LIBERA Impresa

Pagine di economia e finanza

FINANZA ALTERNATIVA: ENERGIA NUOVA PER L'ECONOMIA REALE

Martini
Il risparmio verso le PMI

Minenna
Un piano di difesa per l'Eurozona

Cuzzilla
Investire sul capitale umano

Durigon
Il tessuto produttivo italiano è virtuoso

Periodico di informazione economica e finanziaria - Anno 2 - N. 2

LA LIBERTÀ DI CONDIVIDERE IL PROPRIO VALORE.

© mercuriogp.eu

La **Fondazione Azimut Onlus**, nata nel 2011 per dare continuità alla vocazione filantropica del Gruppo Azimut, è il canale benefico ideale per sostenere concretamente tutte quelle persone che si trovano in condizioni momentanee di difficoltà.
In soli tre anni di attività, questo modello operativo ha permesso di prestare assistenza ad oltre 3.000 persone.

Siete liberi di sostenere le attività della Fondazione attraverso l'elargizione di una donazione oppure devolvendo il cinque per mille dell'Irpef in sede di dichiarazione dei redditi.

Fondazione Azimut Onlus
Via Cusani, 4 - 20121 Milano
fondazione@azimut.it

AZIMUT
FONDAZIONE AZIMUT ONLUS

UN NUOVO TRIUMVIRATO ALLA GUIDA DELL'ITALIA

Per ora la luna di miele del Governo con gli italiani prosegue e nei sondaggi crescono i consensi verso i protagonisti politici e verso le scelte dell'esecutivo, ma più passa il tempo e più aumentano gli interrogativi sui risultati concreti che potranno essere raggiunti a seguito del voto del 4 marzo. Un responso elettorale che ha stravolto lo schema "centrodestra vs centrosinistra", proprio del sistema maggioritario della seconda repubblica, e ha premiato, col voto proporzionale, due forze politiche dai forti connotati antisistema e anticasta. Un voto, espressione di realtà sociali ed economiche molto diverse, e rappresentato efficacemente nella ormai famosa carta geografica dell'Italia gialloverde, con il verde leghista dominante al centro nord e il giallo dei 5 stelle al centro sud.

Le faticose settimane di trattative alla ricerca di un accordo sono state evidentemente la dimostrazione della diversità delle istanze di cui i vincitori erano interpreti e portatori, ma anche della necessità di trovare in qualche modo un accordo, imposto non soltanto dal sistema proporzionale e parlamentare, ma soprattutto dalla volontà dei leader politici di non deludere il mandato a governare espresso dai rispettivi elettorati.

Proprio questa volontà di dare prova di essere forze di governo è stata ed è la vera forza motrice di un esecutivo che, se si volesse prendere a prestito qualche figura giuridica ed istituzionale dell'Antica Roma, potrebbe essere paragonata più a un Triumvirato dell'Età imperiale che ad un Consolato di epoca Repubblicana. Infatti la diarchia scaturita dal voto popolare è stata integrata, nel corso delle lunghe trattative al Quirinale, da una terza componente più istituzionale e moderata e meno vincolata al rapporto con l'elettorato, rappresentata in diverso modo e misura, oltre che dal Presidente Conte, anche dal Ministro dell'Economia Tria e dal Ministro degli Esteri Moavero, tutti con spiccata sensibilità quirinalizia.

In queste condizioni è evidente che l'attività di governo non può che svilupparsi lungo un tracciato che tenga conto delle esigenze di rappresentanza e di ruolo delle diverse componenti, in un equilibrio certamente non facile. Di sicuro le due componenti politiche sentono il bisogno di dare segnali forti e chiari ai propri elettori mantenendo fede, per quanto possibile, alle promesse elettorali e all'impegno per il cambiamento, rispetto alle politiche e ai privilegi del passato. La linea dura del Vicepremier e Ministro dell'Interno Salvini sulle politiche migratorie lo dimostra chiaramente, così come l'impegno contro la precarietà e il jobs act renziano del Vicepresidente e Ministro dello Sviluppo Economico e del Lavoro Di Maio. Il primo evidentemente, con l'obiettivo di egemonizzare il centrodestra, svuotando i bacini elettorali degli alleati di un tempo. Il secondo con l'ambizione di occupare, possibilmente con l'appoggio dei sindacati, lo spazio lasciato scoperto a sinistra dal PD, sempre alle prese con le divisioni interne. Il tutto naturalmente in salsa antieuropea e spiccatamente populista e sovranista. I due condottieri infatti già guardano all'appuntamento elettorale del prossimo anno per il rinnovo del Parlamento europeo che può rappresentare per loro l'occasione per incassare un grosso bottino di voti ed egemonizzare per un lungo periodo la scena politica nazionale.

Lungo questo percorso però resta in tutta la sua interezza il macigno dei conti pubblici da tenere comunque sotto controllo e quindi lo scoglio della prossima Legge di Bilancio. Sarà quello il vero banco di prova del Governo Conte, Di Maio, Salvini e sarà in quella circostanza che si misurerà da una parte il peso della terza componente del Triumvirato, e dall'altra il senso di responsabilità delle componenti politiche della maggioranza. Naturalmente molto dipenderà dall'atteggiamento delle istituzioni europee che dovranno decidere se esasperare la situazione con un approccio di chiusura verso le richieste di flessibilità dell'Italia, alimentando così le spinte sovraniste, oppure aprirsi al confronto in maniera costruttiva e lungimirante. Si tratta comunque di un passaggio non facile perché sarà quella l'occasione per verificare in concreto la capacità di governo dell'esecutivo gialloverde su temi sensibili come la politica fiscale, gli investimenti, lo sviluppo economico, l'occupazione e le pensioni. Dalle scelte che saranno compiute e dalle risposte che verranno date dipenderà il mantenimento o meno dell'attuale percentuale di consenso. Gli italiani hanno già dimostrato, e lo sa bene Matteo Renzi, che le operazioni di distrazione di massa hanno il fiato corto e che alla fine dei conti, le scelte politiche si fanno con la mano sul portafoglio. Faranno bene i Triumviri a tenere bene a mente le vicende di chi li ha preceduti proclamando la volontà di rottamare e cambiare verso alla politica italiana perché come dicevano gli antichi romani "Historia est magistra vitae".

di Giovanni Miele

AZIMUT
CAPITAL MANAGEMENT

Periodico di economia e finanza
Numero 2 - Luglio 2018

Sommario

6 **I tempi sono maturi per un processo di democratizzazione della finanza alternativa**
Intervista a Paolo Martini

12 **"L'Eurozona si prepari per tempo all'impatto di una futura recessione: una piano di difesa a 3 livelli"**
Parla Marcello Minenna
Responsabile dell'Ufficio Analisi Quantitativa e Innovazione Finanziaria CONSOB

18 **Un bilancio centralizzato che possa anche presentare deficit finanziati da Eurobonds consentirebbe una politica fiscale anticiclica a livello centrale**
Parla Carlo Cottarelli
Direttore dell'Osservatorio sui conti pubblici italiani dell'Università Cattolica di Milano

IN EVIDENZA

Più mercato, meno debito e nuova forza all'indipendenza di Claudio Foscoli **4**

Il mercato del biologico: dall'agricoltura al prodotto finito **36**
Intervista a Paolo Frigati A.D. di "The Organic Factory"

Digital Culture e Human Ecosystem **62**

La redazione si è curata di ottenere il copyright delle immagini pubblicate, nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a disposizione degli aventi diritto per regolare evetuali spettanze.

LIBERA IMPRESA Periodico di economia e finanza.
Testata registrata presso il Tribunale di Roma
235/2016/ 7 dicembre 2016

Editore: GM STRATEGY s.r.l.s.
Via del Babuino 41 - 00187 Roma -
redazione@azimutimpresaitalia.news

DIRETTORE RESPONSABILE: Giancarlo Miele

COORDINAMENTO REDAZIONALE: Mattia Sant'Angelo

GRAPHIC DESIGN: Emiliano Prili

STAMPA: STR Press

CONTRIBUTI DI: Marcello Minenna, Carlo Cottarelli, Massimo Jakelich, Lucio Fumagalli, Paolo Podda, Salvatore Iaconesi

24 L'Italia ha urgente bisogno di una riforma della tassazione sui redditi
Intervista a Claudio Durigon
Sottosegretario di Stato al Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

30 I Manager motori dell'innovazione
Intervista a Stefano Cuzzilla
Presidente di Federmanager

44 I PIR ottimo strumento per una saldatura tra aziende e risparmio familiare
Intervista a Nadio Delai
Sociologo ed esperto di ricerca socioeconomica

48 Microcredito, il modello Italiano
Colloquio con Mario Baccini
Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito

52 L'Uomo di Stato
di Massimo Jakelich

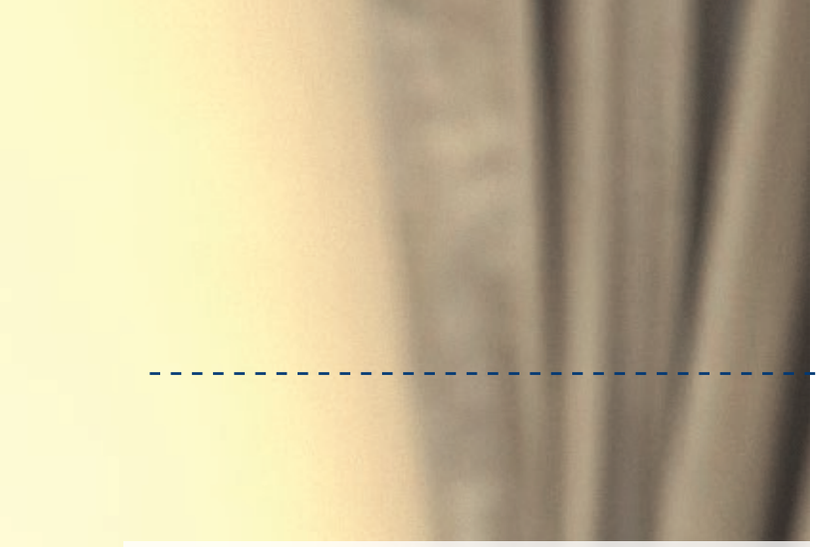
56 Il futuro di internet
di Lucio Fumagalli

60 La parola ai professionisti di big data, intelligenza artificiale e internet of Humans & Things
a cura di Paolo Podda e Arianna Forte

PIÙ MERCATO, MENO DEBITO E NUOVA FORZA ALL'INDIPENDENZA

Come promuovere la crescita del mercato se non favorendo il passaggio dal debito all'equity? E come fare a riconquistare la fiducia degli investitori escludendo l'azzeramento del rischio? Alcune importanti risposte a questi problemi, certo non semplici, sono venute per la prima volta con grande chiarezza dall'ultimo incontro annuale con la comunità finanziaria ribattezzato CONSOB DAY, dove il neo presidente Mario Nava ha presentato il programma d'azione settennale, e non poteva iniziare il suo mandato in modo migliore. Alcuni suoi passaggi, per chi si occupa di risparmio ed economia reale, sono stati particolarmente interessanti e se realizzati potranno dare importanti benefici al Paese. Innanzitutto è stata riaffermata la centralità dei mercati ed in particolare che "I mercati finanziari devono essere al servizio dell'economia reale".

Questo vuol dire che nell'ambito dell'economia reale i "servizi finanziari" dovranno essere punto d'incontro tra domanda di rischio e offerta di rischio, prevedendo così una convergenza degli interessi dei risparmiatori e delle imprese. Ed è stato anche precisato che "Il mercato non è un'entità astratta, ma il mercato siamo noi". I mercati esistono se esistono i rischi e non esistono rendimenti senza rischi.



È importante quindi "riconquistare la fiducia "dei risparmiatori ma la "tutela del risparmiatore non può significare l'azzeramento del rischio". Fondamentale però sarà la consapevolezza dell'Investitore.

Di grande interesse anche l'obiettivo di "dare slancio a Piazza Affari, superando gli ostacoli alle quotazioni". Uno dei limiti del mercato finanziario italiano infatti è la scarsa presenza di grandi gruppi. "Una piazza in cui molte e grandi imprese sono quotate è invece desiderabile, perché – è stato precisato – favorisce lo sviluppo di un ecosistema di servizi finanziari avanzati a beneficio anche delle PMI". Bisognerà quindi orientare e facilitare il passaggio dal debito all'equity, anche perché, come vedremo di seguito, nei portafogli delle famiglie italiane, è già in atto una riduzione del peso di titoli di debito (obbligazioni, titoli d stato...) a favore di altri tipi di attività, in particolare le azioni.

