico nome nel settore laterizi capace di realizzare uno stabilimento "chiavi in mano", dalla progettazione alla fornitura di tutti i componenti. Nel settore minerario fornisce impianti per lavorare carbone e minerali metallici; uno di questi è a Brindisi per la centrale termica dell'Enel. Attiva anche nella movimentazione dei medesimi materiali, è in grado di

attrezzare navi-piattaforme off shore, terminali portuali e parchi deposito. Fra le realizzazioni più recenti, quella del 2014 relativa al terminale portuale di Porto Brisa, in Colombia, attrezzato per caricare il carbone sulla navi con una capacità di 5mila t/h.

Molto attiva sui mercati esteri, oggi esporta circa il 90% della produzione. I mercati più fiorenti sono gli Stati Uniti, dove è presente da più di dieci anni, e la Russia. Qui sono in corso montaggi di impianti completi, così come in Maghreb, in Sudamerica e in Indonesia.

L'azienda ha sede a Limena, nella provincia di Padova. Due gli stabilimenti produttivi per una superficie complessiva di oltre 55mila metri quadrati. Considerando il personale

attivo all'estero, la Bedeschi occupa complessivamente 305 dipendenti. Il fatturato raggiunge i 130 milioni di euro.

Impegnato anche a livello associativo, Bedeschi ha fatto parte del consiglio generale di Federmeccanica ed è stato presidente della sezione laterizi dell'Acimac. Sostiene diverse associazioni impegnate nell'assistenza agli anziani e nella tutela dell'infanzia. ●





SANDRO BOSCAINI

1938, Marano di Valpolicella (Vr)
**Vitivinicola – Verona
Veneto**

È **PRESIDENTE** e Amministratore delegato di Masi Agricola dal 1978. L'azienda vitivinicola, radicata dal 1700 in Valpolicella, produce e distribuisce vini di pregio ancorati ai valori del territorio delle Venezie. La produzione raggiunge i dodici milioni di bottiglie all'anno, per il 90% destinati all'export. Il fatturato raggiunge i 62 milioni di euro e i dipendenti sono 115.

Sesta generazione di una famiglia di viticoltori, Boscaini entra in azienda nel '64 dopo aver concluso gli studi laureandosi in economia all'Università Cattolica di Milano. Comincia a lavorare nell'area del marketing, occupandosi della rete commerciale in un momento in cui le aziende del settore si concentravano soprattutto sul prodotto.

A partire dal '73 avvia una collaborazione con la tenuta Conti Serego Alighieri, grazie alla quale valorizza e promuove l'immagine dei "vini nobili delle Venezie"; un percorso proseguito anche in tempi più recenti attraverso la partnership avviata nel 2007 con il casato dei Conti Bossi Fedrigotti di Rovereto. Nel 1981 istituisce il Premio Masi Civiltà Veneta, creato per valorizzare la storia e la tradizione della regione. Da quest'esperienza, che con-

tinua tuttora, è nata la Fondazione Masi, impegnata in numerose iniziative culturali ed editoriali, anche di respiro internazionale. Più recentemente Boscaini ha scelto di esportare la tradizione vitivinicola del Veneto all'estero, costituendo in Argentina la Vigneti La Arboleda, un'importante azienda che si estende su una superficie di 140 ettari e con la quale produce vini a marchio Masi Tupungato.

A Masi è riconosciuta l'expertise nella tecnica dell'appassimento, utilizzata nella produzione del celebre Amarone. Questo impegno si è concretizzato con la nascita dell'associazione "Le famiglie dell'Amarone d'arte", che riunisce 12 produttori storici con l'obiettivo di difendere l'eccellenza del prodotto. All'imprenditore e al suo legame con questo

antico vino regionale la giornalista inglese Kate Singleton ha dedicato un libro, edito da Marsilio, del quale successivamente è stata pubblicata l'edizione americana.

Lo scorso anno Boscaini ha promosso la quotazione in Borsa dell'azienda, facendo di Masi Agricola il primo brand italiano del vino di qualità a innovare il rapporto con la finanza.

È Presidente di Federvini e fa parte del Comitato tecnico del Vinitaly. ●





MASSIMO BUCCI

1951, Faenza (Ra)
Industria meccanica – Ravenna
Emilia Romagna

È **PRESIDENTE** di Bucci Industries Group, attivo nei settori dell'automazione industriale, delle macchine utensili, della robotica per il packaging e nelle lavorazioni di componenti in carbonio e di materiali compositi avanzati. Grazie agli stabilimenti produttivi negli Stati Uniti, in Cina e a Taiwan, nonché alle filiali commerciali distribuite tra Francia, Germania, Brasile e Giappone, il Gruppo realizza il 75% del fatturato grazie all'export. Occupa complessivamente 856 dipendenti di cui 635 in Italia, con cento impegnati in ricerca e sviluppo.

Laureatosi in economia all'Università di Bologna, Bucci ha cominciato a lavorare nel '76 presso la Cisa, azienda di famiglia specializzata in serrature e sistemi di sicurezza, assumendo tre anni dopo la responsabilità del marketing e dello sviluppo dei mercati esteri. Nel 1985, alla scomparsa del padre, diventa amministratore delegato dell'azienda. Con l'acquisizione delle francesi Bricard e JPM, l'impresa si rafforza ulteriormente nel settore serrature e investe per miglio-

rare il posizionamento del proprio marchio sul mercato. Nel '99 l'imprenditore fonda il Gruppo Bucci Industries, al quale fanno capo cinque aziende specializzate ciascuna in un diverso settore: le prime, lemca e Giuliani, sono attive rispettivamente nella produzione di caricatori automatici di barre per torni e nella fabbricazione di macchine utensili destinate ai più svariati settori (meccanica, automotive e così via). Le restanti tre sono frutto di successive acquisizioni: Riba, specializzata nella lavorazione di materiali in fibra di carbonio; Sinteco fornisce linee di montaggio per l'assemblaggio di prodotti medio/piccoli; Vire, infine, realizza impianti di confezionamento per prodotti igienico sanitari. Il Gruppo investe annualmente il 4,5% del fatturato

in ricerca e sviluppo e collabora attivamente con centri di ricerca italiani e stranieri, fra i quali il prestigioso Fraunhofer Institute in Germania. Bucci presiede, inoltre, la società Centuria, con la quale gestisce due incubatori d'impresa: il Torricelli di Faenza e U-Start Bassa Romagna. ●





ALBERTO ARMANDO CANDELA

1939, Milano
Industria cancelleria e belle arti – Milano
Lombardia

È **PRESIDENTE ONORARIO** di Fila Group (acronimo per Fabbrica Italiana Lapis e Affini), celeberrimo nome negli articoli di cancelleria, fondata a Firenze nel 1920 e sin dalle origini specializzata nella produzione di matite da disegno. Oggi rappresenta una multinazionale del settore con sette stabilimenti produttivi distribuiti fra Italia, Francia, Germania, Messico, Cina, India e Brasile, 17 filiali in tutto il mondo e oltre 3.000 dipendenti. Il fatturato consolidato ammonta a 250 milioni di euro.

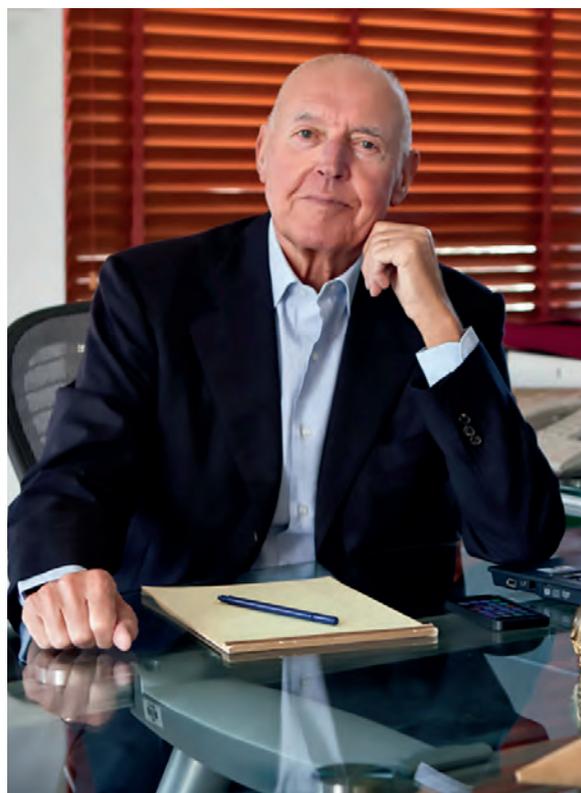
Laureatosi in economia nel 1963 all'Università Cattolica di Milano, Candela ha compiuto le prime esperienze lavorative all'estero, in California, affiancando il direttore di produzione di un'azienda specializzata in tavolette di legno destinate alla realizzazione di matite.

Al suo rientro comincia a lavorare presso la Fila, che nel 1956 era passata sotto la guida della sua famiglia, all'interno della quale assume posizioni di crescente responsabilità. In quel periodo nascono nuovi prodotti come Giotto Fibra, antenato dei futuri pennarelli colorati, e la linea Tiziano pensata per artisti di professione e amatoriali. Nel '73 il lancio di TrattoPen, il pennarello da scrittura che sei anni più tardi

si aggiudicherà il prestigioso riconoscimento del Compasso d'Oro. Da metà degli anni Novanta ha inizio un intenso periodo di acquisizioni in giro per il mondo. Al '94 risale quella di Adica Pongo, leader nel settore delle paste per modellare; nel 2000 si prosegue con la francese Omyacolor, specializzata nella produzione di gessetti. Due anni dopo è la volta della spagnola Papeleria Mediterranea, già da tempo distributrice esclusiva per la Spagna, e nel 2005 tocca a Dixon Ticonderoga, società statunitense leader di mercato nelle matite in grafite. Fra le acquisizioni più prestigiose quella nel 2008 di Lyra, colosso tedesco con cui Fila collaborava già dalla fine degli anni Cinquanta, che ha consentito all'azienda italiana di entrare nel mercato scandinavo e in Estremo

Oriente.

Le operazioni più recenti riguardano il Messico e il Brasile nel 2010, mentre lo scorso anno il Gruppo Fila ha assunto il controllo dell'indiana Write-fine Products Private Limited, rivolta per lo più al mercato domestico. L'ultima acquisizione in ordine di tempo è di quest'anno e ha coinvolto il gruppo britannico Daler-Rowney Lukas, principale fornitore dei prodotti per l'arte della catena di negozi Walmart. ●





ETTORE CASELLI

1942, Maranello (Mo)
Servizi finanziari/Credito – Modena
Emilia Romagna

È **PRESIDENTE** della Banca Popolare dell'Emilia Romagna, presente in 18 regioni con 1.300 filiali, 12mila dipendenti e circa due milioni di clienti. Per il gruppo ricopre anche la carica di presidente Bper International, che offre assistenza ai clienti che operano sui mercati esteri, in particolare nell'Europa dell'est e nel Sudest asiatico. È consigliere di Abi e di Assopopolari, nonché vicepresidente di ICBPI, ovvero l'Istituto centrale delle banche popolari italiane.

Diplomato in ragioneria, ha cominciato la sua carriera nel 1964 lavorando al Banco di San Geminiano e San Prospero. Nominato funzionario nel 1971, ricopre ruoli di crescente responsabilità fino a diventare direttore di diverse filiali del Banco. Nel 1984 entra nella Banca Popolare di Cavezzo co-

me vice direttore generale per assumere due anni dopo la carica di Direttore generale. Con la fusione dell'istituto di credito con la Banca Popolare dell'Emilia, viene nominato procuratore di direzione con responsabilità dell'area fidi. A partire dal '92 ha inizio un vero e proprio cursus honorum che lo porta a diventare dapprima vice direttore centrale, tre anni dopo direttore centrale, poi vice direttore generale della banca e successivamente direttore generale, carica che mantiene dal 2003 fino al 2007. Sotto la sua guida, l'istituto affronta un'importante fase di semplificazione, razionalizzazione e aggregazione di altri istituti bancari di rilievo territoriale.

