



Crescita

Lupi: «Le Fiere? Un sistema per esportare il made in Italy»

Un volume d'affari di circa 60 miliardi di euro che si perde però nella frammentazione di un settore che arriva a generare un totale di ben 908 manifestazioni. È il sistema fieristico italiano fotografato dalla «Fondazione Costruiamo il Futuro» presieduta da Maurizio Lupi. Lui che vent'anni fa, proprio nel settore fieristico, iniziò a lavorare come capo ufficio stampa prima di intraprendere la carriera politica. «È un settore che conosco benissimo — conferma — e di cui mi sono occupato per vent'anni. Per un certo periodo tutti a dire che quello delle fiere era un business finito, vecchio. Ovviamente non è andata così. La maggiore fiera della nautica a livello

mondiale è la Boot di Dusseldorf, con circa 250.000 visitatori. Il nostro Salone Nautico di Genova ne fa 175 mila. Il Salone del Mobile di Milano viene riproposto ogni anno a Mosca e a Shanghai e sono diventato uno strumento fondamentale di internazionalizzazione del made in Italy». Ma non è tutto rose e fiori, anzi, i problemi da risolvere ci sono eccome, come spiega bene il rapporto realizzato da Deloitte e presentato ieri a Roma a Palazzo Montecitorio. Pur essendo infatti le Fiere ancora oggi uno «spazio mercantile strategico» per diffondere il «made in Italy» e promuovere la sua internazionalizzazione, manca, come spiega il report «una regia unitaria.



Maurizio Lupi, 59 anni, deputato e presidente della Fondazione Costruiamo il Futuro

Bisogna privilegiare approcci strategici che, in continuità con precedenti strumenti di programmazione come il «Piano straordinario Made in Italy», supportino le eccellenze italiane nelle nuove sfide produttive e tecnologiche su scala globale — si legge nell'analisi — anche attraverso il potenziamento dell'attrattività e delle competitività delle fiere internazionali e l'incentivazione di una partecipazione intelligente delle imprese ai principali eventi fieristici». «La frammentazione è una caratteristica tipica dell'Italia — aggiunge Lupi — e invece fare sistema è importante, aggregare le eccellenze fondamentali, tanto più per le fiere. Se poi il futuro sono

l'internazionalizzazione e l'esportazione, ci dev'essere un aiuto per le fiere italiane organizzate all'estero sia dal punto di vista della logistica che della leva fiscale rafforzandone il riconoscimento su scala globale. In passato le nostre fiere erano al contrario chiuse al mercato internazionale, oggi non solo hanno aperto all'estero ma portano fuori i prodotti italiani perché sono molto richiesti. I cinesi ormai tra un prodotto imitato e uno originale di qualità, scelgono il secondo. Idem nella meccanica dove i produttori esteri vogliono e scelgono soprattutto la componentistica italiana».

C.D.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Salini, l'arbitrato a Panama costa 217 milioni Negli Usa vende gli asfalti e punta su Astaldi

La società: «Anticipi già iscritti a bilancio del consorzio». Il contenzioso per 5 miliardi

Un assegno da 217 milioni di dollari da dover saldare immediatamente con «le proprie disponibilità di cassa». Una tegola per Salini-Impregilo in un momento decisivo anche per la partita Astaldi, il secondo general contractor in Italia finito in concordato per il quale la società ha presentato una manifestazione di interesse. La decisione arriva dal lodo arbitrale di Miami che ha ritenuto di non accogliere la richiesta del consorzio Grupo Unidos (di cui la società italiana ha il 48%) che chiedeva di poter posticipare la restituzione di anticipi contrattuali per complessivi 836 milioni al committente, cioè l'authority di Panama. Il contenzioso è più ampio e coinvolge i due soggetti per un valore di 5,2 miliardi il cui esito è di difficile previsione. La disputa è nata in seguito all'ipotesi che i costi di costruzione per il raddoppio del canale che permette alle grandi navi cargo il passaggio tra l'Oceano Atlantico e il Pacifico siano stati gonfiati per la realizzazione di una terza serie di chiuse.

La questione è in punta di diritto, perché i soci del consorzio lamentano il fatto che il capitolato e il relativo bando di

Il prestito di Astaldi

La necessità di un prestito-ponte da 200 milioni per le esigenze immediate di cassa

gara non siano stati scritti tenendo in considerazione la vera situazione orografica del terreno e siano state taciute opere di ingegneria civile necessarie che comportano degli extra-costi. Il titolo di Salini-Impregilo ha archiviato una pesantissima seduta a Piazza Affari in cui ha perso il 19,79% lasciando sul terreno quasi un quinto della sua capitalizzazione di Borsa. Nello stesso giorno Salini Impregilo ha comunicato la cessione da parte della sua controllata Usa Lane di una serie di impianti per la produzione di asfalto per 555 milioni ad Eurovia, riconducibile ai francesi di Vinci. Soldi necessari per un gruppo da oltre 7 miliardi di ricavi e uno di debiti.