In questo quadro andrà stimolato e favorito il ricorso a fonti di finanziamento "complementari ed alternative" ai tradizionali canali offerti dal sistema bancario. Operatori professionali e qualificati conoscono bene le imprese che possono rappresentare opportunità interessanti.

A cura dei propri interessi, il risparmiatore dovrebbe essere poi consapevole da una parte della solidità e reputazione dell'intermediario (SGR, SIM, Banca...), e dall'altra del rischio di possibili conflitti d'interesse. Ma, ancor di più, dovrebbe prestare attenzione alla qualità e affidabilità del consulente finanziario, banker o operatore bancario. Infatti per poter offrire una prestazione consulenziale è necessario avere perfetta conoscenza del mercato e degli strumenti finanziari, ovvero puntuali competenze tecniche e multidisciplinari. Pertanto sarà fondamentale per un investitore individuare una figura di riferimento, che dia garanzia di non essere in conflitto d'interesse e di poter assicurare una consulenza indipendente. Ma la vera novità del momento è che il risparmio gestito ha fatto registrare il sorpasso sui BOND e che una famiglia su due torna a risparmiare. Chi avrebbe mai scommesso, solo qualche anno fa, su questo storico sorpasso? Ma perché torniamo a mettere da parte i nostri soldi? Si può finalmente affermare che in Italia la classe media è tornata a dare segni di nuova vitalità?

Per trovare una risposta prendiamo spunto, in questo caso, dalla recente indagine del Centro Einaudi-Intesa che segnala come la luna di miele dei risparmiatori con le obbligazioni sia ormai terminata. Risulta infatti che chi è uscito dai Bond ha mantenuto liquidità oppure si è rivolto al risparmio gestito.

Come poi osservato anche dal neo presidente della Consob il risparmiatore italiano sta maturando e l'orientamento è di spostarsi verso forme di investimento più evolute e a medio lungo termine. Secondo il dossier del Centro Einaudi tra i motivi principali che spingono a risparmiare ci sono sempre gli imprevisti, anche se in lieve calo, mentre è significativo un cambiamento in atto nelle motivazioni al risparmio: l'attenzione al futuro dei figli sostituisce infatti l'interesse per la casa. Per quanto riguarda poi il ritorno della classe media, l'analisi del Centro Einaudi è esplicita: "C'è stata un'inversione di tendenza nella compressione dei redditi di fascia media e l'ascensore del reddito è ripartito".

Il miglioramento delle condizioni reddituali, comunque, è generalizzato e ha portato alla crescita del numero delle famiglie che hanno risparmiato al 47,3%, massimo storico dal 2012. Pertanto, con una ripresa che sembra strutturale, e sapendo che una famiglia su due è tornata a risparmiare, sembra davvero giunto il momento del massimo sforzo da parte di tutti affinché una parte importante dei nuovi flussi generati vada finalmente alle PMI e all'economia reale.

CLAUDIO FOSCOLI
claudio.foscoli@azimut.it
(Consigliere e Fondatore del Gruppo Azimut)

Intervista a

PAOLO MARTINI

AD di Azimut Capital Management e Direttore Generale di Azimut Holding

“I TEMPI SONO MATURI PER UN PROCESSO DI DEMOCRATIZZAZIONE DELLA FINANZA ALTERNATIVA”

Dott. Martini in una Sua recente intervista ha sostenuto che si dovrebbe andare nella direzione di una “Democratizzazione del non quotato”. Ci può spiegare meglio cosa intende?

Negli ultimi dieci anni la finanza alternativa, che include strumenti finanziari e canali distributivi al di fuori del sistema bancario tradizionale, è cresciuta in maniera significativa in USA, Europa ed Asia. Dall’equity crowdfunding alle piattaforme peer-to-peer consumer e business lending sino all’invoice trading. Queste attività parallele al canale bancario tradizionale forniscono credito alle piccole e medie imprese, attraverso metodologie trasparenti e diversificate. Parliamo di tecniche non tradizionali per offrire agli investitori modi innovativi per investire denaro e generare prestiti accessibili da parte delle aziende. Il settore favorisce la creazione di posti di lavoro ed il finanziamento verso iniziative sociali meritevoli. La crescita dirompente della tecnologia unita alla microfinanza, impone una vera e propria sfida al sistema finanziario tradizionale. Ovviamente ci si interroga su quali siano i possibili sviluppi del settore ed i rischi impliciti legati ai tassi di crescita elevati che stiamo registrando. Tuttavia pensiamo che l’estensione di queste attività ad un pubblico sempre più vasto di investitori privati più piccoli sia inevitabile, in quello che noi definiamo “processo di democratizzazione della finanza alternativa”.

Quali tassi di sviluppo si registrano nelle aree di attività cha ha menzionato?

In Europa oltre 14.000 imprese di piccole e medie dimensioni hanno beneficiato di investimenti diretti per sostenere la propria crescita nel 2016. Nel vecchio continente il settore della finanza alternativa online è cresciuto a tassi superiori al 100% nel 2016 raggiungendo un controvalore di Euro 7,6*. Nel Regno Unito l’industria della finanza alternativa rappresenta un canale diverso rispetto a quello bancario

SIAMO IMPEGNATI IN UN PROGETTO CHE HA L’OBIETTIVO DI INDIRIZZARE IL RISPARMIO VERSO LE PMI CON IL RISULTATO DI STIMOLARE L’ECONOMIA NAZIONALE

**Expanding Horizons, the 3rd european alternative finance industry report*

tradizionale offrendo finanziamenti ad oltre il 10% delle PMI.

Come vi state attrezzando nel nuovo scenario?

Il connubio tra nuovi comportamenti degli investitori e domanda di prodotti e servizi efficienti, abbinati alla diffusione di nuove tecnologie, sono i propulsori del cambiamento. In Azimut abbiamo anticipato questo trend rispetto ai principali attori del mercato del risparmio gestito grazie anche a partnership con società leader in Italia in segmenti innovativi. Nel settore dell'equity crowdfunding con Siamosoci, che detiene oltre il 50% del mercato degli investimenti in start up e PMI innovative. In quello del venture capital con P101, protagonista indiscusso del settore, che favorisce gli investimenti dei nostri clienti in aziende ad elevato potenziale di sviluppo.

Come è stato possibile in passato mettere a disposizione dei clienti privati attività illiquide, come ad esempio obbligazioni ed azioni di aziende non quotate?

Molto spesso sono state utilizzate tecniche complesse. Come nel caso delle cartolarizzazioni. Si tratta di operazioni finalizzate alla creazione di titoli negoziabili che originano flussi di cassa ai sottoscrittori da un pool di attività tipicamente illiquide (come prestiti e crediti commerciali). Si tratta di operazioni rivolte solo ai clienti più esperti attraverso entità speciali appositamente create per tale scopo (definite SPV o Special Purpose Vehicle). Vista la complessità operativa, in pochi hanno potuto beneficiare dalla creazione di ricchezza del tessuto produttivo del nostro paese, ad esempio in investimenti diretti in PMI. In Azimut pensiamo che i tempi per posizionare investimenti illiquidi legati al mondo corporate e all'economia reale siano finalmente maturi.

In che modo?

Mettendo a disposizione prodotti che siano efficienti dal punto di vista gestionale, operativo e fiscale. I PIR, piani di risparmio individuale, recentemente introdotti, hanno regi-

I PIANI DI RISPARMIO INDIVIDUALE, INTRODOTTI NELL'ULTIMO ANNO HANNO REGISTRATO GRANDE INTERESSE DA PARTE DEI RISPARMIATORI VEICOLANDO RISORSE VERSO LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE ITALIANE SOPRATTUTTO QUOTATE

AZIMUT

STIAMO LANCIANDO NUOVI PRODOTTI ALTERNATIVI PER CLIENTI PIÙ PICCOLI CHE POTRANNO COSÌ BENEFICIARE DELLE OPPORTUNITÀ DI RENDIMENTO OFFERTE DALL'ECONOMIA REALE

strato grande interesse da parte dei risparmiatori veicolando risorse verso le piccole e medie imprese italiane soprattutto quotate. Pensiamo che anche le attività imprenditoriali non quotate meritino una attenzione uguale se non maggiore. Per questo motivo lanceremo a breve nuovi prodotti alternativi per clienti più piccoli che potranno così beneficiare delle opportunità di rendimento offerte dall'economia reale.

Questi nuovi prodotti rientrano nel perimetro di attività di Azimut Libera Impresa?

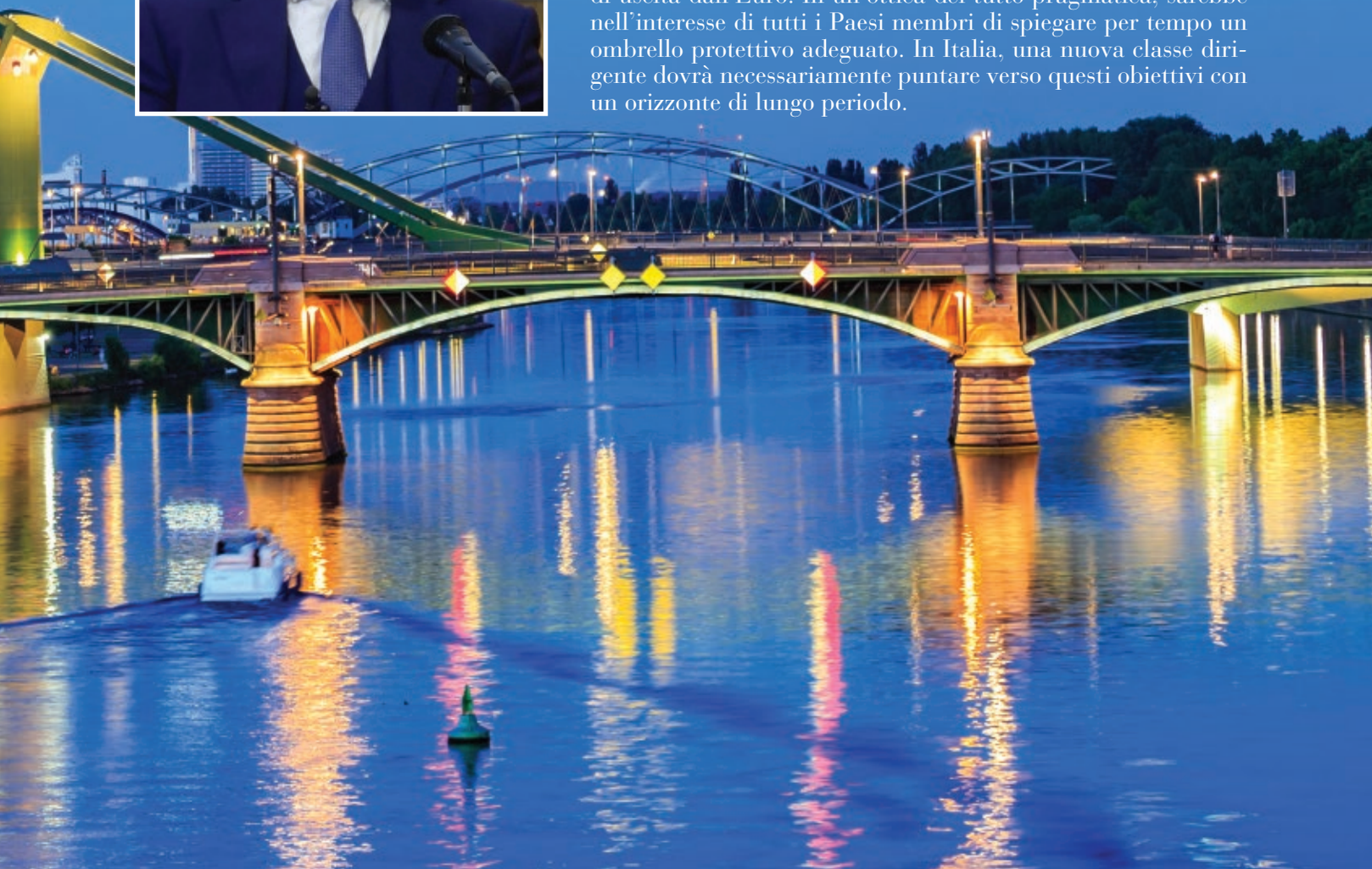
Certamente. Quattro anni fa siamo stati precursori nel mercato domestico lanciando Azimut Libera Impresa, una piattaforma che supporta le aziende italiane non quotate eccellenti nel proprio settore di attività e che ad oggi ha sostenuto circa 100 aziende per 500 milioni di euro raccolti. Siamo impegnati in un progetto che ha l'obiettivo di indirizzare il risparmio verso le PMI con il risultato di stimolare l'economia nazionale. Fino ad oggi abbiamo concentrato la nostra attenzione verso singole operazioni nel segmento start-up, private equity e corporate per nostri clienti ad elevata patrimonialità. Adesso siamo pronti per allargare anche al resto dei nostri clienti il percorso iniziato nel 2014. •

L'EUROZONA SI PREPARI PER TEMPO ALL'IMPATTO DI UNA FUTURA RECESSIONE: UN PIANO DI DIFESA A 3 LIVELLI

Parla MARCELLO MINENNA

Responsabile dell'Ufficio Analisi Quantitativa e Innovazione Finanziaria in CONSOB

La maturità dell'espansione economica negli USA e le policy attuate dall'amministrazione Trump (stimolo fiscale finanziato da deficit e dazi all'importazione) lasciano presagire con buone probabilità una nuova recessione nell'arco dei prossimi 24 mesi. È necessario aprire l'ombrello prima che piova: non si aumenterà la resilienza dell'Unione monetaria attraverso le idee franco-tedesche di un irrigidimento delle richieste di disciplina fiscale, di ristrutturazione obbligatoria del debito pubblico o peggio con l'inserimento di una clausola vessatoria di uscita dall'Euro. In un'ottica del tutto pragmatica, sarebbe nell'interesse di tutti i Paesi membri di spiegare per tempo un ombrello protettivo adeguato. In Italia, una nuova classe dirigente dovrà necessariamente puntare verso questi obiettivi con un orizzonte di lungo periodo.