Nel 2009 viene nominato vice presidente e due anni più tardi, infine, assume la presidenza dell'istituto bancario. ●





ALVARO CESARONI

1948, Comunanza (Ap)
**Industria mecatronica – Fermo
Marche**

È **FONDATORE E PRESIDENTE** di Sigma, azienda specializzata nella produzione di stampanti a lettura ottica e apparati self service per il cambio di valuta, il parcheggio e per la bigliettazione ferroviaria.

Presente all'estero – Belgio, Francia e Russia – investe il 15% del fatturato in ricerca e sviluppo e dà lavoro a circa 340 addetti, il 30% dei quali laureati.

Conseguito nel '67 il diploma di perito elettronico, Cesaroni comincia a lavorare l'anno successivo presso la Olivetti, a Ivrea, come progettista di sistemi computerizzati. Si sposta successivamente a Milano in Telettra in qualità di progettista di sistemi di supervisione e controllo e qui matura anche consistenti capacità manageriali.

Nel 1985 fonda la Sigma e, insieme a una piccola squadra di tre persone, sviluppa software per sistemi di supervisione e controllo destinati a reti di comunicazione e di trasporto. Dopo appena un anno lancia sul mercato "Esatta1", una stampante a lettura ottica destinata a facilitare il pagamento dei bollettini premarcati. Nel 2000 il prodotto raggiungerà il suo picco di diffusione con

ben 23.500 stampanti di ultimo modello assegnati a Poste italiane. Nel '95 Sigma comincia a interessarsi delle casse automatiche per l'esazione dei pedaggi e in pochi anni conquista una posizione di spicco nel mercato europeo dei caselli autostradali automatici. Nel '98, inoltre, mette a punto il primo modello di ATM, ovvero lo sportello Bancomat, restando negli anni successivi l'unico produttore italiano capace di competere con le multinazionali del settore.

Al 2001, infine, risale l'ingresso nel settore della bigliettazione automatica self service, che rappresenta ancora oggi uno dei mercati più floridi per l'azienda marchigiana. Oltre all'attività imprenditoriale, Cesaroni si è speso anche in ambito associativo ricoprendo la carica di presidente di

Confindustria Fermo e lavorando alla guida di Tecnomarche – Parco scientifico e tecnologico delle Marche.

È titolare di un brevetto industriale ed ha all'attivo diverse pubblicazioni su riviste specializzate di elettronica e telecomunicazioni.

Due anni fa, infine, è stato eletto sindaco di Comunanza, suo paese natale. ●





GABRIELE CLEMENTI

1951, Incisa in Val d'Arno (Fi)
Industria elettronica – Firenze
Toscana

È **PRESIDENTE** di El.En., azienda specializzata nella fabbricazione di sistemi laser, da lui fondata nel 1981 come spin-off universitario e oggi attiva in tre settori: medicina estetica; settore industriale con attività di marcatura; taglio e saldatura di lamiere e conservazione dei beni culturali con attività di pulitura e restauro di opere d'arte. È molto presente all'estero – Germania, Francia, Stati Uniti, Brasile, Cina e Giappone – dove grazie all'export realizza oltre l'80% del fatturato. I dipendenti sono 965, metà dei quali attivi in Italia.

Laureatosi nel 1976 in ingegneria elettronica presso l'Università di Firenze, Clementi ha cominciato l'attività autonoma progettando e vendendo sistemi di controllo per telai da maglieria. Nello stesso periodo collabora con l'Istituto di idraulica della sua facoltà e progetta sensori per rilevare la torbidità delle acque con trasduttori all'infrarosso e ad ultrasuoni.

Nel 1981 costituisce la El.En. con la quale si occupa di progetti relativi al settore dei laser e degli alimentatori di potenza, fra cui il sistema di controllo

del cannone elettronico posto sullo Space Shuttle in occasione dell'esperimento "Tethered Satellite".

Molto forte sin dall'inizio l'attenzione all'innovazione, tanto che negli anni l'azienda ha messo a punto un reparto dedicato ad applicazioni speciali, ovvero per progettare supporti laser da inserire in linee di produzione già esistenti. Negli anni Novanta si osserva una forte espansione dell'azienda su nuovi mercati: in particolare, vengono costituite tra il 1990 e 1992 la Deka per la distribuzione di apparecchi biomedicali, la Lasit per la produzione di sistemi laser industriali di marcatura Nd:Yag e la Cutlite Penta per la produzione di sistemi laser industriali di taglio. Più recentemente la El.En. ha acquisito il controllo della Cynosure,

quotata dal 2005 al Nasdaq e oggi leader indiscussa nel settore dei laser per l'estetica. Dal 2000, infine, la società è quotata presso la Borsa di Milano, segmento Star.

Clementi è molto attivo anche come conferenziere e ha tenuto diversi seminari sui laser di potenza presso l'ateneo di Firenze e presso associazioni imprenditoriali. ●





ROBERTO COLOMBO

1959, Biella

**Industria tessile/Abbigliamento – Vercelli
Piemonte**

È **PRESIDENTE** di Lanificio Luigi Colombo, azienda fondata dal padre Luigi nel 1967 e attiva nel settore della filatura tessile e dell'abbigliamento di lusso. Specializzata nella lavorazione del cashmere e di altre fibre nobili, con una ricerca delle materie prime svolta direttamente nei paesi di origine, l'azienda è fornitrice delle più famose case di moda internazionali, tra le quali Hermès, Dior, Gucci, Prada e Max Mara.

Colombo inizia a lavorare nell'impresa di famiglia mentre è studente di economia all'Università di Pavia. In quel periodo porta avanti un progetto di investimenti finalizzato, sul lungo termine, a dotare l'azienda paterna del know how necessario alla lavorazione esclusiva delle fibre nobili.

Comincia a viaggiare nei Paesi dell'Estremo Oriente – Giappone, Corea del Sud, Singapore e Taiwan – ed entra in contatto con diversi esperti di confezioni, riuscendo a coinvolgerli nel suo progetto di sviluppo, per il quale assume anche tecnici qualificati.

Nel corso degli anni Novanta realizza nello stabilimento di Borgosesia un nuovo reparto di tessitura e orditura, che poten-

zia successivamente con investimenti nel reparto di tintoria e finissaggio. Nello stesso periodo aprono le prime sedi all'estero – Giappone, Stati Uniti, Cina e Hong Kong – e nel 1994, con una produzione di oltre mezzo milione di metri di puro cashmere, il Lanificio Luigi Colombo si afferma definitivamente con uno dei massimi protagonisti nella lavorazione della fibra nobile. Forte di questo successo, l'imprenditore lancia un proprio marchio nell'abbigliamento di lusso per donna e uomo e realizza le prime collezioni di accessori, il tutto prodotto esclusivamente con filati e tessuti lavorati nel nuovo stabilimento di Ghemme, nel novarese. Nuovi investimenti vengono ancora effettuati alla fine degli anni Novanta per migliorare i reparti di

tessitura e finissaggio. Attualmente l'azienda occupa circa 400 dipendenti.

Negli anni sono stati numerosi i riconoscimenti e i premi assegnati all'imprenditore. L'ultimo, in ordine di tempo, nel 2013 quando la giuria della Première Vision Awards, composta di stilisti di fama internazionale, ha decretato un tessuto del Lanificio Colombo come il migliore e il più innovativo al mondo. ●





PIERLUIGI COPPO

1948, Casale Monferrato (Al)
**Industria complementi d'arredo – Novara
Piemonte**

È **PRESIDENTE** di Sambonet Paderno Industrie, nome di spicco nel settore della produzione di articoli di design per la tavola e la cucina rivolto sia al canale professionale che al mercato consumer.

Laureato in statistica all'Università Bocconi, perfeziona la propria formazione con un master biennale in "Financial Management Program" lavorando in una controllata della General Electric. Nel '77 fonda le Officine meccaniche G. Coppo, azienda con cui ha inizio il suo percorso imprenditoriale. L'anno successivo entra in società anche il fratello Franco, che lo affiancherà principalmente per le acquisizioni e le ristrutturazioni aziendali.

La prima acquisizione avviene nel '78: Coppo rileva la "Alluminio Paderno" e nasce la Paderno, che si specializza in articoli da cucina per ristoranti e cucine professionali. Nel 1997 passa sotto la guida dell'imprenditore la storica Sambonet, azienda specializzata nella produzione di posate e articoli in metallo, attiva anche nelle forniture alberghiere. Il nome è da tempo uno dei simboli più importanti del ma-

de in Italy grazie al contributo dell'architetto e designer Roberto Sambonet, i cui lavori vengono esposti al Moma di New York.

Dopo quattro anni fa il suo ingresso nel gruppo anche la Beard, società dello stesso settore attiva a Montreux, in Svizzera. Nel 2009 Coppo rileva Rosenthal e Arzberg, prestigiosi marchi tedeschi del settore delle porcellane da tavola e dei complementi d'arredo, dando vita così a uno dei maggiori gruppi internazionali specializzati nella tavola elegante. Le acquisizioni più recenti riguardano il mondo del lusso con la francese Ercuis, che produce posate e oggetti in argento e acciaio, e la Raynaud di Limoges, sempre in Francia, specializzata nelle porcellane.

Oggi la produzione manifatturiera si concentra in Europa, tra Italia, Germania e Francia, mentre dal punto di vista commerciale la società è presente con delle filiali in Austria, negli Stati Uniti e in Cina. Il Gruppo impiega complessivamente 1.250 dipendenti e raggiunge un fatturato consolidato di circa 160 milioni di euro. ●





FRANCESCA COZZANI

1957, La Spezia
**Industria meccanica – La Spezia
Liguria**

È **AMMINISTRATORE UNICO** e direttore generale di Dott. Ing. Mario Cozzani, azienda di famiglia con sede ad Arcola, nello spezzino, fondata dal padre nel '46 e oggi specializzata nella progettazione e produzione di valvole automatiche ad alta tecnologia per compressori per gas e aria.

Leader sul mercato nazionale con una quota del 50%, è fornitrice dei maggiori costruttori di compressori in Italia, Germania, Francia, Belgio e Austria. Titolare di sette brevetti, l'azienda collabora stabilmente con le università di Pisa e Genova e con il Politecnico di Torino e quello di Milano. Realizza il 61% del fatturato, grazie all'export e impiega 110 addetti.

Maturità classica e laurea in economia e commercio all'Università di Genova, Cozzani frequenta un corso post lau-

ream in gestione aziendale, svolgendo diversi tirocini. Nel 1983 comincia a lavorare nell'impresa di famiglia, affiancando gradualmente il padre nella direzione generale. Alla sua scomparsa, nel 1994, assume la guida dell'impresa diventandone amministratore unico. In continuità con la gestione paterna, porta avanti diversi investimenti sia nell'innovazione di prodotto che di processo, aumentando anche la proiezione sui mercati internazionali. Nel '97 fonda Officina Meccanica Cozzani per la gestione delle attività di service sui prodotti.

Nel corso degli anni l'imprenditrice si è impegnata anche a livello associativo, ricoprendo incarichi di rappresentanza per il gruppo di aziende meccaniche presenti in Confindu-

stria La Spezia, fino ad essere eletta all'inizio di quest'anno presidente dell'associazione territoriale. ●





GIAMPAOLO DALLARA

1936, Varano de' Melegari (Pr)
**Industria automobilistica - Parma
Emilia Romagna**

È **PRESIDENTE** di Dallara Automobili, conosciuta in tutto il mondo come una delle più importanti realtà nella progettazione, produzione e sviluppo di vetture da competizione. Fornisce il 95% delle vetture di Formula 3 e oltre 300 competono nelle varie formule o classi nel mondo. Ha contribuito a costituire il consorzio Formula E per il campionato mondiale delle monoposto elettriche. Il gruppo occupa attualmente 387 addetti.

Laureatosi nel 1959 in ingegneria aeronautica al Politecnico di Milano, è assunto poco dopo alla Ferrari dove affianca il direttore tecnico del reparto corse di Maranello, Carlo Chiti. Nel '61 passa alla Maserati, dove partecipa alla progettazione della vettura Sport Tipo 64 e della GT Tipo 151.

Nominato direttore tecnico della Lamborghini Automobili nel '63, vi resta per sei anni e in quel periodo, sotto la sua direzione, nascono la 350GT, la Miura e la Espada. Dal '69 al '71 collabora con la De Tomaso dove progetta la Formula 2 e la De Tomaso Formula 1.