In Italia c'è da accogliere il via libera da parte del ministro delle Infrastrutture, Danilo Toninelli, al proseguimento dei lavori per il Terzo Valico, l'alta velocità ferroviaria per collega-



Una nave cargo dei cinesi di Cosco al canale di Panama

re Genova e Milano in cui Salini-Impregilo è azionista rilevante del consorzio Cociv. Il costo dell'opera a finire «supererebbe i benefici per 1 miliardo e 576 milioni», ma «il totale dei costi del recesso ammonterebbe a circa 1,2 miliardi di soldi pubblici», ha spiegato Toninelli. Un ok che ha il sapore di essere forzato, ma che segnala il primo via libera del governo ad una grande opera che costa 6,2 miliardi, completata al 40% e già quasi interamente finanziata dopo l'ok al quinto lotto. Astaldi invece ha fatto ri-

chiesta di proroga per altri due mesi al tribunale di Roma prima di presentare un piano di rientro dei crediti. Richiesta che dovrebbe essere accolta entro la fine dell'anno. La società ha bisogno di 200 milioni di euro per esigenze di cassa immediata. Circa 70 verrebbero erogati entro Natale, 130 all'inizio del 2019. Sarebbero due i soggetti interessati ad erogarlo: i fondi Fortress e Sound Point Capital. Ma a condizioni onerose: un tasso del 15%.

Fabio Savelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

5,2

miliardi il valore del contenzioso tra il consorzio che ha realizzato il raddoppio del canale di Panama e l'authority committente

Studio Deloitte Piano 4.0, la spinta della Nuvola

Potremmo definirlo un bilancio in chiaroscuro, almeno a giudicare dalle risposte dei top manager delle aziende italiane. Due anni di Industria 4.0, il piano ideato dall'ex ministro dello Sviluppo Carlo Calenda che ha incentivato con la leva fiscale gli investimenti in innovazione e in acquisto di nuovi macchinari colmando un divario oggettivo con altri Paesi europei. Gli executive (8 su 10), rileva un rapporto della società di consulenza Deloitte, sono consapevoli dei cambiamenti tecnologici e il loro impatto sulla manifattura ma si dichiarano incerti sulle strategie da implementare. Per il 32% delle imprese italiane investire in tecnologie 4.0 è fondamentale: tra le più utilizzate Cloud computing (51%), mobile (64%) e robotica (29%). Ma soltanto il 18% degli investimenti è destinato alla gestione delle risorse umane contro il 59% relativo allo sviluppo dei processi operativi.

Un'ammissione di colpevolezza, un segnale di allarme sulla necessità di ricalibrare le competenze del personale che rischia di essere vetusto con il progressivo sviluppo

La riduzione dei costi

Gran parte delle aziende ha ridotto i costi grazie all'uso di macchine innovative

nell'interconnessione tra le macchine. «L'Industry 4.0 rappresenta l'evoluzione industriale con cui tecnologie sempre più intelligenti e interconnesse diventano parte integrante delle organizzazioni e della vita delle persone. Dalla rivoluzione delle tecnologie digitali scaturiscono così nuove opportunità, ma anche rischi e incertezze che mettono in discussione lo status quo e il posizionamento competitivo sul mercato», rileva Michele Sabatini, partner Consulting di Deloitte.

In filigrana la necessità di valorizzare meglio le competenze anche in termini di aumento dei redditi. Gran parte delle aziende ha utilizzato gli incentivi del governo precedenti, confermati da questo esecutivo con una maggiore curvatura sulle piccole imprese, per ridurre i costi aumentando così la produttività.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Scopri i vantaggi dell'acquisto di una casa all'asta

Acquistare un immobile all'asta può essere molto conveniente. Il Tribunale di Monza, operatore specializzato nelle aste giudiziarie da 15 anni, ci accompagna alla scoperta di tutte le fasi di acquisto di una casa all'asta.

Consulta gratuitamente gli immobili in vendita

Scopri tutte le opportunità e trova l'immobile su misura per te

Come si partecipa a un'asta?

Leggi le procedure complete, scarica la modulistica e scopri come accedere ai finanziamenti bancari

Guarda il calendario delle aste

Scopri quali e quante aste sono previste nel mese corrente ed in quelli successivi

VISITA WWW.TRIBUNALE.MONZA.GIUSTIZIA.IT