1° LIVELLO

CONGELARE IL DEBITO PUBBLICO A LUNGA SCADENZA IN BCE

Una soluzione di breve termine (condivisa con Andrea Boitani) che sia reversibile e dai pochi costi politici potrebbe essere la rimodulazione dell'appendice finale del Quantitative Easing verso l'acquisto di titoli di Stato a lungo e lunghissimo termine (30 anni e oltre). Ove non disponibili sul mercato secondario, i titoli verrebbero opportunamente emessi dalle agenzie/direzioni del debito dei vari Paesi dell'Eurozona; per via della dichiarazione di intenti della BCE i titoli sarebbero ovviamente molto richiesti in sede di asta e collocabili senza difficoltà. Solo questo tweaking del QE – fino alla scadenza prevista del programma a dicembre – equivarrebbe ad un "freezing" di circa 150 miliardi di nuovo debito pubblico nei bilanci delle banche centrali.

In una modalità intermedia, anche il rifinanziamento di parte di titoli in scadenza già nei bilanci delle Banche Centrali dell'Eurosistema potrebbero avvenire con titoli a lunghissimo termine; e così – fino alla scadenza plausibile del programma tra 6 mesi – si avrebbero altri 300 miliardi di "freezing".

Se poi si intende aggredire il problema alla radice si potrebbe scambiare tramite swap – sempre passando dal mercato – tutti i titoli di Stato già comprati nell'ambito del QE con Govies oltre i 30 anni di scadenza. I mercati finanziari interpreterebbero plausibilmente una simile decisione come una volontà di abbattimento, non contabile ma de facto, del rapporto debito/PIL con le evidenti ricadute positive del caso.

La reversibilità del freezing consentirebbe alla BCE, passata la buriana della prossima recessione, di poter tornare su un percorso di normalizzazione del bilancio laddove necessario.

2° LIVELLO

UN FONDO SALVA-STATI COME GARANTE DEL DEBITO PUBBLICO DELL'EUROZONA

In contemporanea con il freezing di una parte del debito, dovrebbe essere avviata la riforma del Meccanismo Europeo di Stabilità (ESM) che veda il Fondo come il garante del debito pubblico dell'Eurozona, come da me proposto a più riprese sul Financial Times ed il Wall Street Journal (di recente "Eurozone members must be serious about risk-sharing" – FT 15 febbraio 2018 https://www.ft.com/content/a6640e34-1243-11e8-a765-993b2440bd73). Ogni anno infatti il 10 – 15% dei titoli emessi dai governi dell'Eurozona giunge a scadenza. Secondo l'impianto della proposta, in sede di rifinanziamento, ogni Stato potrebbe pagare un premio assicurativo (concettualmente assimilabile al prezzo di un credit default swap) al capitale del Fondo Salva-Stati per ricevere in cambio la garanzia del Fondo sul debito di nuova emissione nei termini della responsabilità solidale (joint liability) di tutti i paesi dell'Eurozona sul debito assicurato.

L'importo del premio dipenderebbe dall'eccesso di rischio-sovrano di ciascuno Stato rispetto al valore medio dell'area euro. In questo modo, l'ammontare complessivo di rischio del sistema verrebbe gradualmente riallocato tra tutti i paesi membri. L'obbligo di pagamento dei premi assicurativi graverebbe solo sui paesi con un livello di rischio superiore alla media; mentre, quelli meno rischiosi come la Germania, l'Olanda o l'Austria non sarebbero chiamati ad alcun versamento aggiuntivo rispetto a quelli già effettuati al Meccanismo di Stabilità. L'introduzione di una responsabilità solidale sul debito garantito modificherebbe le aspettative degli investitori portandoli a scommettere sulla progressiva sparizione dello spread attraverso nuovi convergence trades, con conseguente riduzione del prezzo della garanzia richiesto ai paesi rischiosi, anche in un momento di probabile recessione.

Mantenendo lo stesso livello di leva che ha correntemente, l'ESM potrebbe emettere inoltre delle obbligazioni e utilizzare la liquidità riveniente per fare da back-up agli investimenti pubblici dei Paesi membri, secondo un sistema di mirroring analogo a quello utilizzato sinora per supportare le aste della Grecia. Stavolta però il supporto del MES andrebbe a sostenere gli investimenti che, secondo una nota golden rule, sono la componente della spesa pubblica col moltiplicatore più elevato, specie se concentrati in zone ad alto potenziale di sviluppo (pensiamo al Mezzogiorno).

Inoltre, a presidio della qualità e dell'efficienza degli investimenti si potrebbe preporre apposito comitato europeo con poteri di approvazione preventiva e di monitoraggio ongoing e per non creare nuove istituzioni si potrebbe riformare lo European Fiscal Board nato a seguito delle raccomandazioni formulate nel report dei 5 Presidenti del giugno 2015 e attualmente dotato di sole funzioni consultive.

3° LIVELLO

FONDI NAZIONALI PER IL SOSTEGNO AGLI INVESTIMENTI NELLE INFRASTRUTTURE

Al paracadute monetario e dell'ESM, infine i governi dovrebbero affiancare un impianto normativo di sostegno agli investimenti, in grado di essere operativo nel momento in cui la recessione aggredirà il PIL e l'occupazione.

Gli strumenti attualmente disponibili sono inadeguati. Alcune indicazioni su come trovare la soluzione vengono dal recente successo dei PIR (Piani Individuali di Risparmio) in Italia che hanno riconnesso il risparmio all'economia reale e che mostrano, tra l'altro, come il piccolo investitore italiano ha ancora appetito per il rischio in presenza di condizioni ragionevoli di redditività. Non solo. È necessario anche notare il recente record assoluto di liquidità delle famiglie, pari a quasi 1000 miliardi, improduttiva in termini di interessi nei conti correnti nazionali. Il fardello del debito pubblico pesa mediamente su ogni famiglia italiana per quasi 92.000 €; questo peso è il 60% del risparmio che ogni famiglia ha investito in attività finanziarie e il doppio delle disponibilità liquide in termini di depositi. Meno di 3.000 € è poi quanto ogni famiglia versa di tasse allo Stato per pagare gli interessi sulla propria quota di debito pubblico. Il crollo del nostro Prodotto Interno Lordo degli ultimi 5 anni – e la conseguente impennata del rapporto debito/PIL – d'altronde è attribuibile in gran parte alla riduzione degli investimenti. Un ruolo fondamentale assume l'improvvisa scomparsa della mano pubblica nella realizzazione di infrastrutture.

Da qui l'idea: un fondo d'investimento in infrastrutture in grado di sostenere le economie europee durante la fase recessiva globale, ad esempio in Italia funzionale ad approntare un polo logistico strategico come quello portuale e ferroviario nel Sud del nostro Paese che diverrebbe poi operativo e redditizio nella successiva fase di ripresa economica. In questo fondo ogni famiglia potrebbe investire le proprie disponibilità liquide fino al massimo della propria quota del debito

> L'IDEA: UN FONDO D'INVESTIMENTO IN INFRASTRUTTURE IN GRADO DI SOSTENERE LE ECONOMIE EUROPEE DURANTE LA FASE RECESSIVA GLOBALE, AD ESEMPIO IN ITALIA FUNZIONALE AD APPRONTARE UN POLO LOGISTICO STRATEGICO COME QUELLO PORTUALE E FERROVIARIO NEL SUD DEL NOSTRO PAESE CHE DIVERREBBE POI OPERATIVO E REDDITIZIO NELLA SUCCESSIVA FASE DI RIPRESA ECONOMICA

pubblico. Non potrà in altri termini entrare nel fondo disinvestendo altre attività finanziarie come ad esempio i titoli di Stato, così da evitare sgradevoli effetti sullo spread del debito pubblico. Il rendimento base di questo investimento – dato che ha ripagato la propria quota di debito pubblico – potrebbe essere l'abbuono a vita della propria quota di tasse a supporto del pagamento degli interessi. Un beneficio che potrebbe essere trasmesso poi al coniuge stile pensione di reversibilità se il beneficio atteso in termini di vita residua dovesse essere troppo basso per l'investitore più anziano. Inoltre sarebbe previsto un extra-rendimento collegato alla redditività delle infrastrutture. Il fondo in sostanza emetterebbe delle obbligazioni il cui rendimento sarebbe collegato alla capacità di ammodernare e rilanciare il Paese; ovviamente attraverso un'ingegneria finanziaria – opportunamente dosata – lo Stato potrebbe fare anche leva per investire di più creando obbligazioni con profili crescenti di rischiosità, durata e redditività rispetto al capitale investito in grado di attrarre anche investitori di tipo istituzionale specializzati nel settore.

Naturalmente a supporto del piano sarebbe necessaria una profonda revisione normativa del sistema giuridico che regola gli appalti, la costruzione di grandi infrastrutture e il contenzioso, favorendo un "leveling the playing field" a livello europeo, nella prospettiva di velocizzare quanto più possibile gli iter burocratici che attualmente rallentano il processo di investimento in maniera eccessiva. Dall'investimento privato dei PIR, i Piani Individuali di Risparmio, si passerebbe all'investimento pubblico dei Piani Individuali per l'impiego della Liquidità a supporto dell'abbattimento del debito e del rilancio delle infrastrutture (PILDI). •

KP 2002

“UN BILANCIO CENTRALIZZATO CHE POSSA ANCHE PRESENTARE DEFICIT FINANZIATI DA EUROBONDS CONSENTIREBBE UNA POLITICA FISCALE ANTICICLICA A LIVELLO CENTRALE”

Parla CARLO COTTARELLI

Direttore dell’Osservatorio sui conti pubblici italiani dell’Università Cattolica di Milano

Dalla firma dei Trattati di Roma, le istituzioni europee in generale, e quelle economiche, in particolare, hanno fatto molta strada. Questa strada ha alternato periodi di rapida evoluzione ed entusiasmo, a periodi di stasi e incertezza per il futuro. Negli ultimi anni, se da un lato le istituzioni finanziarie nell’area dell’euro si sono fortemente rafforzate, soprattutto con lo Stability and Growth Pact, lo European Stability Mechanism e l’unione bancaria, le tendenze centrifughe al di fuori dell’area dell’euro sono aumentate, come evidenziato non solo dalla Brexit, ma anche dal rallentamento nel processo di adozione della moneta comune da parte di alcuni membri dell’Unione nell’Europa dell’Est.
Anche all’interno dell’area dell’euro la fiducia nelle istituzioni europee si è ridotta, soprattutto nei paesi più fortemente colpiti dalle due crisi economiche del 2008-09 e del