Nel 1972 decide di mettersi in proprio e a Varano de' Melegari, il suo paese natale, fonda la "Dallara Automobili da

competizione". La prima vettura progettata e realizzata è la SP1000, vettura sport a ruote coperte con motore posteriore e posizioni di guida centrale. Nel '78 progetta la sua prima Formula 3 e due anni dopo, con il pilota Guido Pardini, vince il titolo italiano. Seguiranno oltre 200 titoli in tutto il mondo.

Dallara è stato il primo a realizzare in Italia, nel 1985, una Galleria del Vento con tappeto mobile, a cui se ne sono aggiunte negli anni altre due, insieme al Simulatore Professionale di Guida nel 2011. Nel 1996 l'imprenditore sigla un contratto per la fornitura di monoposto destinate al campionato americano di Indy Racing League, aggiudicandosi da allora 16 volte il campionato Indycar e 14 volte

la 500 Miglia di Indianapolis.

Nella città americana è stata completata nel 2012 la Dallara IndyCar Factory, una struttura dedicata, oltre che all'assistenza delle vetture da corsa, anche alla progettazione, ricerca e sviluppo di strutture in fibra di carbonio. Per studiare l'aerodinamica dei veicoli ci si è avvalsi di un Simulatore analogo a quello realizzato per la sede italiana. ●





FABRIZIO DI AMATO

1963, Roma
Servizi di ingegneria – Roma
Lazio

È **PRESIDENTE** di Maire Tecnimont, gruppo industriale leader a livello internazionale nei settori dell'impiantistica e dell'ingegneria industriale, attivo nel petrolchimico e nelle infrastrutture. Oggi opera con 45 società in 30 paesi, raggiungendo un fatturato di un miliardo e mezzo di euro, ed è titolare di mille brevetti. Può contare su una forza lavoro di 7.800 professionisti, la metà dei quali all'estero. Laureato in Scienze politiche all'Università "La Sapienza" di Roma, Di Amato ha cominciato a lavorare come imprenditore all'età di 19 anni, avviando l'attività con tre dipendenti. Nei primi vent'anni l'azienda si è andata consolidando come società di servizi ingegneristici di medie dimensioni, attiva per lo più sul mercato domestico. Il punto di svolta avviene nel 2004, quando Di Amato acquisisce dal celebre gruppo automobilistico la Fiat Engineering, specializzata nei settori energia e infrastrutture, trasformandosi in general contractor e cominciando a operare anche sui mercati esteri. Nel 2005 avviene l'ingresso nel settore petrolchimico e dell'oil&gas con l'acquisizione di Tecnimont da Edison e la definitiva affermazione a livello internazionale come player di

spicco. Nel 2007 Maire Tecnimont si quota alla Borsa di Milano e completa allo stesso tempo l'acquisizione della Tecnimont Private Limited, attiva in India e già detenuta al 50% in joint venture con un partner locale. Ancora oggi, quello di Mumbai costituisce il secondo hub ingegneristico del gruppo dopo Milano e rappresenta un esempio di integrazione delle eccellenze tecniche di continenti diversi. L'espansione prosegue negli anni successivi con l'acquisizione dell'olandese Stamicarbon, leader nella tecnologia urea e dell'italiana KT, specializzata in oil&gas, con le quali il gruppo potenzia le proprie competenze tecnologiche. Portano la firma di Maire Tecnimont il più grande impianto di gas realizzato ad Abu Dhabi, 250 impianti licenziati

per la produzione di urea e 140 impianti di polipropilene e polietilene realizzati nel mondo. Impegnato anche a livello associativo, l'imprenditore è stato presidente di Animp, l'associazione nazionale di impiantistica industriale, e nel 2008 ha fondato Federprogetti, la Federazione dell'impiantistica italiana, della quale è stato presidente fino allo scorso anno. ●





MARIA BIANCA FARINA

1941, Roma
Servizi finanziari/Assicurazioni – Roma
Lazio

È **AMMINISTRATORE DELEGATO** di Poste Vita e Poste Assicura, società del gruppo Poste italiane. Dal 2015 presiede inoltre Bancoposta Fondi, la società di gestione del risparmio del Gruppo.

Laureata con lode in economia all'Università "La Sapienza" di Roma, Farina ha svolto la sua carriera professionale quasi interamente nel settore assicurativo e finanziario. Entrata in Ina nel 1963, ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità seguendo in prima linea molteplici ristrutturazioni organizzative. Fra queste, si ricordano la trasformazione da ente pubblico in società per azioni, il processo di diversificazione internazionale e l'integrazione in Assicurazioni Generali.

Nel 2004 diviene direttore generale di Poste Vita, aumentando la quota di mercato detenuta dalla società e salendo al 2° posto nella classifica nazionale delle imprese di assicurazione sulla vita. Nel 2007 la nomina ad Amministratore delegato, accanto alla quale assume anche quella di Ad di

Poste Assicura con il compito di estendere l'offerta di Poste italiane anche al ramo danni.

È componente del Consiglio direttivo di Febaf, la Federazione delle banche, delle assicurazioni e della finanza e dal 2014 fa parte del Consiglio direttivo dell'Aif, l'istituzione competente della Santa Sede per la lotta al riciclaggio e al finanziamento del terrorismo. Dal dicembre 2015 è Presidente di Ania, l'associazione tra le imprese assicurative. Ospite in qualità di relatore a numerosi convegni organizzati dalle principali associazioni di categoria – Ania, Aiba, Asso-previdenza per citarne alcune – interviene regolarmente con contributi specialistici sulle principali testate nazionali e internazionali, quali Milano Finanza, Il Sole 24 Ore, World

Finance e Insurance trade. Tra i riconoscimenti personali, nel 2013 Farina ha ricevuto il Premio Bellisario alla carriera e nel 2015 l'Italy Protection Award alla carriera; a questi si aggiungono numerosi altri premi, nazionali e internazionali, assegnati negli anni alle compagnie dirette da Farina. ●





PAOLO FAZIOLI

1944, Roma

**Artigianato/Costruzione strumenti musicali- Pordenone
Friuli Venezia Giulia**

È FONDATORE E PRESIDENTE di Fazioli Pianoforti, azienda leader nella costruzione di pianoforti a coda e da concerto. Negli stabilimenti di Sacile vengono realizzati circa 130 esemplari all'anno, destinati a una clientela mondiale e apprezzati dai più famosi artisti. L'impresa ha un fatturato di circa dieci milioni di euro e occupa una cinquantina di dipendenti altamente specializzati.

Laureatosi nel 1969 a Roma in ingegneria meccanica, Fazioli si diploma due anni dopo in pianoforte al Conservatorio Rossini di Pesaro. Comincia a lavorare nell'azienda di famiglia, la Mobili italiani moderni (Mim), che produce mobili per l'ufficio. Da sempre appassionato alla tecnologia costruttiva del pianoforte, Fazioli coltiva l'idea di costruire un pianoforte interamente italiano in un mercato dominato da case straniere. Insieme a un gruppo di esperti, tra cui il fratello Virgilio, nell'80 realizza il primo prototipo, l'F183, che l'anno successivo insieme ad altri due modelli, viene presentato alla stampa alla presenza del noto musicologo Piero Rattalino.

Nel 1982 Fazioli espone quattro modelli alla Fiera della Musica di Francoforte, suscitando grande curiosità. Per migliorare la qualità del suono, l'imprenditore avvia una collaborazione con il Centro ricerche Zanussi

Zeltron e i risultati vengono apprezzati da un parterre di pianisti sempre più numeroso, fra cui Vladimir Ashkenazy, Nikita Magaloff, Michel Beroff, Alfred Brendel. Si apre il mercato statunitense e molte sale da concerto oltreoceano scelgono di acquistare un pianoforte italiano. Gli anni successivi proseguono all'insegna del miglioramento tecnico e dell'ottimizzazione della collezione Fazioli, composta ancora oggi da sei modelli. Nel '94 l'azienda espone al Music China di Shanghai e vengono acquistati modelli anche in Australia.

Negli anni non sono mancate commesse originali, come il pianoforte con pietre preziose realizzato per il sultano del Brunei o quello rosso Ferrari per un cliente cinese.

Il riconoscimento internazionale è ormai consolidato, tanto che anche l'Economist dedica un servizio all'azienda friulana. Oggi la celebre Juilliard School di New York ospita pianoforti Fazioli, che vengono scelti per i più prestigiosi concorsi come il Rubinstein di Tel Aviv, il Liszt di Utrecht e la Chopin National Competition negli Stati Uniti. Nel 2005, infine, l'imprenditore ha inaugurato nel complesso aziendale la Fazioli Concert Hall, sala per concerti da 250 posti, che per le sue tecnologie all'avanguardia si presta ad ospitare anche registrazioni discografiche. ●





CLAUDIO MARENZI

1962, Arona (No)
**Industria tessile/Abbigliamento – Novara
Piemonte**

È PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO di Herno, nome di spicco del made in Italy fondata dal padre Giuseppe nel 1948 come ditta produttrice di impermeabili da uomo e oggi specializzata in capi di abbigliamento d'alta gamma. Il 70% della produzione, realizzata nei due stabilimenti di Lesa, è destinato ai mercati esteri e la rete commerciale vanta diversi negozi monomarca a Milano, Roma, Sylt, Berlino, Londra, Seul, Tokyo e Mosca. Il fatturato sfiora i 70 milioni di euro e i dipendenti sono 155.

Studente in filosofia all'Università Statale di Milano, Marenzi frequenta contemporaneamente un corso di "operatore di moda" presso l'Istituto Secoli del capoluogo lombardo. Nell'83 entra in azienda e durante i primi anni approfondisce le procedure di lavorazione del sistema di taglio affiancando il responsabile di produzione.

A partire dagli anni Novanta studia il posizionamento del marchio e lavora con la rete vendite fino ad assumere nel '99 l'incarico di responsabile commerciale. Sotto la sua guida Herno si trasforma da brand di nicchia a marchio noto a livello globale, abbandonando quasi completamente la pro-

duzione conto terzi e affermandosi nell'abbigliamento per le collezioni uomo, donna, bambino.

Nominato Direttore generale nel 2005, ricostruisce la rete commerciale sulla base della nuova strategia. Nel 2007 assume la carica di Amministratore delegato e avvia una serie di investimenti sul prodotto e sui servizi, accompagnandoli con una politica di comunicazione che punta a dare un messaggio di eleganza ed esclusività.

Nel 2012 il debutto nel segmento bambino con la presentazione di una collezione di 15 capispalla. Apre, inoltre, il primo monomarca a via della Spiga, a Milano, e di lì a poco anche nuovi negozi a Tokyo e Seul. Le ultime inaugurazioni nel 2015 a Roma, a Sapporo in Giappone e una seconda apertura a Seul.

Da luglio 2013 è presidente di SMI, Sistema moda Italia e dal febbraio 2014 vice presidente di Pitti Immagine. Nel 2011 Herno si è aggiudicata il premio come miglior realtà imprenditoriale all'80° edizione del Premio Pitti Immagine Uomo.

Molto impegnato anche nel sociale e nella cultura, Marenzi sostiene progetti per la valorizzazione di giovani artisti contemporanei, sia in Italia che all'estero. ●





CARLO MOLTENI

1943, Giussano (Mb)
Industria arredamento – Como
Lombardia

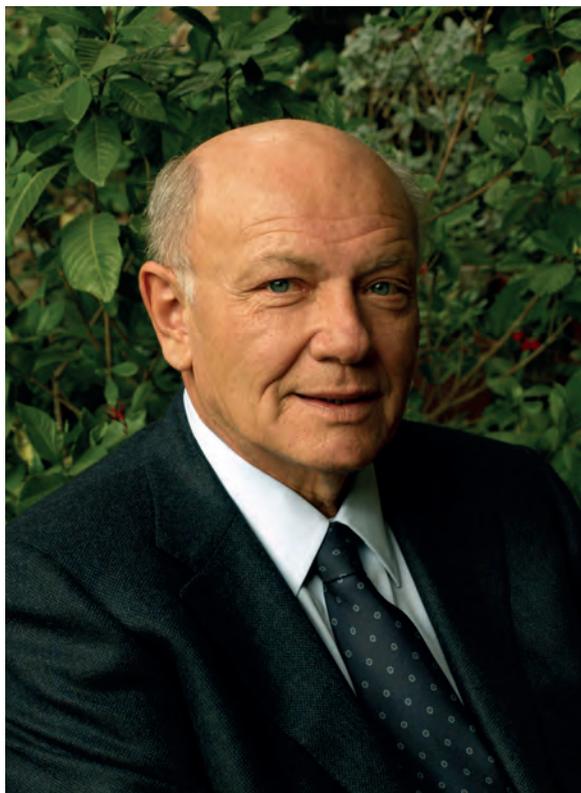
È PRESIDENTE di Molteni, holding di un gruppo specializzato nell'arredo di design nato nel 1934 come piccola fabbrica di mobili su iniziativa del padre Angelo e oggi articolato in quattro aziende operative: Molteni & C. per la casa, Dada per le cucine, Unifor e Citterio per l'ufficio. Il fatturato sfiora i 300 milioni di euro e le esportazioni superano il 70%. Occupa circa 850 dipendenti.

Molteni comincia a lavorare nell'azienda di famiglia subito dopo la maturità scientifica, riuscendo ugualmente a laurearsi in economia alla Cattolica di Milano. All'inizio affianca il padre nei viaggi in Oriente per selezionare le partite di legname che saranno utilizzate nella produzione. All'indomani del sisma in Friuli, nel 1976, l'azienda dà un significativo contributo alla ricostruzione delle abitazioni dei terremotati. Quegli anni coincidono con una forte crescita di Molteni, che acquisisce tre imprese di spicco ciascuna nel proprio segmento – Unifor, Dada e Citterio – garantendo così un'offerta completa nel settore del mobile.

L'attenzione al design, che l'imprenditore aveva sugge-

rito al padre sin dall'inizio, viene coltivata con sempre maggiore continuità grazie a collaborazioni con architetti italiani e stranieri: fra questi, Luca Meda, Aldo Rossi, Tobia Scarpa, Renzo Piano e più avanti con Norman Foster, Patricia Urquiola e Jean Nouvel. Nascono così prodotti icona e vengono portati a compimento grandi progetti "chiavi in mano" per residenze, hotel, boutique come quelle di Cartier e teatri come La Fenice di Venezia, ricostruita nel '97 da Molteni su progetto di Aldo Rossi. Il Gruppo oggi garantisce un mobile al 100% italiano; quattro gli stabilimenti nel Paese, dai quali escono 120 linee di prodotto, oltre a un sito dedicato interamente al contract. Ogni anno il 5% del fatturato viene investito in ricerca e innovazione. Molteni si

avvale di una rete di 700 punti vendita diffusi capillarmente in tutto il mondo, alla quale si aggiungono 27 flagship store nelle più importanti metropoli. L'imprenditore sostiene istituzioni culturali quali la Triennale di Milano, l'Archivio Gio Ponti e la Fondazione Aldo Rossi. Nel 1994 ha ricevuto il Compasso d'Oro alla carriera dall'Associazione per il disegno industriale (Adi). ●





FULVIO MONTIPÒ

1944, Baiso (Re)
**Industria meccanica – Reggio Emilia
Emilia Romagna**

È **PRESIDENTE** di Interpump Group, da lui fondata nel 1977 e oggi principale produttore mondiale di pompe professionali a pistoni ad alta pressione, nonché uno dei principali gruppi attivi nel settore dell'oleodinamica sui mercati internazionali. Germania, Stati Uniti, Cina e India sono i paesi nei quali è presente con stabilimenti produttivi. Il fatturato ha raggiunto gli 895 milioni di euro e il 75% è realizzato grazie all'export. Il gruppo occupa circa cinquemila persona, la metà delle quali in Italia.

Montipò comincia a lavorare subito dopo il diploma presso la Bertolini, una delle maggiori imprese meccaniche del reggiano. Inserito nell'ufficio del personale, ne diventa responsabile dopo pochi anni laureandosi in contemporanea in sociologia presso l'Università di Trento. Prosegue la sua carriera fino ad assumere l'incarico di Direttore generale, coltivando nel frattempo l'idea di mettersi in proprio.

Nel 1977 nasce la Interpump con la quale rivoluziona il settore delle pompe a pistone. L'imprenditore, infatti, sostituisce il pistone d'acciaio con uno equivalente realizzato in ceramica, ottenendo a parità

di prestazioni un grande successo in termini di durata. In pochi anni l'azienda mette a punto un portafoglio prodotti innovativo, offrendo al cliente pompe più compatte e maneggevoli. A partire dagli anni Novanta l'azienda esplora altri mercati, acquisendo aziende leader nella produzione di macchine per la pulizia professionale e industriale e di motori elettrici. Il comparto verrà successivamente ceduto nel 2005 nell'ottica di un riposizionamento dell'azienda. Nel 1996 avviene la quotazione alla Borsa di Milano, segmento Star, e negli anni successivi il Gruppo entra nel settore oleodinamico diventando uno dei maggiori produttori di prese di forza, grazie anche all'acquisizione di una quarantina di aziende. La ricerca di competenze

nel settore è proseguita fino a tempi recenti: negli ultimi tre anni, infatti, Interpump ha acquisito sette aziende: cinque in Italia, una nel Regno Unito e una in Brasile.

Oltre all'impegno in azienda, Montipò si è speso anche per la comunità cittadina contribuendo al restauro di Palazzo Busetti. Nel 2013 ha ricevuto il Premio Ernst & Young "Imprenditore dell'anno". ●





MASSIMO MOSCHINI

1954, Napoli
**Industria metalmeccanica – Napoli
Campania**

È **PRESIDENTE** e Amministratore delegato di Laminazione Sottile, fondata dal nonno Augusto nel 1923 come piccola attività locale e oggi fiorente gruppo di cinque aziende integrate in filiera specializzato nella trasformazione dell'alluminio. I semilavorati che escono dagli stabilimenti dell'azienda sono destinati a diversi settori: dall'imballaggio alimentare all'automotive; dall'edilizia all'industria meccanica e ai condizionatori. Oggi il gruppo raggiunge un fatturato consolidato di circa 380 milioni di euro, metà del quale grazie alle esportazioni, e dà lavoro a 700 persone.

Laureato in ingegneria meccanica all'Università di Napoli, entra nel '75 in azienda assumendo gradualmente la responsabilità dell'area tecnica, dello sviluppo impiantistico e dei servizi informatici. Negli anni successivi cura la progettazione, l'installazione e la messa in funzione di nuovi impianti e dal '90 assume la piena responsabilità dello stabilimento di San Marco Evangelista, nel casertano. Nel giro di pochi anni nascono la Contital e la Italcoat, specializzate rispettivamente nella produzione di vaschette in alluminio e in quella di

laminati preverniciati. Più recente, nel 2014, la fusione insieme a un partner austriaco della Conseal GmbH, con sede a Lebring, vicino Graz, che produce imballaggi per l'industria alimentare e lattiero-casearia. Circa un anno fa, infine, Moschini ha rilevato la Ariflex, azienda della provincia di Alessandria specializzata nella produzione di imballaggi flessibili.

Fra le caratteristiche della Laminazione Sottile, vi è sempre stato il forte investimento in ricerca e innovazione e costanti sono i rapporti di collaborazione con diversi atenei, ad esempio attraverso borse di studio, per migliorare la qualità della materia prima, dei processi e delle applicazioni. L'azienda è impegnata anche nella tutela dell'ambiente e

diversi investimenti sono stati effettuati per ridurre le emissioni di anidride carbonica, per il recupero di acqua e di energia, nonché per massimizzare l'uso di alluminio riciclato. Significativo l'impegno dell'imprenditore anche nel sociale con donazioni ad associazioni come l'Unicef o l'Airc, nonché a istituzioni impegnate nella valorizzazione della cultura, come la Fondazione Teatro San Carlo e la Fondazione Alessandro Scarlatti. ●





PAOLO NOCENTINI

1941, Milano
**Industria spedizioni/Logistica – Firenze
Toscana**

È **PRESIDENTE** e Amministratore delegato di Savino Del Bene, azienda fiorentina nata i primi del Novecento e specializzata nella movimentazione di beni per il settore dell'alta moda destinati al mercato statunitense. Lo scorso anno ha spedito via mare merci per 430mila tonnellate e 57 milioni di chili per via aerea. Dispone di 217 uffici nel mondo, oltre a otto filiali in Brasile, Singapore, Turchia, Malesia e Sudafrica. Occupa 3.219 dipendenti.

Nocentini ha svolto l'intera carriera professionale alla Savino Del Bene, nella quale è stato assunto giovanissimo, nel '57, come fattorino centralinista. Nel corso dei primi vent'anni approfondisce la conoscenza del settore, assumendo responsabilità via via crescenti, fino ad essere promosso nel '77 Direttore generale. Insieme a quattro colleghi decide di rilevare l'azienda, che nel frattempo aveva cambiato proprietà passando alla Meoni, società attiva nei trasporti internazionali. Grazie al ruolo preminente avuto durante l'operazione di acquisto, Nocentini ne diviene successivamente Amministratore unico.

Gli anni Ottanta sono caratterizzati da una significativa espansione: il made in Italy raggiunge gli Stati Uniti grazie alla Savino Del Bene, che va ritagliandosi un ruolo sempre più da operatore logistico globale e trasformando il mercato statunitense nel secondo polo di sviluppo dopo quello italiano ed europeo. Negli Usa alla prima società, costituita a New York già nel '74, se ne aggiungono altre quattro nell'86, anno nel quale Nocentini viene nominato Presidente e Amministratore delegato dell'azienda. L'espansione prosegue negli anni successivi: Canada, Cina, Giappone, Portogallo, Bulgaria, Francia e Brasile sono solo alcune tappe di un percorso che nel '96 vede anche la quotazione in Borsa dell'azienda.

Dalla fine degli anni Novanta ha avuto inizio un allargamento ai mercati del sudest asiatico e al Sudamerica con l'apertura di diverse società e filiali. Un consolidamento che è proseguito anche in tempi più recenti e che fanno oggi della Savino Del Bene una multinazionale italiana nel settore delle spedizioni internazionali. ●





LUCA PIETRO GUIDO PATANÈ

1961, Milano
**Industria turismo – Milano
Lombardia**

È PRESIDENTE e Amministratore delegato di Uvet Viaggi Turismo, azienda di famiglia fondata dal padre nel 1950 e oggi leader in Italia nella fornitura di servizi e soluzioni innovative per il turismo e i viaggi.

Laureatosi in Scienze politiche, Patanè ha cominciato a lavorare in azienda nel 1989, assumendo la guida dell'attività subito dopo la scomparsa del padre e diventando nel '96 Amministratore delegato. Sotto la sua guida Uvet si afferma nel settore dei viaggi aziendali, aggregando nel '96 le più grandi agenzie di viaggio specializzate nel segmento corporate. Nel 2001 conclude con American Express una joint venture e consolida la propria presenza anche all'estero. Il Gruppo ha lavorato all'Expo di Milano occupandosi della gestione di 13 padiglioni, relativamente ai servizi di catering, staff e comunicazione, in qualità di partner del padiglione americano ed elaborando pacchetti su misura per una clientela

business. Oggi l'azienda può contare su un network di 1.500 agenzie nel mondo, delle quali 1.300 a marchio Club Viaggi e 200 Last Minute Tour. Occupa oltre 900 dipendenti, dei quali circa 650 in Italia.

Sensibile ai temi ambientali, Uvet aderisce dal 1991 al programma americano "Environmental Protection Agency's Green Lights", al quale sono conformate tutte le attività. Impegnato anche a livello sociale, Patanè ha donato fondi alle popolazioni colpite dal terremoto ad Haiti nel 2010 e ha aiutato a ripartire con la propria attività i colleghi danneggiati dal sisma in Emilia Romagna nel 2012.

Nel 2013 Patanè viene eletto presidente di Confturismo-Confcommercio, carica che è stata confermata nel 2015

per un ulteriore quinquennio; in tale veste, l'imprenditore siede nel Comitato permanente per la promozione del turismo in Italia istituito recentemente dal Ministero dei Beni e delle attività culturali e del turismo. ●





PIERINO PERSICO

1947, Albino (Bg)
**Industria metalmeccanica – Bergamo
Lombardia**

È **PRESIDENTE** di Persico, azienda specializzata nella produzione di stampi in alluminio e acciaio per i rivestimenti interni e l'isolamento acustico e termico di vetture e veicoli industriali. Il fatturato consolidato supera i 100 milioni di euro con un export pari all'80%, mentre il numero di addetti raggiunge le 320 unità.