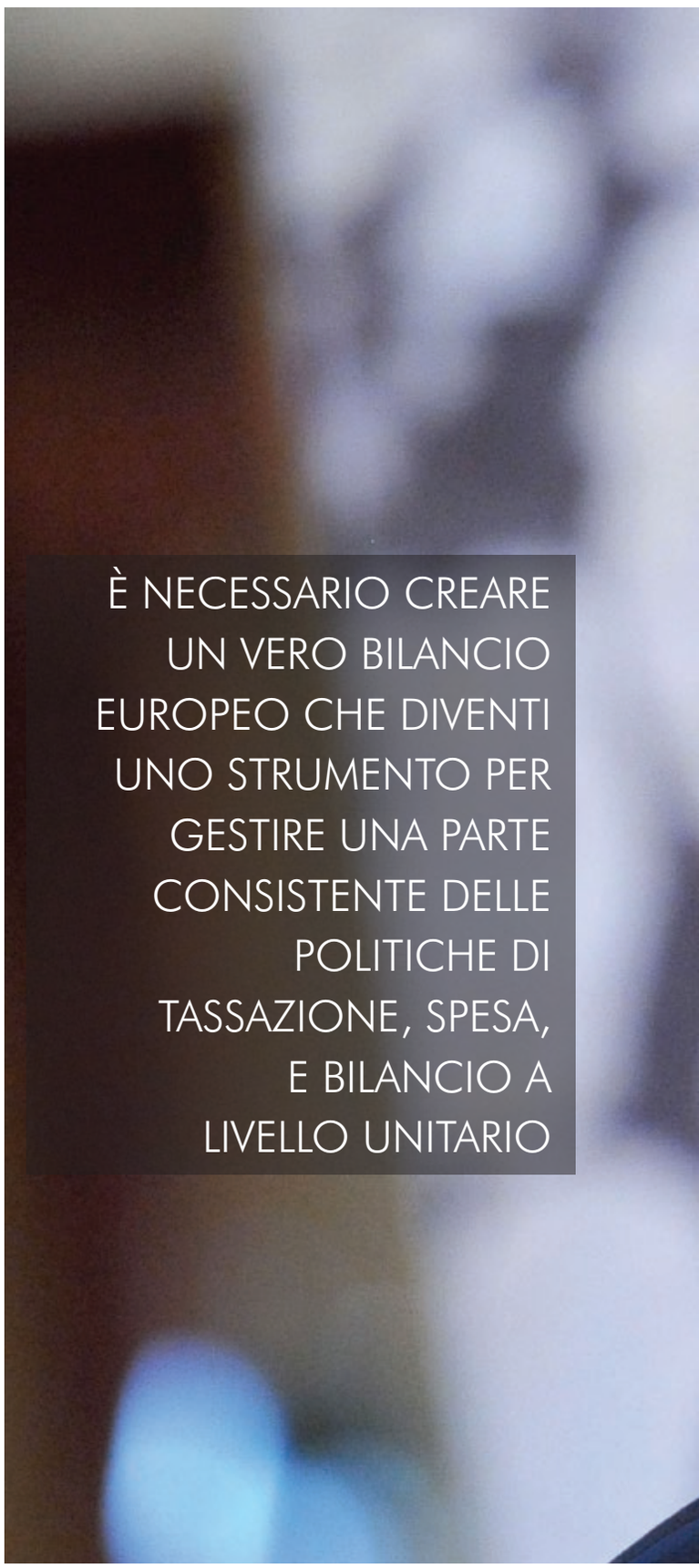
2011-12. A ciò hanno contribuito errori nella gestione di queste crisi da parte delle istituzioni europee nonché dei singoli paesi europei. Ma è innegabile che l'Europa abbia agito come un parafulmine, attirando su sé un più generale malessere per gli andamenti economici del continente, soprattutto nel sud dell'Europa.

Guardiamo in avanti. Non so con che modalità e quanto rapidamente progredirà l'evoluzione delle istituzioni economiche europee, né di quelle politiche. Ma mi è chiaro che un'ulteriore evoluzione è necessaria. Il processo di integrazione economica deve essere ancora completato sia nei suoi aspetti più immediati (la finalizzazione dell'unione bancaria, la creazione di una vera unione del mercato dei capitali), sia in progetti di più ampio respiro e di più lungo periodo. Tra questi includo quella che personalmente ritengo essere la più ambiziosa, ma anche la più necessaria componente: la creazione di un vero bilancio europeo che diventi uno strumento per gestire una parte consistente delle politiche di tassazione, spesa, e bilancio a livello unitario. È sul ruolo di questo bilancio che mi soffermerò nel resto di questo intervento.

Il bilancio dell'Unione europea (le cui entrate e uscite sono pari a circa l'1%del Pil dell'Unione) è di venti-trenta volte inferiore a quelli dei più decentrati stati federali. Non può quindi svolgere, in modo sostanziale, nessuna delle tre funzioni che le politiche di finanza pubblica, dovrebbero svolgere secondo la classica definizione di Richard Musgrave: la funzione allocativa, la funzione redistributiva e la funzione macroeconomica. L'assenza di un bilancio centrale di adeguata dimensione riduce notevolmente l'efficacia dell'architettura economica europea.

Già il rapporto MacDougall del 1977 sosteneva che un'area monetaria può funzionare al meglio con un bilancio centrale che rappresenta il 5-7% del Pil (7,5-10 % se si includono le spese per difesa).

Accentrare politiche di entrata e spesa in modo graduale, ma senza posticipare indefinitamente l'inizio del processo, renderebbe più solida la struttura dell'area dell'euro per vari motivi.
Primo, politiche di tassazione e spesa centralizzate renderebbero più simili i mercati dei beni tra i paesi membri, riducendo il rischio dell'emergere di squilibri idiosincratici.
Secondo, centralizzare parte delle decisioni di spesa pubblica e di tassazione eviterebbe il rischio di un uso inappropriato di tali politiche a livello di singoli



Long-Term Investors Club

INTERNATIONAL
MONETARY FUND

stati membri.
Terzo, si centralizzerebbero gli stabilizzatori automatici facilitando il sostegno della politica fiscale ai paesi più deboli in caso di recessione dell'area o di specifici paesi.
Quarto, un bilancio centralizzato che possa anche presentare deficit in certi periodi, deficit finanziati da eurobonds, consentirebbe una politica fiscale anticiclica a livello centrale.

La creazione di un bilancio europeo di adeguate dimensioni è un obiettivo ambizioso, forse possibile solo nel lungo termine. Anche se una centralizzazione delle decisioni di tassazione e spesa nella misura qui considerata (un budget centrale del 5-10% del Pil) lascerebbe la maggior parte di quelle decisioni nelle mani dei singoli paesi membri (il rapporto tra spesa pubblica e Pil nell'euro zona è attualmente intorno al 48%), la cessione di sovranità sarebbe molto più elevata di quella ora richiesta ai paesi membri.

Negli ultimi anni l'Unione europea ha però già compiuto passi che anche solo pochi anni fa sarebbero apparsi impossibili, quali la creazione di una unione bancaria e di un sistema di sostegno finanziario per i paesi in crisi. Occorre quindi essere ambiziosi. Anche se ci vorrà tempo, e forse non tutti i paesi saranno disposti a muoversi con la stessa velocità, sarebbe un grave errore mettere in discussione la direzione di marcia. Per chi, come me, ha di recente visitato il campo di battaglia di Verdun, è chiaro che, per quanto imperfetta sia la presente architettura europea, per quanto difficile sia il percorso davanti a noi, il futuro del nostro continente non potrà che essere migliore del suo passato se continueremo a sentirci parte di un più grande popolo europeo. •

L'ITALIA HA URGENTE BISOGNO DI UNA RIFORMA DELLA TASSAZIONE SUI REDDITI

Sottosegretario Durigon, il mondo delle imprese vive ancora in un clima di incertezza e guarda con una certa preoccupazione al futuro del nostro sistema produttivo caratterizzato da una scarsa produttività e da un elevato costo del lavoro. In questa situazione quali sono le priorità per dare un nuovo impulso alle nostre aziende?

Il sistema delle imprese in Italia è caratterizzato da una grande complessità. Convivono situazioni di eccellenza con situazioni di crisi, che in molti casi si sono incancrenite. Il recente rapporto di Farmindustria riporta che il settore dei farmaci è uno dei più trainanti dell'economia italiana, con un tasso di crescita a livello occupazionale, soprattutto di giovani, molto significativo. Nello stesso tempo abbiamo crisi aziendali dolorosissime; nessuno dimentica la chiusura della sede di Roma di "Almaviva contact" dove sono stati licenziati 1666 lavoratori. Il nostro tessuto imprenditoriale ha bisogno di più risposte, di più azioni e soprattutto di una governance di interventi ai vari livelli territoriali, affinchè non si sovrappongano operazioni che rischiano di annullarsi tra loro. Le priorità possono essere sicuramente individuate nella maggiore strutturazione ed accessibilità ai percorsi di qualificazione e riqualificazione dei lavoratori, soprattutto rispetto alle sfide tecnologiche. Non vanno, inoltre, tralasciate la formazione e l'introduzione dei giovani nel mondo del lavoro. A tal proposito il contratto di apprendistato dovrebbe ritornare ad essere un punto di riferimento. Il Jobs act con regole macchinose e non particolarmente attraenti ha quasi annullato il ricorso da parte delle imprese a questo istituto contrattuale. Bisogna però anche essere consapevoli

Intervista a CLAUDIO DURIGON

Sottosegretario di Stato al Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

che abbiamo un tessuto produttivo virtuoso. Questo ci deve spingere a invertire la mentalità, provando a pensare in positivo. Sarebbe opportuno, forse, stilare una sorta di white list delle aziende italiane che in questi anni di crisi economica sono riuscite a mantenere l'occupazione (magari in aree notoriamente disagiate come possono essere quelle del sud) ed in alcuni casi hanno addirittura incrementato il livello occupazionale.

Sulla flax tax non mancano le perplessità legate alle coperture e al rischio che la riforma possa portare a conseguenze negative sia nei rapporti con l'Europa, sia per quanto riguarda il giudizio dei mercati e delle agenzie di rating. Lei cosa risponde?

L'Italia ha urgente bisogno di una riforma della tassazione sui redditi. Il tema dell'eccessiva pressione fiscale in Italia è uno dei problemi che la classe dirigente ha il dovere di affrontare. L'analisi di cosa non va nel sistema fiscale italiano è semplice ed è racchiusa in pochi dati:

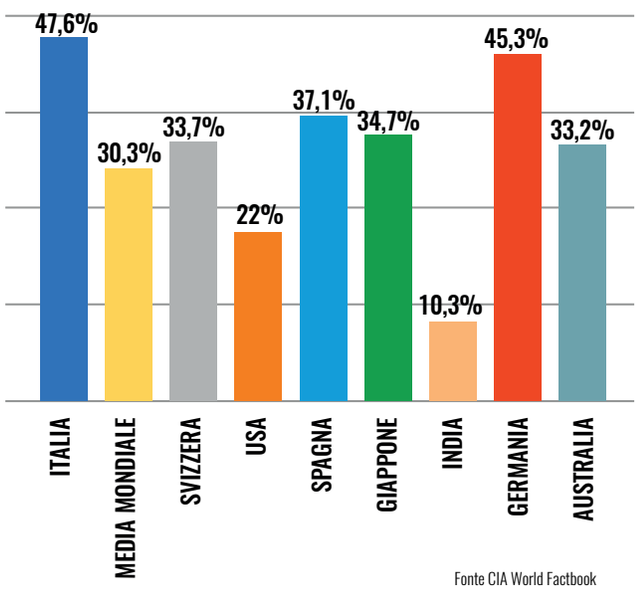
1. un gettito fiscale su Pil elevatissimo che pone l'Italia ai vertici mondiali per pressione fiscale;
2. un'alta evasione/elusione fiscale;
3. un'enorme complessità fiscale ed un elevatissimo contenzioso spesso risolto a favore del cittadino;
4. un grande numero di tasse slegate dal reddito, con una tassazione su capitali tra le

più alte in Europa e tassazioni societarie in cui il gettito maggiore non viene dall'IRES bensì dalla somma di imposte non calcolate direttamente sull'effettivo reddito prodotto;

5. aliquote così alte che quasi tutti i tentativi di alzarle ulteriormente provocherebbero un calo del gettito.