Ha cominciato a lavorare appena adolescente come operaio apprendista presso una fonderia di Albino frequentando la sera il corso di meccanica presso l'Istituto tecnico industriale statale Paleocapa di Bergamo. Dopo il diploma e concluso il servizio militare, nel '69 viene assunto come modellista presso una ditta che realizza sagome in legno e affini. Nel '76 decide di mettersi in proprio e insieme alla moglie avvia la produzione di modelli che serviranno per realizzare gli stampi in acciaio destinati alla produzione in serie. Tre anni dopo costituisce la divisione Automotive e di lì a poco, per l'aumento dei volumi, si rende necessario uno spostamento dell'attività, che l'imprenditore realizza rilevando un capannone presso Nembro, pochi chilometri da Albino, all'interno dell'ex cartiera Pesenti.

Gli anni Ottanta sono caratterizzati da una progressiva crescita dell'azienda, che costituisce una divisione Rotazione, grazie all'ottenimento di una licenza dall'azienda statunitense Kelch per il sistema rotazionale. La Persico intercetta anche la do-

manda del settore nautico e nel 1988 costruisce bulbo e chiglia dell'imbarcazione da regata "Il Moro di Venezia". È l'inizio di una nuova fase che consentirà all'impresa di aggiungere un'ulteriore specializzazione, essendo oggi in grado di realizzare yacht da competizione partendo dal design fino all'imbarcazione completa: Luna Rossa, Artemis Racing e Abu Dhabi Ocean Racing fra i nomi più prestigiosi. A partire dal 2007 l'imprenditore dota ciascuna divisione di un proprio reparto di ricerca e sviluppo, rafforzando così l'innovazione complessiva del gruppo. Nel 2010 l'ingresso in Spagna attraverso la collaborazione con una società specializzata nella costruzione di componenti in alluminio e carbonio di elevata tecnologia e prestazioni. Dopo

aver ampliato ancora la sede di Nembro acquisendo un'altra ex area industriale, Persico opera alcune acquisizioni all'estero: a Detroit con la Autoplas, attiva nella produzione di macchine di finitura per l'automotive, e vicino Shanghai con un'azienda specializzata in stampi. L'ultima espansione in Germania, con lo scopo di servire più da vicino le case automobilistiche tedesche.

Premiato nel settore dello stampaggio rotazionale nel 2009, la Persico ha ottenuto anche una menzione speciale nel 2010 per il Premio "Imprese per l'Innovazione" di Confindustria. ●





ALBERTO PEYRANI

1952, Torino
**Industria elettromeccanica – Torino
Piemonte**

È **PRESIDENTE** dal 1990 di Olsa, azienda specializzata nella produzione di componenti di illuminazione destinati al settore dell'automotive.

Nata nel 1947 come azienda a conduzione familiare, nel corso degli anni l'impresa è cresciuta in modo consistente ritagliandosi sempre più un ruolo di fornitore specializzato delle principali case automobilistiche europee e non solo. Fra i clienti si possono annoverare, infatti, il Gruppo Volkswagen, Bmw, Mercedes e il Gruppo Fiat Chrysler Automobiles, ai quali in tempi recenti si sono aggiunti anche clienti giapponesi e cinesi. A guidare il processo di crescita è stato Alberto Peyrani, laurea in economia all'Università di Torino, il quale ha investito con decisione sull'innovazione mettendo a punto anche un numero rilevante di brevetti. Laboratori di ricerca e aree di prototipazione hanno sede negli stabilimenti principali di Rivoli, in provincia di Torino, insieme alla direzione generale

e agli uffici commerciali e di progettazione. La produzione viene effettuata, invece, nelle fabbriche di Moncalieri e Santena, sempre nel torinese, e all'estero negli stabilimenti di Polonia, Brasile, Messico e Cina.

Per supportare al meglio l'internazionalizzazione dell'azienda sono stati aperti di recente due uffici commerciali, uno in Germania e l'altro in Turchia. L'azienda raggiunge un fatturato di 250 milioni di euro e dà lavoro complessivamente a 2.500 persone, delle quali 500 in Italia.

Accanto all'impegno in azienda, Peyrani si è speso anche a livello associativo ricoprendo diversi incarichi. È stato vice presidente dell'Unione industriale di Torino dal 2000 al 2004 e vice presidente di Federmeccanica dal 2001 al 2004. Si

occupa anche di sostenere nuovi progetti di impresa in qualità di presidente di Innogest, società di gestione del risparmio specializzata nell'ambito del venture capital. ●





NICOLA GIORGIO PINO

1949, Limbadi (Vv)
**Industria metalmeccanica – Caserta
Campania**

È **PRESIDENTE** di Proma, gruppo industriale specializzato nella produzione di componenti per il settore automotive. Opera con 20 stabilimenti produttivi, 13 in Italia e 7 distribuiti fra Europa, Africa, Centro e Sudamerica, all'interno dei quali realizza – con largo impiego della robotica – cerniere e serrature, componenti in metallo e strutture di sedili per auto. I dipendenti raggiungono le 3.200 unità. Lo scorso anno il fatturato consolidato del Gruppo ha raggiunto i 550 milioni di euro.

Conseguito il diploma di perito industriale, Nicola Pino si trasferisce a Torino dove compie le prime esperienze lavorative presso alcune aziende, frequentando al contempo l'Università, alla facoltà di ingegneria. Nel '69 è assunto dal Gruppo Gallino, importante fornitore dell'automotive. Nel '73 viene incaricato dalla stessa azienda di seguire l'avviamento di un nuovo stabilimento a Caserta, in partnership con la società Smee, e sei anni dopo ne assume la guida.

L'esperienza maturata lo incoraggia a intraprendere un

percorso autonomo e nel 1980 fonda insieme a cinque soci la Stl, attiva nello stampaggio lamiere e nell'assemblaggio di prodotti per l'automotive. Nell'85 deposita i primi brevetti e, grazie al positivo riscontro del mercato, negli anni successivi ha inizio un ampliamento dell'attività con la costruzione di nuovi stabilimenti.

Nasce così il Gruppo Proma, che da subito decide di esplorare il mercato estero e, dopo la prima unità in Marocco, all'inizio degli anni Duemila apre stabilimenti anche in Spagna, Francia e Polonia. L'internazionalizzazione è proseguita fino a tempi più recenti. Nel 2012, ad esempio, il Gruppo ha inaugurato uno stabilimento in Brasile e in Messico, garantendosi così un accesso più rapido al mercato sudamericano.

E sempre in Brasile sono state aperte altre due fabbriche nel 2013 e nel 2015. Una prossima espansione è prevista in Argentina. Sempre sensibile al tema dell'innovazione tecnologica, il Gruppo Proma si avvale dell'attività condotta da due centri di ricerca. ●





ERMENEGILDO DINO TABACCHI

1945, Pieve di Cadore (Bl)
Occhialeria e ottica – Padova
Veneto

È **PRESIDENTE** di Salmoiraghi & Viganò, azienda di spicco nella produzione e vendita di occhiali da vista e da sole, acquisita dall'imprenditore nel 2002.

Le origini dell'impresa risalgono alla seconda metà dell'Ottocento, quando Angelo Salmoiraghi rilevò l'allora Filotecnica dal fondatore Ignazio Porro. Negli stessi anni opera Angelo Viganò, titolare di una bottega di occhiali a Milano; il figlio Gianni è l'inventore degli occhiali con le stanghette flessibili. Le storie delle due attività si intrecceranno negli anni Ottanta, all'epoca della fusione.

A Dino Tabacchi si deve un profondo e accurato rilancio della nuova impresa, attraverso interventi di sviluppo nella rete commerciale, nella formazione dei dipendenti e nel restyling dell'immagine aziendale, rinnovata a partire dalla concezione dei punti vendita. Oggi, con una rete di 450 negozi, di cui 325 a marchio Salmoiraghi & Viganò e 125 con brand VistaSi, è presente su tutto il territorio nazionale e si appresta a cominciare l'espansione all'estero. Il fatturato supera i 200 milioni di euro e i dipendenti raggiungono le 1.900 unità.

Prima di acquisire l'azienda, Tabacchi ha maturato una so-

lida esperienza nel settore. Laurea a Padova in ingegneria elettrotecnica e master in "Economics and Business Administration" presso il Cuoia di Vicenza, nel 1971 comincia a lavorare presso la Safilo, fondata dal padre Guglielmo nel 1934 e specializzata nella produzione di occhiali. Ricopre vari incarichi fino a raggiungere la vice presidenza e in quel periodo cura l'espansione sui mercati esteri, aprendo le prime filiali commerciali e trasferendosi egli stesso per lungo tempo a New York. Negli Stati Uniti, con alcuni soci americani, dà vita nel 1990 a Vision Express Uk, una catena di negozi di ottica distribuita fra Europa, Paesi Baltici, Russia, Filippine e Sudamerica. Se ne occupa fino al 1997 raggiungendo i 240 punti vendita e i 200 milioni di fatturato.

Lo stesso ne cura la fusione con la francese "Grand Optical" e quota il gruppo alla Borsa di Parigi. Tabacchi ne è rimasto poi azionista per diversi anni, senza incarichi operativi.

Impegnato in attività benefiche, sostiene da 15 anni CBM Italia Onlus, un'associazione che eroga prestazioni mediche finalizzate al recupero della vista nei paesi poveri. Fa parte, inoltre, del Consiglio di amministrazione della Lega Italiana per la lotta contro i tumori. ●





DANIELA VILLA

1953, Lodi
Industria chimica/Cosmetica – Lodi
Lombardia

È **CONSIGLIERE DELEGATO** di L'Erborario, azienda di spicco nel settore della cosmesi a base naturale fondata a Lodi insieme al marito nel 1978 con il nome di Premiata Erboristeria Artigiana L'Erborario. Nata come piccola bottega, oggi è in grado di fornire i suoi prodotti a circa 5.500 tra erboristerie e farmacie, dando lavoro a 165 persone. Da sempre appassionata di natura, Villa ha studiato scienze biologiche all'Università di Pavia, laureandosi nel 1976. I primi cosmetici nascono grazie all'ausilio di vecchi e collaudati ricettari di famiglia e vengono realizzati nel retro del piccolo negozio aperto nella città natale. L'imprenditrice coltiva il suo interesse scientifico seguendo corsi specialistici a Urbino, dove qualche anno dopo consegue il diploma in Erboristeria. Forte è il suo impegno nel

mettere a punto processi di fabbricazione che rispettino l'ambiente e preservino intatte le qualità delle sostanze naturali.

Sin dalle origini, infatti, l'azienda si è distinta per una filiera cortissima e per una produzione realizzata interamente in Italia. Da subito ricopre il ruolo di Direttore tecnico, potenzia il laboratorio di ricerca e sviluppo, grazie al quale ogni anno vengono formulati oltre 30 prodotti per la cura del viso, del corpo e dei capelli e per la profumazione della casa. Dal 1994 L'Erborario ha sede nel verde del Parco Adda Sud. Premiata nel 2013 dal Comune di Lodi per le sue qualità imprenditoriali, più recentemente Villa ha ottenuto un riconoscimento speciale dalla rivista MarieClaire nell'ambito del Prix d'Excellence de la Beauté. ●





RITRATTI

Enzo Ratti voleva diventare direttore d'orchestra. Ha costruito un impero commerciale

LA NASCITA DI UN MARCHIO

ANCORA OGGI È CHIAMATO nella sua azienda "il Fondatore", quasi a sottolineare il suo destino d'imprenditore e di uomo, quel tratto distintivo che è come il segno grafico nero e ondulato che ci accompagna in tutte le pagine della biografia del Cavaliere del Lavoro Enzo Ratti: la sua firma.

Nato a Como nel 1928, il signor Bennet respira fin da bambino aria di "commercio", una vocazione nella sua famiglia dove il padre gestisce un negozio di generi alimentari. Giovannissimo, con una grande passione per la musica jazz, incontra Giovanna Agliati e si sposano dopo solo otto mesi dal loro primo incontro. Ma la loro è una sintonia che va oltre la storia d'amore. È la condivisione di "una storia di vita e d'azienda destinata a diventare simbolo del terri-

torio e di un modo d'essere", dalla nascita del primo self service al progetto della grande distribuzione.

Il recente volume biografico di Enzo Ratti, curato dal giornalista Giorgio Gandola, nasce per celebrare tre eventi da lui sognati, perseguiti e realizzati: i cinquant'anni della Bennet, la sua grande impresa, l'inaugurazione della piazzola dell'Elisoccorso all'Ospedale Sant'Anna di Como e il dono della scultura "Un volo per la vita" di Nicola Salvatore all'ospedale stesso.

Di fronte a queste pagine lettore può allora "impugnare un carrello della spesa" e, come tra le corsie di un centro commerciale, percorrere i passaggi chiavi della vita di un uomo "che ha sempre saputo guardare negli occhi il destino e sfidarlo senza mancarci di rispetto". »

PROVA D'ORCHESTRA



Nasce il self service

A Enzo il negozio di papà sta stretto. Ha cominciato a organizzare viaggi in Olanda e Francia per vedere da vicino il futuro. Ha sentito parlare di "grande distribuzione", negli Stati Uniti accanto al food si comincia a vendere altro. E i clienti si approvvigionano da soli. Stanno per arrivare gli anni della minestra Campbell di Andy Warhol (1968), le atmosfere stranianti dipinte da Edward Hopper prima della guerra rivoluzionano il mondo dell'arte; scenari che attirano l'attenzione di un ragazzo convinto che la colonna sonora del mondo non sarà più il valzer, ma il jazz. Suona e sogna, sempre con le bacchette del vibrafono in mano e i piedi piantati per terra. In fondo a viale Rosselli stanno costruendo un palazzo, al pianterreno ci sono vetrine adatte per un negozio. Il loro negozio. Enzo ha tutto in testa: self service con gondole e cestelli, bilance Berkel, frigo con leccornie a vista, ballatoio con i fiaschi di vino messi in fila come soldatini, i prezzi davanti ai prodotti, tutto ordinatissimo e invitante. Allestimento in stile razionalista, il telefono per gli ordini, due commessi e il registratore di cassa Hanker davanti alla postazione creata dall'architetto Attilio Comolli e presidiata da Gianna.

Nome: Ral Market (Ratti alimentari Market). Guardare la foto in bianco e nero del negozio visto dall'esterno e immaginare una signora bionda dipinta da Hopper che sta scegliendo i biscotti è tutt'uno. (...)

Il Ral comincia a ingranare, ma Enzo Ratti sa che non può fermarsi. Ha visto qualcosa di totalmente nuovo in Olanda, Danimarca, Francia. Ormai in quegli spazi vendita c'è tutto. Food e non food. Gianna attraversa l'oceano, meta il New Jersey, per osservare le tendenze americane, dove imperversano già i centri commerciali.

Ne riporta un'impressione enorme: dentro quei mall ci sono banche, studi dentistici, ambulatori per il prelievo del sangue. Da noi l'avanguardia è ancora costituita dalla Superette, uno store di 400-500 metri quadrati. Verrà soppiantata di lì a poco dal supermercato da mille metri. E poi dall'ipermercato da tremila metri quadrati. E infine dal centro commerciale con i negozi. Un'evoluzione continua, una concorrenza agguerrita. Enzo e Gianna hanno una consapevolezza: non potranno mai rimanere fermi a bearsi del successo.

Il nome Bennet

Come nell'evoluzione della specie, nel commercio (e in definitiva nella vita) non vince il più grande, ma il più adattabile al cambiamento. Enzo Ratti sa che non c'è tempo da perdere. Siamo nel 1964 e a Legnano, in una palazzina al centro del passeggio, un gruppo di imprenditori individua i locali per un punto vendita di fine collezione di tessuti e abbigliamento, con i generi alimentari al piano



inferiore. Sarebbe il primo negozio integrato, in anticipo di alcuni anni sul mercato. È la possibilità di vendere “a libero servizio” (così allora si chiamava il grande negozio senza commessi) prodotti alimentari di qualità e non food. Ecco il tocco magico di Enzo. Con maggiori spazi a disposizione viene indirizzato e razionalizzato il percorso dei clienti attraverso gli scaffali: all’inizio prima colazione con biscotti e farine, poi pranzo con pasta e sughi, poi ancora cibi per la cena e vini. Enzo Ratti è sempre stato orgoglioso delle sue cantine e le ha pensate fin dall’inizio come enoteche. Infine il non food, per il quale i riferimenti sono i giganti internazionali del settore. Se ne occupa la moglie Gianna che presto diventa buyer di riferimento. Comincia con l’introdurre giocattoli e casalinghi. Poi l’intimo per uomo e donna, i costumi da bagno. (...)

Il mondo sta davvero cambiando, a Legnano in via Giolitti al 2 le cose funzionano. E nel 1965 sulle vetrine del supermercato compare per la prima volta la scritta Bennet. Ratti ha capito che la formula è vincente, che nulla in Italia è più vicino al modello statunitense e nordeuropeo. E che serve un marchio per fidelizzare la clientela. Sarà lo stesso Enzo a spiegarne le motivazioni in un’intervista a Capital. “Come per Ral, un suono americano era l’ideale per quell’epoca, in cui le novità venivano tutte da oltreoceano. Quel nome un po’ esotico suonava bene, segnava un cambio di passo, ci inseriva in un mondo nuovo”. Sarebbe bello, quasi naturale aggiungere: ed è un tributo alla musica, alla sua musica. Ma dietro a quel nome c’è un piccolo mistero. “Quando non sai cos’è, allora è jazz”,



ricordate? Bennet come Tony Bennett, il grande cantante, interprete dello stile crooner (confidenziale) come Frank Sinatra, Dean Martin, Perry Como. A metà strada fra la melodia popolare e lo swing più avvolgente. Lo stile musicale preferito da Enzo Ratti, Tony Bennett per lui era un mito. (...)

Ma c’è qualcosa che non quadra. Nel nome Bennet manca l’ultima “t” ed Enzo non l’avrebbe mai lasciata per strada senza un perché. Così, anche se il punto di partenza è evidente, il dubbio rimane e la spiegazione più concreta è quella che ci ha dato lui: “Un nome un po’ esotico che suona bene”. Appunto, suona. »



LA CARICA DEI SETTEMILA



Enzo Ratti con la moglie Giovanna

La corsa della "b rossa"

Enzo Ratti è un uomo tranquillo. Anche davanti al più impervio dei problemi la sua frase preferita è: "Ci pensiamo sopra con calma e domani ne parliamo". Quando torna a casa dall'ufficio non si nega due note per riconciliarsi con la musica, qualche volta suonata al pianoforte a coda bianco che gli ha regalato Gianna, qualche altra ascoltata via stereo. E l'indomani spunta la soluzione.

Anche a successo consolidato entra in ufficio con l'entusiasmo del ragazzo che ha appena aperto il negozio in Borgovico. Nella quotidianità cerca l'emozione e la trova. Uno storico manager sintetizza questa caratteristica: "Non c'era mai una giornata senza sprint. Lui aveva sempre un fine, trasmetteva energia, dava la carica. Aveva il dono della sintesi, con poche parole era capace di motivare chiunque. Persino con uno sguardo o con un cenno: annuiva sorridendo e apprezzava". Quel dono si chiama carisma. Certe persone sono termometri, altre termostati. Le prime registrano la temperatura in una stanza, le seconde la cambiano. (...)

"Il cavalier Ratti ha saputo crescere un gruppo di uomini affascinati dalla sua persona - spiega uno di loro, ma potrebbero essere tutti -. Una generazione che il marchio Bennet ce l'ha stampato a fuoco sulla pelle. Ci ha insegnato che ciascuno di noi avrebbe potuto dare qualcosa di importante per questa azienda, ci ha fatti crescere con

l'esempio e con la trasmissione dei valori. (...) Onestà, laboriosità, dedizione, soprattutto umiltà erano punti cardinali e lo sono ancora. Con lui abbiamo imparato ad avere coraggio, lungimiranza, ad affinare l'istinto. Era unico per come sapeva realizzare ciò che intuiva con metodo e precisione, ed era attentissimo ai particolari". (...)

Michele e i nuovi orizzonti

Gli affari vanno bene, la simbiosi con Gianna nel ruolo di stratega degli acquisti è totale, la stagione del marketing e degli spot pubblicitari (con Renée Longarini, signora di Portobello, prima testimonial) affina l'immagine della "b rossa" lanciata in una competizione commerciale da Formula 1 con i colossi del settore. (...)

Enzo chiede ai suoi collaboratori sempre di più: "Mai dormire sugli allori, pungono".

Lui è il primo ad affidarsi a questa regola, il motto (si dice) di Temistocle prima della battaglia di Salamina. Ha capito che sta crescendo e si sta affermando una generazione nuova, più manageriale, capace di sintetizzare gli stimoli della globalizzazione e di farne trampolino di lancio per nuove sfide. Così, all'inizio degli anni Novanta, prepara il terreno per l'ingresso in azienda del figlio Michele, nato nel 1964 durante l'età dei pionieri, che ha 30 anni, una laurea all'Università Bocconi (con la tesi su Strategie della Grande Distribuzione e caso Bennet) e ha maturato

esperienza rimboccandosi le maniche dai leader francesi del settore. Il papà lo ha messo alla prova del lavoro sul campo, e la prova è stata superata.

Così Enzo Ratti, accogliendolo nel board come consigliere delegato, può affermare: "Al Bennet è approdato solo dopo essersi fatto le ossa e aver deciso che questo lavoro gli piace". La forza della passione - quello specifico valore che non si può insegnare ma solo trasmettere - è ciò che il papà nota soprattutto nei primi passi del figlio. Questo lo inorgolisce e lo rasserena: il futuro dell'azienda è in buone mani. (...)

Obiettivo formazione

Manager, e poi addetti, e poi giovani cassiere, e poi impiegati, e poi magazzinieri, e poi banconisti, e poi apprendisti. Tutti con la "b rossa" appuntata sul petto. Sono i ragazzi di Enzo Ratti. Sono una risorsa, un modo di essere. Oggi sono settemila dipendenti, il 70% dei quali è rappresentato da donne.

Un gruppo guidato da collaboratori formidabili, formati per risolvere un problema non da poco: trasferire sempre più lontano, fino agli avamposti dell'impero, la filosofia di



un'azienda familiare. Far germogliare le sensibilità e le peculiarità della casa in ogni ipermercato, centro commerciale o negozio delle sei regioni dove Bennet è presente. C'è un solo modo di creare lo spirito di gruppo, il marchio di fabbrica e mantenerlo vivo adeguandolo alle esigenze dei tempi: la scuola. L'iniziativa è complessa, ma Enzo Ratti è convinto che senza formazione si possa rischiare perfino il declino. E negli anni Ottanta inventa un percorso formativo interno. E il punto di partenza di ogni corso è una lettera firmata da lui - che pubblichiamo qui accanto - per motivare i dipendenti alla formazione. ●

Essere al centro dell'attenzione del cliente, essere protagonisti per assortimento, qualità del servizio, immagine, stile, richiede una costante ricerca ed un rinnovamento continuo di organizzazione e metodologie.

Noi del Bennet ci stiamo dedicando con entusiasmo a questa esigenza, perché essere preparati al cambiamento, significa affrontare le sfide del futuro con la serenità di quelli che conoscono i mezzi per vincerle.