La flat tax semplifica molto gli adempimenti fiscali e potrebbe spingere in alto il numero di coloro che presentano la dichiarazione dei redditi; inoltre, una legislazione fiscale molto semplice potrebbe aiutare gli investimenti stranieri. Il ragionamento di chi afferma che un calo di tasse deve essere finanziato per forza e sempre con un calo di spese è errato, poiché potrebbe comportare l'assoluta impossibilità di praticare politiche anticicliche, nozione proprio alla base delle fallimentari ricette economiche dell'eurozona. Tale sistema di tassazione è stato già introdotto in altri Stati e l'esperienza empirica è sinora stata largamente positiva: pressoché in tutti i Paesi in cui questo sistema è stato applicato, la maggior fedeltà fiscale ha portato a gettiti in crescita. In alcuni casi, un calo dell'Irpef è stato compensato da un alto gettito dovuto alla crescita economica. Il caso meglio studiato è quello della Russia, che nel 2001 ha adottato una flat tax addirittura al 13%, sostituendo il vecchio sistema ad aliquote e ottenendo un aumento del gettito pari al 25%. L'analisi dei dati ha confermato che il risultato è stato soprattutto dovuto ad una maggior fedeltà fiscale, realizzando così l'obiettivo che ci si era prefissi in premessa: pagare di meno e pagare tutti. Rispetto alle conseguenze nei rapporti con l'Unione Europea, la flat tax con deduzioni fisse si può attuare fin da subito, perché non contrasta con nessun regolamento o direttiva europea né con alcun Trattato europeo, compreso quello che prevede l'introduzione dell'Euro. A livello europeo esiste solo l'armonizzazione delle aliquote IVA.

GETTITO FISCALE RISPETTO AL PIL



Fonte CIA World Factbook

IL TEMA DELL'ECCESSIVA PRESSIONE FISCALE IN ITALIA È UNO DEI PROBLEMI CHE LA CLASSE DIRIGENTE HA IL DOVERE DI AFFRONTARE

Infatti, l'Unione Europea non ha competenze sulle imposte dirette, non può decidere come le tasse siano applicate nei singoli Paesi membri; anzi, già all'interno dell'UE esistono ben 7 Paesi che già applicano con successo la tassazione con un'unica aliquota. Sono quegli stati dove le nostre aziende hanno delocalizzato togliendo all'Italia produzione, lavoro ed imposte.

Uno dei problemi più sentiti soprattutto dalle piccole e medie imprese è quello dell'accesso al credito. Ritiene che sia possibile favorire forme di finanziamento alternativo a quello delle banche, per indirizzare il risparmio privato a sostegno delle aziende, migliorando ad esempio il sistema dei PIR, i piani individuali di risparmio, avviati dal precedente governo?

In una fase di crescita, per alcuni settori avere limitazioni per l'accesso al credito può rivelarsi deleterio per il sistema Paese. Bisogna incoraggiare l'erogazione di prestiti e di capitali di rischio individuando e rimuovendo i freni che limitano, da questo versante, più crescita e sviluppo delle imprese. La politica troppo restrittiva delle banche è un problema che riteniamo serio. Genera un cortocircuito, creando una conflittualità tra due soggetti sociali che per loro natura devono mantenere un rapporto sinergico. Se un'impresa fa uno sforzo per regolarizzare la propria posizione maturata in un momento di difficoltà, questo deve essere riconosciuto.

BISOGNA INCORAGGIARE L'EROGAZIONE DI PRESTITI E DI CAPITALI DI RISCHIO INDIVIDUANDO E RIMUOVENDO I FRENI CHE LIMITANO PIÙ CRESCITA E SVILUPPO DELLE IMPRESE

Oggi l'imprenditore è marchiato a vita e spesso non riesce più a lavorare, nonostante gli sforzi, per l'impossibilità di accesso al credito. Bisogna riattivare un percorso di fiducia tra sistema creditizio ed imprenditoriale e liberarsi definitivamente da una modalità di rapporto solo punitiva.

Per quanto riguarda i PIR, nati per sostenere la piccola e media impresa, come prodotti finanziari hanno una propria intrinseca validità che non deve essere vanificata da limitazioni che vanno assolutamente impedite. Anzi, lo sconto fiscale di cui usufruiscono i PIR è determinante per il loro successo.

Altro problema scottante resta quello del costo del lavoro ancora troppo alto e della produttività ancora troppo bassa. Cosa pensate di fare in questa direzione?

Il costo del lavoro è alto e penalizzante per le imprese e per i lavoratori. Il contratto di Governo prevede la "riduzione strutturale del cuneo fiscale". Con il decreto dignità si è avviata una prima fase del cambiamento; altre misure dovranno essere messe in campo per portare a compimento quanto sottoscritto. Per quello che concerne la produttività del lavoro, in un suo articolo, Ferruccio De Bortoli parlava di "api operose e di alveare inefficiente". An-

che su questo versante le cose da fare non possono andare su una sola direzione. Bisogna intervenire su più parti: dalla Pubblica Amministrazione, ai sistemi di trasporto inefficienti, fino alle infrastrutture immateriali carenti come il welfare familiare che non agevola i lavoratori e le lavoratrici.

Nella passata legislatura il rapporto fra Governo, Parlamento e rappresentanze del mondo della produzione e del lavoro è stato piuttosto complicato. Voi pensate di poter riaprire un dialogo anche se difficile con le parti sociali e come?

Le parti sociali sono antenne territoriali ancora in grado di fungere da cinghia di trasmissione con il governo. Nessun esecutivo può far a meno di un dialogo costruttivo con le organizzazioni datoriali e sindacali. Nella scorsa legislatura vi erano molti esponenti del mondo del lavoro (i quali paradossalmente hanno contribuito anche all'eliminazione dell'articolo 18, ma questa è un'altra storia) e dell'associazionismo vicini al Governo. È sicuramente un fatto positivo, a patto che tutto ciò non finisca per favorire solamente i "propri amici".

BISOGNA RIATTIVARE UN PERCORSO DI FIDUCIA TRA SISTEMA CREDITIZIO ED IMPRENDITORIALE

Una questione sempre aperta è quella della crescita imprenditoriale del mezzogiorno. Si potranno trovare delle misure per favorire nuove iniziative e in quali settori?

Ogni volta che si parla di Mezzogiorno mi tornano in mente i rapporti Svimez sull'economia del mezzogiorno che parlano di "desertificazione giovanile". Vorrei partire da questo: dal lavoro dei giovani. Non possiamo permetterci il lusso di perdere un capitale così importante in termini di energia e competenze. Abbiamo università eccellenti anche al sud. Occorre, tuttavia, che le eccellenze formate da esse rimangano al mezzogiorno.

Un'altra piaga che riguarda il sud è quella delle opere incompiute. Si tratta di un patrimonio sprecato, risorse non allocate nella giusta maniera. Mi piacerebbe che qualcuno inventasse un algoritmo capace di misurare la perdita di posti di lavoro per le opere incompiute e che non hanno dato i frutti sperati.

Come pensate di aiutare le nostre imprese a tenere il passo con la rivoluzione tecnologica 4.0 e con la digitalizzazione sulla quale si registra un grave ritardo da parte di tanti imprenditori italiani?

Il piano Industria 4.0 ha segnato l'inizio di una nuova fase in cui è stata individuata una strategia di sviluppo per il Paese, fondata sull'industria e sulla sua trasformazione in chiave digitale. Abbia-

mo dedicato grande attenzione, all'interno del nostro programma, sia alla quarta rivoluzione industriale, sia all'evoluzione digitale. Siamo a favore degli investimenti in imprese ad alta innovazione tecnologica, soprattutto se assumono giovani.

Per stare al passo della rivoluzione tecnologica dobbiamo puntare su una formazione imperniata su competenze digitali. Il sistema formativo deve strutturarsi maggiormente sul territorio. La Conferenza Stato Regioni dovrà mettersi in gioco anche in questo ambito. Ci sono regioni che hanno un'adeguata struttura di formazione, bisognerà intervenire affinché quest'ultima si estenda a tutte le altre. •

IL COSTO DEL LAVORO È ALTO E PENALIZZANTE PER IMPRESE E LAVORATORI. IL CONTRATTO DI GOVERNO PREVEDE LA "RIDUZIONE STRUTTURALE DEL CUNEO FISCALE"

FEDERMANAGER

Intervista a

STEFANO CUZZILLA

Presidente di Federmanager

I MANAGER MOTORE DELL'INNOVAZIONE

A colloquio con il Presidente di Federmanager, Associazione con un forte radicamento a livello nazionale che conta più di 180.000 iscritti fra dirigenti, quadri apicali e alte professionalità delle aziende produttrici di beni e servizi.

Quale rilievo ha la funzione manageriale nel sistema produttivo italiano alla luce delle grandi trasformazioni in atto?

La trasformazione industriale che stiamo attraversando sta ribaltando il modo di creare beni e servizi e sta portando ad una nuova concezione del lavoro e della produzione, destinata a sovvertire rapidamente anche molti altri paradigmi. Io sono convinto che un motore determinante per questo cambiamento sia proprio il management che è chiamato a guidare in concreto l'innovazione, sia all'interno che all'esterno delle imprese, come portatore di competenze e know-how trasversali. Il ruolo del manager è già cambiato: sono sempre più richieste capacità "soft" per stare al passo con la marcia trionfale di scienza, tecnologia, sviluppo organizzativo. L'esperienza che abbiamo, e che è confermata dal confronto con i competitor esteri, ci dice che il mercato richiederà competenze sempre più qualificate e complesse. Anche per questo Federmanager ha messo a punto "Be Manager", un progetto di certificazione delle competenze manageriali che punta a creare le 4 figure che saranno necessarie a far decollare Industry 4.0: Innovation manager, temporary manager, manager di rete e manager per l'internazionalizzazione. In soli due anni Federmanager sta certificando 300 manager in grado di diffondere l'innovazione. Lo stiamo facendo attraverso un piano di intervento che finanziamo direttamente. Noi ci crediamo, crediamo che esista un fabbisogno di managerialità nelle imprese italiane che è ancora in parte inespresso e a cui vogliamo dare risposta.

Le aziende italiane riescono a tenere il passo della rivoluzione 4.0?

La Quarta rivoluzione industriale corre molto veloce. Mentre ci impegniamo a costruire questo futuro, c'è un 20% di imprese, che sono piccole e micro, che rischiano di non superare la prova. Il tema vero è consentire la modernizzazione del Paese attraverso un piano nazionale di sostegno alla crescita del capitale umano. Il che significa, sostanzialmente, investimenti nel sistema dell'istruzione, investimenti nella formazione professionale continua, investimenti nell'alternanza scuola lavoro, investimenti in ricerca e sviluppo, investimenti nel passaggio di competenze tra seniores e nuove leve.

Si parla molto di innovazione, ma anche qui dob-

IL TEMA VERO È CONSENTIRE
LA MODERNIZZAZIONE DEL PAESE
ATTRAVERSO UN PIANO
NAZIONALE DI SOSTEGNO
ALLA CRESCITA DEL CAPITALE UMANO

biamo intenderci bene: non si tratta semplicemente di avanzamento tecnologico e di digitalizzazione. Qui c'è in ballo un cambiamento di processo! La capacità di crescere in termini di occupazione e di valore aggiunto sarà sempre più connessa all'investimento in capitale umano.

Perché secondo Lei il mondo delle piccole e medie imprese, che rappresentano il vero tessuto connettivo del nostro sistema imprenditoriale, è così cauto nell'affidare le proprie aziende alle cure dei manager?

Noi riteniamo che vada innanzitutto proposto uno svecchiamento del modello di sviluppo. Non è pensabile ragionare ancora sul "piccolo è bello", ne immaginare che, nell'era di Industry 4.0, i nostri 4 milioni di microimprese, quelle con meno di dieci dipendenti, siano al sicuro sic stantibus.

La verità è che il problema dimensionale coesiste con una gestione familiare dell'impresa che è ancora molto radicata. Gli imprenditori fanno fatica ad affidarsi a manager esterni pensando di avere le competenze già in casa e non sempre è così. I danni si vedono soprattutto nelle fasi di passaggio generazionale. Io però, per carattere, sono un ottimista. Penso che la cultura aziendale debba cambiare, ma anche che si stanno aprendo grandi opportunità. Si stanno creando nuove economie di scala con piattaforme collaborative dove le imprese che appartengono a settori e filiere fino a ieri incomunicabili, iniziano a scambiare know how e a condividere progettualità. È una sfida per le PMI italiane che, in un'ottica di condivisione, possono uscire dall'isolazionismo di un modello a proprietà familistica e decentrata. È una sfida per gli imprenditori italiani più giovani e per i cosiddetti "startupper" che possono entrare in contatto con una realtà globalizzata dal digitale.

Con quali problemi vi dovete misurare per quanto riguarda il credito e il finanziamento di nuove iniziative imprenditoriali?

È un argomento molto serio, quello della stabilità e del funzionamento del nostro sistema bancario, che anziché essere affrontato nei giusti termini è stato più volte utilizzato strumentalmente. È indubbio che la relazione tra banca e impresa nel nostro Paese è del tutto peculiare. Non a caso, accanto agli istituti tradizionali, sono gemmate in questi lunghi anni banche fortemente radicate nel territorio a supporto delle famiglie e dell'economia locale, alcune delle quali hanno generato i noti problemi in termini di affidabilità e sostenibilità coinvolgendo i risparmiatori spesso inconsapevoli.