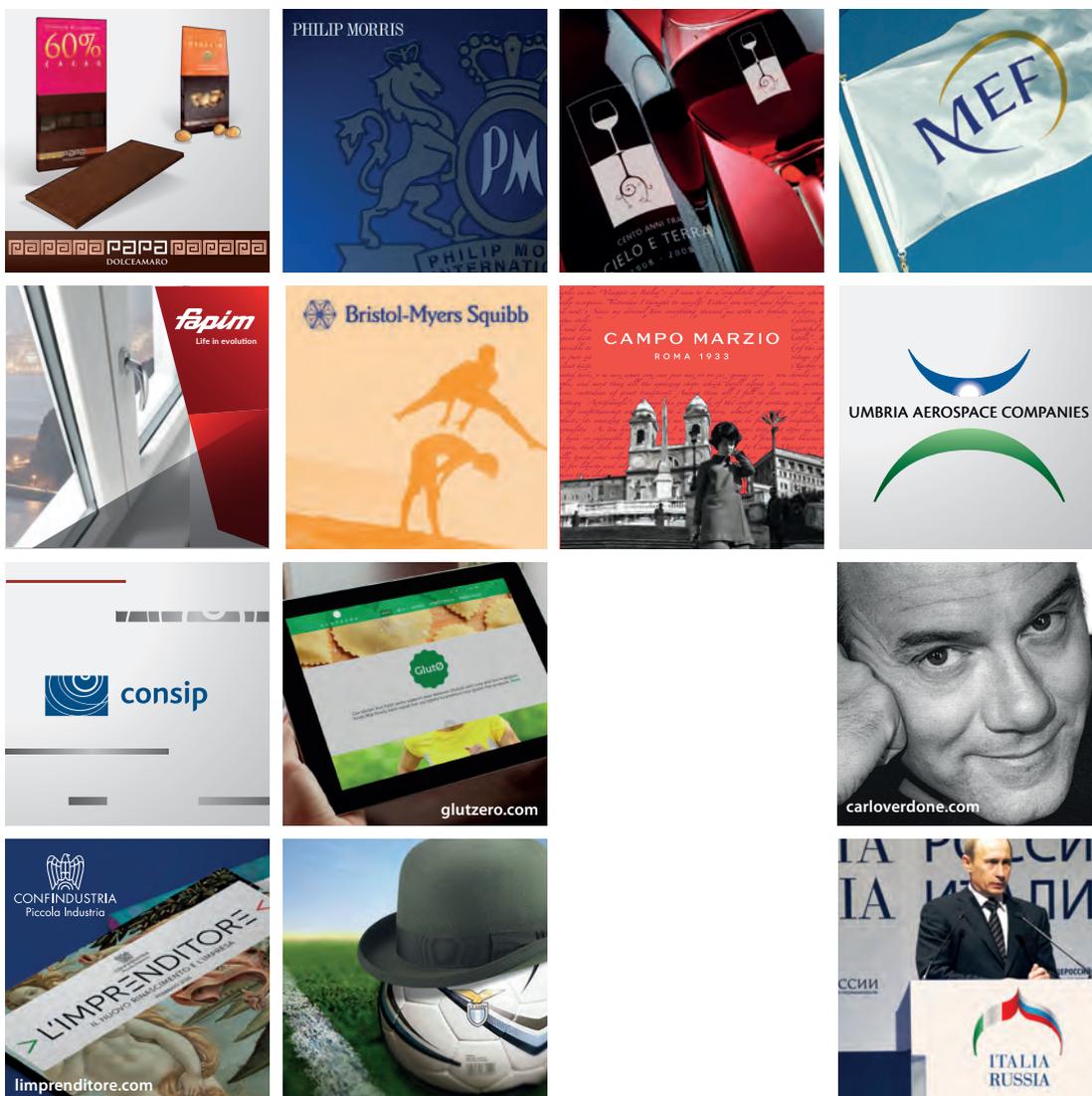
Per questo è decollata nella nostra azienda l'attività di formazione.

Chiedo a tutti Voi che frequentate i corsi Bennet di trarne il miglior profitto, per il Vostro avvenire, per l'Azienda di domani, per la nostra Azienda.

Enzo Ratti



Il tuo brand. Va in scena.



Ogni brand è come un film. Ci vuole passione per raccontarlo, ma anche un buon soggetto, un'ottima sceneggiatura e una regia sapiente. Crea Identity è il partner che ti aiuta a «mettere in scena» il tuo brand, per valorizzare il tuo potenziale. Attraverso il potere del racconto.



CREA
IDENTITY

Design your story

Piazzale Flaminio, 19 - 00196 Roma
tel. 06 86200203
info@creaidentity.com
www.creaidentity.com
facebook: creaidentity



VITA
ASSOCIATIVA

SICILIA, SCRIGNO DI TESORI DA VALORIZZARE

NONOSTANTE LA BELLEZZA E LA VARIETÀ DEL PAESAGGIO, UNITO A GIOIELLI
ARTISTICI DI INCOMPARABILE PREGIO, LA MAGGIORE DELLE ISOLE ITALIANE
NON HA SVILUPPATO UN'OFFERTA TURISTICA ALL'ALTEZZA DEL SUO PATRIMONIO.
TANTO LAVORO DA FARE, MA TANTE ANCHE LE PROPOSTE AVANZATE DAL GRUPPO
SICILIANO DEI CAVALIERI DEL LAVORO.



Ad Acireale il convegno “Una nuova strategia per la crescita turistico-culturale della Sicilia”

MOLTIPLICARE L'OFFERTA

IN SICILIA ci sono mari e isole bellissimi, montagne piene di fascino, templi belli come quelli di Atene, teatri e ville come quelli di Roma. E ancora, ci sono monumenti d'epoca bizantina, arabo-normanna e barocca. Promuovere il turismo significa valorizzare questa miscela vincente di natura e cultura, di tradizioni e ospitalità.

La proposta, per un settore che potrebbe davvero aprire una nuova stagione di sviluppo per la maggiore delle isole italiane, arriva da Francesco Rosario Averna, presidente del Gruppo siciliano dei Cavalieri del Lavoro, nel corso del convegno “Una nuova strategia per la crescita turistico-culturale della Sicilia” tenutosi ad Acireale il 25 giugno scorso.

Organizzato in collaborazione con il Credito siciliano, l'incontro ha offerto al pubblico un'approfondita riflessione sul tema grazie al contributo di autorevoli ospiti, quali Alberto Quadrio Curzio, presidente dell'Accademia nazionale dei Lincei, il Cavaliere del Lavoro Costanzo Jannotti Pecci, presidente di Federterme, Giacomo Pignataro, rettore dell'Università di Catania, Antonio Purpura, ordinario all'Università di Palermo e Fabrizio Cesaroni, docente dell'ateneo messinese. Proposte, dati e analisi si sono

susseguiti nel corso della mattinata, che ha avuto come leit motiv la consapevolezza di dover agire al più presto non soltanto al fine di valorizzare – e anche tutelare – un patrimonio unico al mondo, ma anche per dare alle decine di migliaia di giovani, spesso costretti ad emigrare, un'opportunità di lavoro nella propria terra.

Prendendo i lavori della giornata, il presidente del Credito siciliano Paolo Scarallo introduce l'argomento citando l'esempio della Valtellina (l'istituto creditizio da lui guidato appartiene al gruppo bancario Credito valtellinese, ndr), una provincia che nei decenni è riuscita a passare da un'economia legata alla pastorizia a un modello di sviluppo fortemente basato sul turismo. Evoluzione possibile anche in Sicilia secondo il Cavaliere del Lavoro Giovanni De Censi, presidente onorario del Credito Valtellinese, il quale dopo un breve saluto, lascia ad Averna il compito di illustrare la situazione complessiva dell'isola.

Pochi dati, inequivocabili: la Sicilia accoglie un decimo dei turisti delle isole Baleari, solo il doppio della piccola Malta ed è la settima regione italiana ad essere visitata. Dal 2009 ad oggi, inoltre, il numero dei turisti nell'isola è cresciuto mediamente soltanto del 2% annuo, a fronte di un

trend internazionale pari al 5%.

Il dato che forse più di altri riassume l'occasione mancata della Sicilia è quello relativo alla tipologia di stranieri che visita l'Italia. "Ben il 45% – spiega Averna – ha scelto mete di interesse storico-artistico, a fronte del 18% che ha scelto una località balneare". Ed è su quest'ultimo tipo di offerta, tuttavia, che l'isola continua erroneamente a concentrare i propri sforzi, subendo così la concorrenza di località spagnole, croate, turche e greche, le quali possono confezionare pacchetti con un rapporto qualità/prezzo molto più favorevole per il cliente.

Diversificare l'offerta è per Averna il primo obiettivo da raggiungere, nella consapevolezza che lo stesso modo di concepire la vacanza oggi è profondamente mutato: non più soggiorni da 15/20 giorni ma viaggi più brevi, spesso weekend lunghi, e più frequenti. Il turista contemporaneo ama la tecnologia e organizza la propria vacanza su Internet; ha bisogno, quindi, di informazioni chiare, veloci e precise.

Fondamentale, poi, prolungare la stagionalità dei flussi turistici, obiettivo raggiungibile solo con infrastrutture adeguate ed efficienti. Il successo delle Baleari presso i tedeschi, infatti, dipende molto anche dai collegamenti aerei frequenti tra le principali città della Germania e le isole spagnole.

Molto il lavoro da fare anche nel campo della ricettività alberghiera, in larga parte concentrata sulle coste e poco diffusa in località di interesse storico. Per non parlare, invece, della gestione dei siti archeologici e dei musei siciliani: sono spesso poco fruibili, non sfruttano le possibilità offerte dalle moderne tecnologie, quali ad esempio le ricostruzioni in 3D, e gli stessi siti Internet sono poco più che "vecchi cataloghi cartacei trasferiti nella rete". In conclusione, secondo Averna serve un forte investimento anche in formazione professionale, che curi tutte le figure coinvolte nell'offerta turistica: dal cameriere al top manager. Costanzo Jannotti Pecci porta la sua esperienza alla guida di Federterme, nonché di past president di Federturismo, nell'esprimere una valutazione dello stato di salute del settore. Certamente non ottimale e il cui indebolimento ha avuto inizio secondo l'imprenditore nel 1993, anno dell'abolizione del Ministero del Turismo. Da allora il regionalismo ha preso il sopravvento e le strategie sono state messe a punto assecondando spesso logiche di bottega. Oggi fortunatamente si avverte la necessità di intervenire in una logica di sistema e il turismo stesso non è più considerato fenomeno occasionale, da improvvisare senza preparazione.

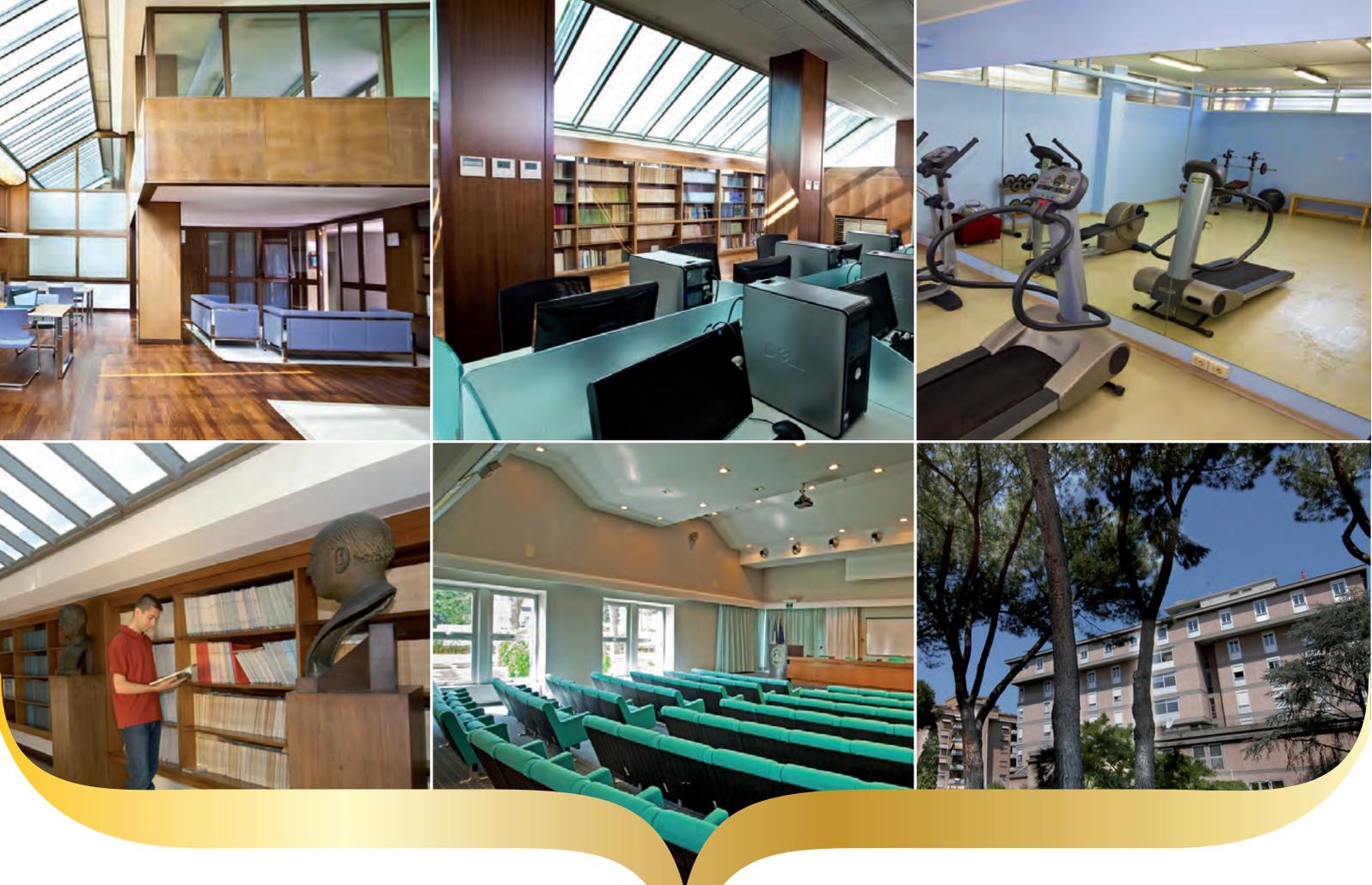
Benché l'Italia non occupi più i vertici dell'industria turistica come un tempo – a causa anche del fatto che altri paesi si sono dati da fare intuendone le ricadute economiche – va detto che il Belpaese resta il sogno per eccellenza. "Negli Stati Uniti – racconta Jannotti Pecci – dove solo il 15% della popolazione ha il passaporto, l'Italia è la prima destinazione desiderata. Anche dal restante 85% della popolazione". Un dato che fa riflettere insieme a quello che ha visto crescere negli anni il numero dei viaggiatori, nonostante la crisi e nonostante la recrudescenza del terrorismo internazionale.