Il fatto è che il ricorso delle nostre imprese al credito bancario è molto elevato per non dire eccessivo e comunque non confrontabile con alcun altro Paese industrializzato. Un modello che, con la globalizzazione ma soprattutto con l'avvento dei nuovi modelli di business spinti dalla digital transformation, sembra avere segnato definitivamente il passo.

Abbiamo bisogno di imprese aperte più al mercato dei capitali che al prestito bancario e di investitori istituzionali, a partire dai fondi pensione, più vicini all'economia reale che diano fiducia e sostegno alle imprese più innovative che meritano per la loro capacità di competere spinta da un management all'altezza e con prospettive di crescita.

Il nostro Paese è ultimo in Europa per capitale estero investito e questo nuoce soprattutto al sistema di startup che nascono qui ma qui non trovano finanziamenti adeguati, né pubblici né privati.

Oltre alle risorse private da molte parti si sostiene che una spinta decisiva alla ripresa economica non può che venire dagli investimenti pubblici e dalla realizzazione di infrastrutture e grandi opere. Lei che ne pensa?

Sono d'accordo. C'è bisogno di una spinta pubblica consistente. Abbiamo chiesto al nuovo governo di impegnarsi in favore del rilancio industriale. Ora più che mai serve una strategia di politica industriale. Sul tema della modernizzazione delle nostre imprese manifatturiere, sulla diffusione della cultura del "digitale" nelle PMI, sul delicato tema delle grandi e piccole opere siamo disponibili a dare il nostro contributo.

Nella nostra cultura industriale è sempre prevalsa la fase "a monte" della catena del valore: la produzione. È necessario invece curare con la stessa attenzione la logistica. Il sistema delle infrastrutture e il trasporto delle merci sono componenti che impattano pesantemente sia sulla competitività delle nostre imprese e sull'aspetto tutt'altro che secondario della fidelizzazione del cliente.

Non solo, ma una buona logistica è fondamentale per accrescere la nostra capacità di attrarre gli investitori stranieri e, più in generale, sulla valorizzazione della nostra posizione geografica strategica per intercettare i traffici provenienti dal continente asiatico e dal sud del Mediterraneo.

L'export ha rappresentato in questi anni di crisi la ciambella di salvataggio dell'economia italiana. Qual è la ricetta per affrontare la concorrenza e mantenere le posizioni di vantaggio acquisite sui mercati internazionali, anche in presenza di una minacciosa guerra di dazi?

In questi anni l'export è stato per l'Italia il principale driver di crescita effettiva ed è verosimile che continuerà a rivestire questa funzione di traino per la nostra economia. Rispetto a Francia e Germania, che vantano una presenza consolidata in aree già presidiate, noi abbiamo dalla nostra una buona capacità di penetrazione in mercati lontani, più esposti al rischio volatilità ma anche più interessanti in termini di nuove opportunità. È innegabile come persistano alcune difficoltà ad aprirsi verso scenari produttivi oltreconfine, ma siamo fiduciosi che l'export italiano faccia meglio di altri, in barba al protezionismo e alla contrazione del commercio internazionale che sono fenomeni confermati da molti osservatori.

Riteniamo decisiva l'azione dei nostri manager specializzati nell'interscambio e nei nuovi mercati perché se cresce la quota di export, vediamo che sono sempre le stesse grandi aziende e alcuni determinati segmenti a porsi da protagonisti. Sono appena 4.000 quelle che presentano fatturati oltre i 15 milioni, che realizzano oltre il 70% delle vendite complessive all'estero. In questo contesto l'Europa deve portare avanti politiche che tutelino i marchi europei. Non possiamo infatti ignorare le minacce al libero scambio che sono già una realtà nel caso della Brexit e una possibilità non tanto remota nel caso dell'America dei dazi di Trump.

Intanto la domanda interna continua ad essere debole a causa della disoccupazione, del lavoro precario e di un generale clima di incertezza percepita. È possibile secondo Lei invertire questa tendenza?

Ogni ragionamento macroeconomico si basa su consumi e investimenti. Servono entrambi. Il lavoro, però, è una questione di civiltà, oltre che di sviluppo. Avere tassi di disoccupazione giovanile tra i più alti in Europa è segnale di preoccupazione per noi. Così come la bassissima partecipazione delle donne al mondo del lavoro.

Bisogna investire molto e rapidamente per una riconversione del sistema dell'education che sia in linea con i fabbisogni delle aziende. Il legislatore, infine, deve alleggerire il costo del lavoro in maniera strutturale affinché si generi un'occupazione di qualità, ben retribuita, che poi è quella che sostiene anche i consumi. La tendenza non solo si può invertire, ma

IL RICORSO DELLE NOSTRE IMPRESE AL CREDITO BANCARIO È MOLTO ELEVATO PER NON DIRE ECCESSIVO E COMUNQUE NON CONFRONTABILE CON ALCUN ALTRO PAESE INDUSTRIALIZZATO

bisogna invertirla. Il mio auspicio è che si prenda la prossima Legge di Bilancio come prima occasione per farlo.

Un altro grosso freno allo sviluppo e alla funzionalità delle imprese è rappresentato indubbiamente dai tanti vincoli burocratici e amministrativi con i quali proprio voi manager dovete fare i conti. Sarà possibile prima o poi snellire procedure e apparati così complessi ed elefantiaci come ha promesso il Governo?

Guardi, stiamo toccando un tema cruciale. Chi produce in questo Paese è in grave sofferenza per il peso di burocrazia e per la mancata efficienza della macchina statale. La digitalizzazione dei sistemi è una grande occasione per smaltire un po' del ritardo accumulato. Ma è importante che sia soprattutto l'amministrazione pubblica a dare il buon esempio. Il sistema privato è più dinamico e sta patendo da troppo tempo l'impossibilità di ricevere risposte appropriate dall'interlocutore pubblico. Sappiamo bene che la giustizia civile è un fardello per chi deve gestire un'attività economica in Italia. Sono stati fatti dei tentativi per rendere il sistema più agile, ma onestamente si rinviano provvedimenti importanti, come ad esempio sulla fatturazione elettronica.

La flat tax viene considerata nel contratto di Governo lo strumento più efficace per rimettere in moto l'economia. A Suo avviso è sufficiente una politica di alleggerimento fiscale per ridare fiato alle nostre imprese?

Sulla flat tax noi non abbiamo una posizione di trincea. Siamo aperti al dialogo su questo e a verificare la possibilità di ottenere un sistema fiscale più equo e più semplice. Non si devono certamente toccare i principi di redistribuzione e progressività, ma un fisco più leggero non può che essere il benvenuto. Sappiamo che circa la metà degli italiani non presenta la dichiarazione dei redditi e che solo il 12% dei contribuenti (prevalentemente lavoratori dipendenti e pensionati) sostiene oltre il 55% del gettito IRPEF complessivo. Perciò invochiamo una seria politica di contrasto all'evasione fiscale e contributiva. Non è accettabile che dilaghi il lavoro nero, al punto che le stime recenti hanno calcolato un'evasione complessiva di 107,7 miliardi di euro. Speriamo in politiche fiscali più favorevoli anche per chi contribuisce già largamente alla sostenibilità del sistema affinché sia messo nella condizione di generare nuova ricchezza. •

“ABBIAMO BISOGNO DI IMPRESE APERTE PIÙ AL MERCATO DEI CAPITALI CHE AL PRESTITO BANCARIO”

Dott. Frigati, nella presentazione di TOF, The Organic Factory, l'azienda di cui Lei è Amministratore Delegato, voi affermate "Where organic is matter of trust". Perché? Ci spieghi meglio.

Il mercato del biologico fonda le sue radici nella trasparenza e nel controllo della filiera. Dall'agricoltura al prodotto finito. TOF riesce a garantire ai propri clienti l'integrità della filiera essendo l'unico operatore a gestire l'intero processo industriale direttamente. Al fine di chiudere il cerchio TOF controlla sia direttamente che indirettamente anche la filiera agricola. I nostri clienti non comprano i nostri prodotti, comprano la storia che c'è dietro i nostri prodotti.

La vostra è una storia abbastanza recente, ma già vi presentate come leader nel settore bio e come un concentrato di esperienza e di entusiasmo. Come siete arrivati a questi risultati?

La motivazione "tecnica" sta nella strategia che abbiamo adottato, quella cioè di rilevare impianti esistenti convertendo l'attività secondo i dettami biologici (oggi operiamo su due stabilimenti: uno per la prima trasformazione dei semi, l'altro per il trattamento e l'imbottigliamento dell'olio); questo ci ha permesso di accelerare il time to market in modo molto significativo. Naturalmente questo si è reso possibile grazie ad un mercato che cresce da 15 anni a livello mondiale ad un tasso medio del 10%.

Il motivo "reale" è invece un altro e sta proprio nel claim dell'azienda "where organic is a matter of trust". Il nostro approccio alla qualità assoluta è un mantra che ci permette di interloquire con il mercato in modo diverso. Essere riusciti a trasferire ai clienti questo approccio ha permesso appunto di creare un patto di fiducia tra noi e il mercato. I nostri clienti comprano da noi il "trust" sotto forma di oli, lecitina e farine zootecniche.

Quale è stata nel vostro caso la formula organizzativa e manageriale vincente?

Crediamo fortemente che le aziende si fondino sulle strategie di lungo termine, ma si nutrano quotidianamente di managerialità. La ricetta di TOF è semplice. Dotarsi di competenze manageriali molto superiori alle esigenze odierne. Avere competenze in eccesso rispetto all'operatività ti permette di volare alto. Di pianificare lo sviluppo in modo consapevole. Senza le competenze pianificare sviluppi industriali, geografici e commerciali è un azzardo.

IL MERCATO DEL BIOLOGICO: DALL'AGRICOLTURA AL PRODOTTO FINITO

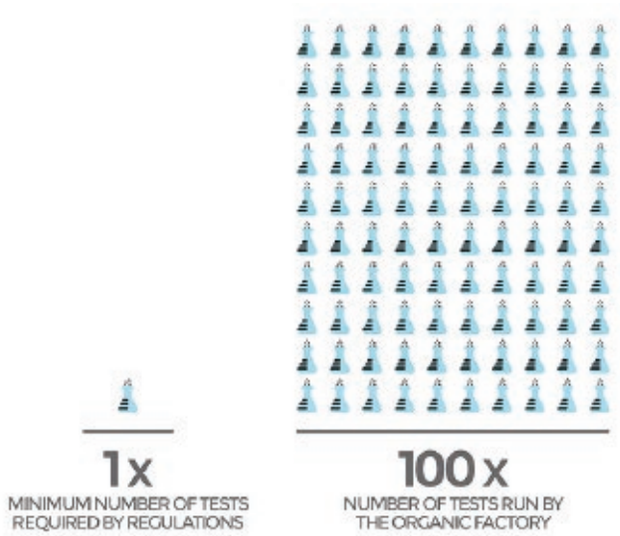
Intervista a

PAOLO FRIGATI

A.D. The Organic Factory

Quali sono in concreto le potenzialità del mercato del bio e perché è giusto crederci?

Il consumo biologico non è un consumo funzionale, è un consumo culturale. Chi consuma bio lo fa perché è sostenibile dal punto di vista ambientale (la difesa dell'ambiente è uno dei capisaldi del bio) oltre ad essere sano. Questa cultura si sta diffondendo a macchia d'olio. In primis tra i consumatori. Questo trend è colto naturalmente dai grandi brand alimentari che stanno affiancando all'assortimento tradizionale (convenzionale) referenze biologiche. È la dinamica della palla di neve. Più rotola più prende corpo. Questa è la dinamica che stiamo vedendo sul mercato. Tale trend è rafforzato in modo netto dai millennials. La generazione dei millennials nasce bio, la generazione precedente invece sceglie di essere biologico. I millennials sono culturalmente molto legati



ai temi di salvaguardia ambientale e della salute, principi fondanti del biologico. Il biologico ha una grande opportunità negli anni a venire. Diventare il "food system" di riferimento. Per riuscire in questa "missione" è fondamentale che i prezzi al

consumo si riducano. L'unico modo per riuscirci è quello delle economie di scala, dall'agricoltura all'industria. TOF ha come missione di cambiare le dinamiche del mercato, offrendo un prodotto qualitativamente ineccepibile ad un prezzo conveniente, grazie alle economie di scala di cui disponiamo.

Come spiega il fatto che in Italia, culla della dieta mediterranea e del mangiare bene e sano, il consumo di prodotti biologici sia ancora inferiore a quello di altri paesi?

Credo che la motivazione sia da ricercare proprio nell'alto livello qualitativo del cibo in generale. Notiamo che il biologico ha una penetrazione maggiore in mercati dove la qualità di base del cibo è più bassa, il biologico in quel caso è sinonimo di qualità; questo è molto netto negli Stati Uniti. Detto questo, nonostante la qualità del cibo italiano, il biologico in Italia sta registrando tassi di crescita molto interessanti, e l'Italia grazie proprio alla percezione del cibo "made in Italy" riesce a ritagliarsi

un ruolo di primario livello nel mondo della produzione e dell'export.

Come pensate di conciliare la qualità del prodotto bio con la produzione industriale? Non può apparire contraddittorio?

Crediamo che biologico = artigianale sia un paradigma superato. Solo i grandi operatori hanno la possibilità di poter investire in tecnologia grazie alla scala. Le faccio un esempio, per avere la certezza che il prodotto non contenga contaminanti chimici TOF effettua circa 100 analisi sul prodotto in più rispetto al limite imposto dalla legge. Per farlo in tempi rapidi abbiamo creato un laboratorio interno che in 24 ore riesce a fornire i risultati, nella divisione qualità lavorano 7 persone altamente qualificate. Se non hai i volumi non ti puoi permettere le persone e tantomeno i macchinari di laboratorio. Il biologico 2.0 necessità di operatori industriali, in tutti i livelli della filiera.

Perché la decisione di stringere in questa fase una partnership con IPO Club e Azimut Libera Impresa?

Con IPO Club e con Azimut abbiamo condiviso il percorso di crescita che ci apprestiamo a realizzare. Abbiamo altresì condiviso la necessità di essere integralisti sulla qualità. Per ottenere risultati nel medio termine non possiamo in alcun modo fare "sconti" sulla qualità. Questo per l'azienda è inderogabile e su questo l'intesa è totale. L'obiettivo dell'azienda è quello di sviluppare l'attività attuale arrivando a saturare la capacità produttiva e affiancando un prodotto innovativo su cui stiamo lavorando da 18 mesi che ci permetterà di entrare nel mondo delle proteine ad uso alimentare, mercato in fortissimo sviluppo. L'obiettivo è quello di affacciarsi al mercato borsistico quando il business esistente sarà a regime e quando il nuovo prodotto sarà lanciato sul mercato. Questa strategia di sviluppo richiede un partner "paziente". E in IPO Club e Azimut abbiamo trovato un partner paziente.

Quali risultati pensate di raggiungere con questa operazione?

L'operazione ci permetterà nei prossimi anni di arrivare a saturare la capacità produttiva sviluppando un fatturato nell'ordine dei 90 milioni. Come detto il passaggio ulteriore è quello di entrare nel mondo delle "specialties" delle proteine. TOF a quel punto sarà un player di rilievo mondiale.

Punterete di più sul mercato interno o sull'export?

Ad oggi sviluppiamo circa il 65% del fatturato all'estero. Naturalmente il mercato domestico è uno sbocco naturale e logisticamente conveniente. Le proteine alimentari avranno invece una destinazione principalmente di export, in questo caso il mercato di riferimento sono gli USA.

Per concludere, quale sarà la vostra carta vincente per raggiungere gli obiettivi che avete fissato?

La carta vincente sarà quella delle tre Q. Qualità, Qualità, Qualità. •

The Organic Factory

AZIMUT ED *ELECTA* INVESTONO NEL GRUPPO **“THE ORGANIC FACTORY”**

Electa Ventures, Azimut Global Counseling e IPO CLUB, fondo acceleratore di IPO dedicato alle PMI eccellenti lanciato nel 2017 da Azimut ed Electa, hanno realizzato un investimento nel gruppo “The Organic Factory”, leader europeo nel segmento biologico della produzione e commercializzazione di olii e lecitine ad uso alimentare e proteine ad uso zootecnico. Il Gruppo copre con le proprie attività l’intera filiera dal campo allo scaffale, grazie anche al marchio Benvolio 1938, leader italiano nel segmento biologico.

L’operazione è stata realizzata attraverso la sottoscrizione di un prestito obbligazionario e di strumenti finanziari speciali, utili tra l’altro ad agevolare l’ingresso sul mercato borsistico di The Organic Factory nei prossimi anni, una volta consolidato e ulteriormente rafforzato il business attuale, oltre alla realizzazione di un progetto pionieristico che permetterà alla Società di produrre e commercializzare, prima al mondo, un ingrediente ad alto contenuto di proteine vegetali biologiche ad uso alimentare.

L’operazione è stata realizzata con il supporto di Long Term Partners (business due diligence), Ginini Italia (financial due diligence) e con la consulenza dello Studio Legale Gatti Pavesi Bianchi.

Paolo Frigati, CEO di The Organic Factory dichiara: “Siamo entusiasti di aver concluso questa partnership che rafforza ulteriormente la posizione di leadership di The Organic Factory in un mercato, quello del biologico, che a livello mondiale ha registrato negli ultimi 15 anni crescite medie di oltre il 10% arrivando a rappresentare circa il 5% dei consumi totali per un giro di affari di circa 100 miliardi di euro. L’operazione ci permetterà di cogliere le opportunità presenti in un mercato in così forte espansione, sia nel business attuale che nei progetti sulle proteine vegetali biologiche a cui stiamo lavorando da tempo. Siamo lieti che i nostri nuovi partner sposino la nostra passione per la qualità, che realizziamo controllando direttamente ogni step della filiera produttiva dal campo al prodotto finito, mantra fondamentale nel settore biologico. The Organic Factory è la dimostrazione che il biologico, oltre a garantire produzioni e consumi ambientalmente sostenibili, può generare interessanti prospettive economiche”.

Paolo Martini, Presidente di Azimut Libera Impresa SGR, commenta: “Con questa operazione, il Gruppo Azimut prosegue il proprio percorso nell’ambito degli investimenti dedicati all’economia reale supportando una PMI innovativa operante in un mercato in grande crescita. Il nostro progetto Libera Impresa sta diventando sempre più una realtà concreta ed importante per imprenditori ed eccellenze italiane.”

Simone Strocchi, Presidente di Electa Ventures, commenta: “Orgogliosi di continuare a sostenere i progetti delle eccellenze imprenditoriali italiane investendo con soluzioni innovative utili ad agevolarne, nei tempi più opportuni, l’accesso al listino borsistico. The Organic Factory è all’avanguardia nella produzione e vendita di prodotti ed ingredienti bio di elevata qualità a soddisfacimento della crescente domanda dell’industria alimentare italiana ed internazionale, sempre più sensibile alle nuove richieste dei consumatori”.

IPO CLUB

IPO CLUB è il fondo acceleratore di IPO dedicato alle medie imprese italiane eccellenti lanciato nel 2017 da Azimut ed Electa. Il Fondo ha raccolto 150 milioni di Euro ed investe principalmente in pre-booking company, veicoli costituiti per aggregare il capitale di investitori nell'acquisizione di quote di società selezionate che ambiscono alla quotazione in Borsa. IPO Club è il principale investitore, con il 30%, delle pre-booking company lanciate, mentre il restante 70% è raccolto tra gli investitori qualificati di volta in volta interessati alle singole operazioni. L'obiettivo del fondo IPO Club, che ha un orizzonte temporale di 5 anni, è quello di investire in una decina di imprese italiane, industriali o di servizi, con un valore sino a circa 300 milioni di euro ciascuna, che presentino concrete possibilità di sviluppo, anche a livello internazionale, e di redditività tali da essere accompagnate alla quotazione in Borsa e ad un processo di importante crescita nel corso dei successivi anni. IPO CLUB consentirà di alimentare e replicare in modo seriale il modello di successo delle pre-booking company "Ipo Challenger" e delle Spac, facilitando la realizzazione di un ciclo serrato di operazioni di valore, operando dunque come interlocutore stabile di riferimento che si avvale della professionalità e dell'esperienza di Electa e di Azimut Global Couseling per la selezione e il co-investimento in aziende eccellenti nell'ambito di una nutrita pipeline e nella negoziazione e strutturazione delle operazioni di investimento e pre-IPO.

AZIMUT LIBERA IMPRESA SGR S.P.A.

AZIMUT LIBERA IMPRESA SGR S.P.A. è la società detenuta al 100% dal Gruppo Azimut specializzata nella gestione di investimenti alternativi al cui interno sono confluiti principalmente il fondo di private equity Finanza e Sviluppo Impresa, il fondo di private debt Antares AZ I e il fondo IPO Club specializzato in investimenti in SPAC e Prebooking Company a sostegno delle PMI italiane.

ELECTA

ELECTA è un Investment & Advisory firm indipendente fondata da Simone Strocchi più di 12 anni fa, forte di una esperienza e di una evoluzione unica:

1. Electa assiste come deal structurer ed M&A advisor i più importanti fondi di Private Equity internazionali nella realizzazione di investimenti in imprese europee e italiane (ad oggi ha cooperato alla realizzazione di un centinaio di operazioni per un valore aggregato di circa 7 miliardi di euro);

2. Electa e i suoi Partner, sono stati i pionieri in Italia di operazioni innovative di investimento a sostegno di programmi di sviluppo e quotazione di media impresa selezionata, realizzando Made in Italy 1 (prima SPAC di diritto italiano), con cui è stata portata al listino SeSa, passata poi allo STAR; successivamente IPO Challenger – Pre-Booking Company considerata l'evoluzione della SPAC – con cui è stato recentemente formato il gruppo Italian Wine Brands, contendibile sul listino di Borsa Italiana; Ipo Challenger 1, Pre-Booking company con cui è stata accompagnata in Borsa la società PharmaNutra S.p.A..

I PIR OTTIMO STRUMENTO PER UNA SALDATURA TRA AZIENDE E RISPARMIO FAMILIARE

Intervista a

NADIO DELAI

Sociologo ed esperto di ricerca socioeconomica

Dott. Delai sulla base delle Sue ricerche e delle Sue analisi sempre puntuali e approfondite, come si presenta oggi il nostro sistema produttivo ed imprenditoriale, che, nonostante alcuni dati positivi, viene ancora percepito come appesantito dai lunghi anni di crisi economica?

Oggi è importante tornare alla realtà perché altrimenti si finisce con l'inseguire le bad news che fanno più notizia. Nel caso specifico se affrontiamo la dimensione economica tornare alla realtà vuol dire almeno due cose: la prima è che occorre prendere atto di quello che mediamente emerge dai dati più recenti e la seconda che si deve andare ad osservare la situazione che sta dietro a quei dati perché molto spesso i dati e la media di questi non bastano. Ricordo che la fase espansiva dell'economia internazionale si è consolidata, tanto è vero che la crescita è aumentata dal 3,2 al 3,8% l'anno scorso seppure con differenze tra paesi emergenti e meno performanti. Per il 2018 le prospettive di

Penso che il sud, ma in genere la dimensione turistica nazionale, abbia bisogno di un salto industriale

crescita internazionale restano favorevoli e nella media. Ovviamente con le dovute differenze, l'Europa corre sicuramente meno di quanto facciano Cina e Stati Uniti. Per l'Italia ricordiamoci che nel 2017 l'economia si è rafforzata come dato medio, in America invece il Pil è cresciuto dell'1,5% rispetto allo 0,9% del 2016. Ci sono poi altri dati interessanti da osservare, i consumi delle famiglie ad esempio sono cresciuti dell'1,4% ossia allo stesso ritmo dell'anno precedente. La media UE è stata dell'1,7%. Oggi la vera novità è rappresentata dagli investimenti fissi lordi che sono stati una componente dinamica che ha fatto registrare un incremento del 3,8%, con punte del 20% per esempio nelle macchine utensili, soprattutto grazie agli effetti dei benefici dell'iper ammortamento 4.0. La fotografia media del paese ci dice che la ripresa c'è stata con le famiglie che hanno ripreso a consumare, mentre prima erano molto prudenti. Lo stesso indice di fiducia dei consumatori e delle imprese è cresciuto con lieve rallentamento negli ultimi tre mesi ma è cresciuto molto, risalendo a livelli anche precedenti alla crisi.

Ma al di la delle statistiche e delle medie, quale è la situazione reale?