La tavola rotonda con Pignataro, Purpura e Cesaroni approfondisce il contributo che l'Università può apportare al settore. Premesso che il turismo da solo non può costituire l'unico pilastro dell'economia dell'isola, i docenti concordano sul fatto per ottenere migliori risultati occorre analizzare meglio la domanda turistica, tenendo presente che anche chi viene per motivi culturali dedica comunque tempo ad altre attività. "La decisione di fermarsi in un luogo piuttosto che in un altro dipende molto dall'offerta. – aggiunge Purpura – Deve far riflettere, dunque, che migliaia di crocieristi in transito per Messina, scelgano di visitare in giornata Taormina al posto dei musei cittadini". Il turismo è un prodotto molto complesso, aggiunge, spiegando che la valutazione riguarda sempre un insieme di fattori ed avviene ex post.

Da parte sua, l'Università deve formare figure qualificate e Pignataro invita a investire sui giovani: "Sono creativi, sono 'digitali', facciamo sì che mettano a frutto le loro passioni creando modalità di fruizione dei beni culturali al passo con i tempi e quindi avvalendosi, ad esempio, della tecnologia". Sul fronte della formazione l'ateneo di Messina si sta muovendo e, come racconta Cesaroni, il prossimo anno è prevista l'attivazione di un master in turismo culturale ed eno-gastronomico, che consenta agli allievi di »



Francesco Rosario Averna



Federazione Nazionale dei Cavalieri del Lavoro

Eccellenza in formazione.

Collegio Universitario "Lamaro Pozzani"

Un Collegio universitario che è più di una residenza: è un'idea di futuro. Dal 1971 supporta i giovani più meritevoli preparandoli a posizioni di alta responsabilità nel mondo delle aziende, delle istituzioni, della ricerca e dell'insegnamento. Formazione, impegno, amore per il sapere, sono i valori che da sempre guidano il Collegio. I borsisti ospitati in totale gratuità, circa 70, hanno libero accesso a tutti i servizi (sale informatica, palestra, campi sportivi). Il calendario delle attività prevede corsi interni a frequenza

obbligatoria (economia, diritto, lingue straniere, informatica, tematiche attinenti i singoli corsi di laurea e la loro connessione con il mondo del lavoro) e un fitto programma di iniziative collaterali: stage linguistici e professionali, viaggi di studio all'estero, esperienze dirette in campo editoriale e redazionale, e ancora seminari e gruppi di studio, incontri con personalità del mondo politico, imprenditoriale e della cultura.

Scopri di più su www.collegiocavalieri.it.



Eccellenza per passione.

maturare una solida conoscenza della filiera imprenditoriale che sta alla base della tradizione alimentare siciliana. Ulteriori spunti, dal taglio più tecnico, vengono offerti da Saverio Continella, amministratore delegato del Credito Siciliano, Mario Cotelli, vice presidente del Credito Valtellinese e Gianpaolo Galipò, direttore tecnico di Saistours. A concludere i lavori, infine, è Alberto Quadrio Curzio, per il quale dialogare con le associazioni imprenditoriali – e in generale con le organizzazioni di rappresentanza – resta

a tornare a un modello fortemente accentrato. Se è vero, infatti, che “la rappresentazione del sistema turistico italiano deve essere unificata verso l'estero”, è vero anche che “ogni area territoriale ha caratteristiche che possono essere meglio valorizzate dai soggetti istituzionali, in accordo con i soggetti sociali, del territorio di riferimento”. Per il presidente dell'Accademia nazionale dei Lincei, inoltre, il turismo necessita di una logica industriale, che non significa considerarlo un'impresa manifatturiera, ma tenere



imprescindibile. Le associazioni, infatti, non vanno inquadrare come soggetti che tutelano posizioni di rendita, ma come soggetti in grado di offrire competenze complementari e necessarie per affrontare il turismo, così come qualsiasi altro tema legato allo sviluppo del Paese. Quadrio Curzio interviene anche sul dibattito centralismo versus regionalismo, quanto mai attuale in vista del referendum costituzionale del prossimo autunno. A suo giudizio, infatti, le modeste ricadute sul turismo della riforma del Titolo V del 2001 non devono spingere

IL TURISMO NECESSITA DI UNA LOGICA INDUSTRIALE, CHE SIGNIFICA TENERE PRESENTI, NELLA SUA GESTIONE, I CRITERI DELLA RAZIONALITÀ E DELL'EFFICIENZA

presenti i criteri della razionalità e dell'efficienza nella sua gestione. Infine, l'Italia ha potenzialità straordinarie e l'identificazione con l'arte è indiscussa, anche a livello internazionale. Prova ne sia il fatto che per il G7 del prossimo anno, che sarà ospitato dal nostro Paese, fra i temi proposti vi sia stata la “resilienza delle città d'arte”. Chi meglio dell'Italia potrebbe parlare di questo? Nessuno lo ha messo in dubbio, conclude Quadrio Curzio, ma è fondamentale arrivare a questo appuntamento preparati evitando qualsiasi forme di diletterantismo. ● (s.t.)

Presentato ai nuovi Cavalieri del Lavoro il Collegio Universitario Lamaro Pozzani

GIOVANI E FORMAZIONE, L'IMPEGNO SI RINNOVA

“SE OGGI SIETE QUI, lo dovete al vostro merito. Al fatto di essere stati buoni imprenditori, buoni cittadini, buoni italiani”. Esordisce così, nella tradizionale cerimonia che si svolge ogni anno a Roma presso il Collegio Lamaro Pozzani, Antonio D'Amato, presidente della Federazione nazionale dei Cavalieri del Lavoro, dando il benvenuto ai nuovi colleghi nominati il 2 giugno dal Capo dello Stato, Sergio Mattarella, che consegnerà le onorificenze al Quirinale nel mese di novembre. L'incontro con i nuovi Cavalieri del Lavoro rappresenta l'occasione per far conoscere loro l'impegno tangibile della Federazione nella formazione dei giovani. Un impegno che è stato particolarmente sentito dal Decano dei Cavalieri del Lavoro Aldo Jacovitti, recentemente scomparso, del quale D'Amato pronuncia un sentito ricordo accompagnato dal ringraziamento alla famiglia per il sostegno ininterrotto al Collegio. Cede poi il palco a Linda Orsola Gilli, presidente della Commissione per le attività della Formazione, che spiega alla platea le finalità e le attività del Collegio. Nato come “residenza” universitaria nel 1971, il Collegio ospita una settantina di studenti provenienti da tutte le regioni. Rispetto ad analoghe strutture presenti nel Paese, il Lamaro Pozzani si distingue per un pacchetto formativo integrativo, che consta di corsi di lingue, di informatica e soprattutto di un corso di cultura per l'impresa che mira a sviluppare nei giovani capacità quali flessibilità, creatività, problem solving e attitudine al lavoro di gruppo. “Dal prossimo anno – spiega Gilli – questo corso sarà sdoppiato in due livelli, uno destinato agli studenti delle lauree triennali, l'altro a quelli delle magistrali”. Una novità frutto del lavoro della Commissione e introdotta per assicurare un percorso più coerente con il livello di studi degli allievi. Come ogni anno, nel corso della giornata si svolge la premiazione dei diplomati del suddetto corso, così come dei laureati che hanno concluso gli studi. “Cinque anni vissuti insieme non passano senza lasciare una traccia profonda nelle relazioni personali” aggiunge Stefano Semplici, Direttore scientifico del Collegio, il quale sottolinea il senso di appartenenza che i giovani sviluppano attraverso quella che è sì un'esperienza di studio, ma soprattutto è un'esperienza di vita. Semplici ricorda, inol-



tre, che moltissimi dei laureati del Collegio oggi ricoprono posizioni di responsabilità. Il Lamaro Pozzani, infatti, punta a formare giovani versatili, non soltanto eccellenti nelle proprie materie. “Solidità, funzionalità, bellezza sono i principi vitruviani ai quali fanno riferimento gli architetti – spiega Semplici – noi cerchiamo di fare qualcosa di analogo formando gli allievi del Collegio.

A concludere la giornata, infine, è il presidente D'Amato. Rinnovando l'impegno a rendere la struttura ancora più attraente favorendo ad esempio gli scambi internazionali e aumentando i contatti con le aziende dei Cavalieri del Lavoro, egli inquadra l'azione per il Collegio all'interno di una più vasta opera svolta dalla Federazione, la quale da sempre mira a sensibilizzare verso i temi importanti per il nostro Paese. Quest'anno, per esempio, si è scelto di parlare di arte, beni culturali e turismo, ma attraverso un'ottica che tenesse sempre presente le ricadute economiche e il rapporto con le imprese.

L'impegno, spiega ancora D'Amato, sta proseguendo con una mappatura delle fondazioni di Cavalieri del Lavoro che si occupano di promozione dell'arte, di formazione per i giovani e che sono in generale impegnati su temi culturali. L'obiettivo è metterle in rete e favorire la conoscenza delle best practice. In cantiere vi sono anche collaborazioni con il Ministero dei beni e della attività culturali per favorire l'incontro tra pubblico e privato.

Nel frattempo, l'appuntamento per continuare a discutere di questi temi è a dopo l'estate con il Convegno nazionale dei Cavalieri del Lavoro, che si terrà a Firenze il primo di ottobre. ● (s.t.)

Marco Magnani



TERRA E BUOI DEI PAESI TUOI

*Scuola, ricerca, ambiente, cultura,
capitale umano: quando l'impresa
investe nel territorio*

The logo for UTET, featuring a stylized building icon above the word "UTET" in a bold, serif font.

saggio



Trasformiamo un mondo di piccoli e grandi sogni in realtà.

A casa tua. In ufficio, in banca. Nella scuola di tuo figlio. Nei luoghi di culto e nei teatri della tua città. Forse non lo sai, ma qui, come nelle più importanti realizzazioni d'ingegneria civile nel mondo, trovi la stessa grande qualità **Mapei**. Una qualità davvero unica, in una gamma di **prodotti certificati** in grado di rispondere alle necessità di qualunque progetto, grande o piccolo che sia. Con la stessa efficacia, con la stessa facilità d'uso, perché tu ogni giorno possa trasformare in realtà un mondo di sogni.



/mapeispa

Mapei con voi:
approfondiamo insieme su www.mapei.it