L'Italia è sempre stata diversa da zona a zona e veniamo da una lunga storia di sviluppo a pelle di leopardo. Innanzitutto ci sono tre regioni che trainano la crescita e che sono la Lombardia, il Veneto e l'Emilia-Romagna insieme a tutto il Nordest e al Friuli che con tutti i loro distretti, circa 30, sono delle regioni che assomigliano alla Baviera, sia come reddito pro capite, sia come produzione ed export. Inoltre molti dei distretti di queste tre regioni macinano produzione, vendite ed export come e più del mondo tedesco. Il triangolo del packaging dell'Emilia-Romagna è sempre stato trainante anche durante la crisi perché hanno continuato ad investire e continuano a macinare. La moda continua a tirare seppur con qualche differenza. Segnali buoni ci sono perché sono cresciuti gli ordini dagli Stati Uniti ed è tornata anche la Francia e la Germania. Continua a tirare anche il food e l'arredamento, soprattutto dopo le misure sulla possibilità di detrazione fiscale delle spese per questi prodotti. Un altro settore che ha registrato delle stagioni straordinarie è stato quello del turismo sia l'anno scorso che anche quest'anno, sia nei mesi estivi che invernali.

Tutto vero però la percezione della situazione è diversa e decisamente meno ottimistica.

Indubbiamente dietro tutto questo va considerato il tema dei sentimenti che stanno alla base di un certo clima d'opinione generale e che spingono verso una rappresentazione problematica della realtà. Però devo dire che i sentimenti negativi sono stati via via riassorbiti per le ragioni appena citate.

In realtà il nostro capo azienda declina il sentimento in negativo quando pensa all'Italia nel suo insieme, ma poi torna nella bottega e gli ordini ci sono. Siamo chiari, ci sono delle differenze e la regola del 20-60-20 torna

centrale per capire cosa c'è dentro alla media.

Ma che cos'è la regola del 20-60-20?

Vuol dire che delle aziende che hanno attraversato i 10 anni impegnativi di crisi, un 20% sono passate indenni. C'è poi un 60% che ha fatto qualche passo ma magari sono poco capitalizzate, sono piccole, e necessitano di un passaggio generazionale o di una manageralizzazione dell'impresa. Infine c'è anche un'ultima fetta, orientativamente sempre del 20%, che è già il frutto della selezione imposta dalla crisi.

A questo proposito quale ruolo possono avere secondo Lei i distretti e le reti d'impresa?

Le reti di impresa sono circa 4 mila oggi in Italia e hanno coinvolto in totale circa 19 mila aziende. Queste reti sono fatte dagli imprenditori dinamici, più giovani e lungimiranti, con una grande attenzione ai mercati internazionali.

In generale però occorre un salto nella concezione dello sviluppo aziendale. Si deve passare da una visione dell'azienda come singola molecola, con l'imprenditore monocratico alla guida, alla fase che si è appena aperta e che per i prossimi 20 anni richiederà un lavoro di ristrutturazione anche sull'interno con l'accettazione di manager, la riqualificazione dei processi produttivi e delle risorse umane. È necessario liberarsi della cultura imprenditoriale basata sulla soggettività ristretta di tipo tradizionale e monocratica ed acquisire una cultura imprenditoriale allargata e relazionale. Ma questo passaggio ha bisogno di un'assistenza finanziaria e di quella che io chiamo di "finanza reale", concetto con cui voglio intendere una finanza di sviluppo per quelle famose 170 mila imprese a cui occorre dare sì risorse finanziarie, ma anche assistenza organizzativa e manageriale, contatti e intrecci di joint-venture, insegnando in generale a lavorare con gli altri. Occorre imparare a stare in relazione, a fare rete con associazioni di imprese e, se necessario, ad accettare un socio di minoranza o un fondo.

C'è poi il patrimonio delle medie imprese che ha bisogno di risorse finanziarie per internazionalizzarsi meglio e per allargare i mercati ed esplorarli e facendo un altro salto rispetto al 4.0, che è solo uno degli aspetti. C'è il grande tema della digitalizzazione della parte immateriale, della organizzazione commerciale e della logistica. Il 4.0 per gli americani, che sono molto orientati al mercato, sono i clienti. Partono quindi dal soggetto che consumerà e arrivano solo dopo ad occuparsi della produzione. Noi invece facciamo esattamente l'opposto e quando arriviamo ad occupaci dei clienti abbiamo poche energie. La filiera deve invece arrivare fino al cliente. Noi abbiamo molta cultura produttiva, ma poca attenzione a chi dovrà acquistare il prodotto. Basti pensare che per anni le nostre imprese si sono rivolte ai buyer ed erano loro che realizzavano il vero plusvalore.

Attualmente però le aziende, anche quelle che vogliono innovare, incontrano mille difficoltà soprattutto per finanziarsi e per l'accesso al credito…

Non c'è dubbio che il sistema bancario ha bisogno di aggiornarsi. Con la poderosa normativa europea da rispettare, finisce che a prendere soldi sia soltanto chi rientra nel 20 o addirittura nel 15% di quelle categorie viste prima. In questo quadro l'extra bancario diventa uno strumento fondamentale. Oggi, con i vincoli europei, la liquidità non è più ammessa senza garanzie esplicite e non si può andare sulla fiducia.

Devo però dire che l'extra bancario, se opportunamente organizzato, può anche fare semplicemente il landing e prestare soldi come fanno le aziende bancarie. Può dare il medio termine, promuovere Bond aziendali e interaziendali, può fare investimenti in capitale intervenendo con modalità varie anche nei fondi.

Una novità interessante da questo punto di vista è rappresentata dai PIR. Lei cosa ne pensa?

I PIR sono uno strumento importante che realizza la saldatura delle esigenze delle aziende con il risparmio familiare. Non a caso è stato raccolto più di quanto si pensasse. Una recente ricerca mette in luce come il 54% dei capifamiglia intervistati ha risposto positivamente alla domanda se fossero disposti ad investire i loro risparmi in piccole e medie imprese italiane di valore, a fronte di altre forme di investimento che non avrebbero dato alcun rendimento.

Tutto questo però è riferito soprattutto al nord e al nordest dove si trovano i distretti più dinamici e produttivi mentre il grosso problema rimane il sud.

Non ho difficoltà a dire che ci sono molte ottime aziende che sono al sud e c'è anche qualche distretto rilevante. Pensiamo alla Puglia e alla Campania, ma certo non c'è un addensamento distrettuale come quello del Nord e in particolare come quello delle tre regioni di cui abbiamo parlato. Però è chiaro che fare impresa al Sud, e farla internazionalizzata e attraverso le reti, è più complesso. Si può fare ma devo dire che la dislocazione è più puntiforme che distrettuale.

Lei pensa che il turismo possa essere un fattore di sviluppo?

Il turismo è un fattore di sviluppo importantissimo ma dobbiamo provare a far cambiare le abitudini… oggi il turista vede l'Italia come Venezia, Firenze, Roma e Pompei. Penso che il sud, ma in genere la dimensione turistica nazionale, abbia bisogno di un salto industriale. Il sistema turistico non può fermarsi alle risorse naturali, si deve industrializzare e fare rete. Il Sud ad esempio ha una potenzialità gigantesca e il passaggio industriale è fondamentale. Anche al sud sono arrivati i grandi imprenditori del nord che hanno fatto i villaggi turistici, ma non è quello il turismo che tira. Quello che tira oggi è sempre di più l'esperienza, il turismo esperienziale e il borgo. •

È necessario liberarsi della cultura imprenditoriale basata sulla soggettività ristretta di tipo tradizionale e monocratica ed acquisire una cultura imprenditoriale allargata e relazionale

Presidente Baccini, Lei è stato praticamente il fondatore dell'Ente Nazionale per il Microcredito. Come nasce l'idea di una struttura pubblica a sostegno delle piccole iniziative imprenditoriali?

Il nostro primato nasce in risposta ad un appello delle Nazioni Unite, quando nel 2005 l'allora Segretario generale dell'ONU, Kofi Annan, decretò l'anno internazionale del Microcredito. L'idea di utilizzare questo strumento per la lotta alle estreme povertà e all'esclusione sociale e finanziaria affonda le sue radici in una nuova concezione economica che recupera però i principi di sussidiarietà economica molto vicini agli italiani per le teorie di economia sociale e di mercato sviluppatesi anche nel nostro Paese proprio con le prime casse rurali. Sostanzialmente il nostro impegno a favore della diffusione di questo strumento economico potente nasce dalla nostra tradizione e si evolve per essere adattato a logiche moderne e mercati complessi come quelli europei. Il Parlamento italiano ne ha raccolto il testimone sostenendo la creazione prima del Comitato permanente per il Microcredito, quindi ha accolto la sua trasformazione in Ente pubblico con propria personalità giuridica, che è diventata una delle prime strutture europee a farsi carico della diffusione e dell'implementazione di questa attività come fulcro di una nuova politica dell'occupazione, dello sviluppo e dell'autoimpresa.

MICROCREDITO, IL MODELLO ITALIANO

Come è stata accolta questa Sua intuizione? Quali sono stati gli ostacoli più difficili da superare?

Il percorso sin ad ora è stato lungo e la strada della burocrazia tortuosa per chiunque voglia fare impresa. Se da un lato la semplificazione delle procedure introdotta dall'Ente e i tool di accompagnamento sono strumenti molto agili per consentire a tutti di aderire a questo progetto, sicuramente lo scoglio più arduo rimane quello del sistema bancario, che non sempre si manifesta sensibile alle esigenze di finanziamento delle microimprese. Da un lato lo scarso interesse del sistema nel proporre un prodotto nuovo e dall'altro il basso livello in materia di educazione finanziaria dei soggetti richiedenti hanno reso difficile la diffusione ampia di questo strumento. A questi due grandi problemi abbiamo trovato una soluzione che ci ha permesso da un lato di coinvolgere il sistema bancario e dall'altro di aiutare i neo imprenditori favorendone l'accesso al credito. Il Ministero dello Sviluppo economico, che negli anni ha creduto in questa attività, ha dato attuazione all'art. 39, comma 7-bis della legge 214 del 2011, che ha costituito una sezione speciale per il microcredito nell'ambito del fondo garanzia per le piccole e medie imprese; a nostra volta abbiamo stipulato accordi con il sistema bancario per promuovere la massima diffusione del microcredito, ed abbiamo creato un sistema di tutoraggio e monitoraggio efficiente, affinché il soggetto richiedente sia in grado di avviare attività produttive con default quasi pari a zero. Il riconoscimento di tale lavoro è stata appunto l'attribuzione, ai sensi dell'art. 13, comma 1-bis della legge 225 del 2016, della tenuta dell'elenco nazionale obbligatorio degli operatori di servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito assegnata all'Ente, che si occupa anche della formazione degli iscritti, i quali operano nel rispetto della normativa, nonché delle specifiche linee guida, dei regolamenti e del codice deontologico elaborati dall'Ente. Questo è quel percorso che amo definire Ultimo Miglio, cioè lo spazio tra il bisogno e la sua soddisfazione che attraverso strumenti e competenze siamo riusciti a colmare.

Alla luce dell'esperienza di questi anni di attività, si ritiene soddisfatto dei risultati raggiunti oppure pensa che si sarebbe potuto fare di più?

Direi che i risultati parlano da soli. Il microcredito in cifre ha ottenuto in pochi anni di attività grandi risultati in termini occupazionali. L'obiettivo si sposta insieme all'orizzonte. Il risultato raggiunto

Colloquio con il Presidente dell'Ente Nazionale per il Microcredito

MARIO BACCINI

sinora è solo una parte delle potenzialità che possono essere espresse affiancando a questo strumento dei programmi di educazione finanziaria adeguati. Anche a questo stiamo lavorando in accordo con il MIUR e con gli Uffici scolastici regionali: educare all'impresa e sostenere concretamente chi vuole avviare un'attività o una start up per poter avere sostegno, anche se non è in grado di fornire garanzie reali.

Ma in concreto come si realizza il rapporto fra chi vuole avviare un'attività e il Microcredito?

L'aspirante imprenditore si reca in una delle filiali delle banche convenzionate o ad uno sportello informativo dell'Ente (sul sito sono pubblicati tutti gli indirizzi) per chiedere informazioni ed esporre il proprio progetto, quindi, viene assegnato ad un Tutor, un esperto formato dall'ente, ed iscritto nell'elenco tenuto da noi ai sensi della legge 225/2016 che prima citavo, in grado di offrire quei servizi obbligatori che rendono il microcredito un'attività win-win. In questo caso il tutor aiuta la persona a sviluppare l'idea con la compilazione del business plan che verrà presentato all'istituto di credito per il finanziamento. Se l'istituto di credito ritiene accettabile la domanda, attiva le procedure per la richiesta di garanzia presso il fondo nazionale e quindi apre la linea di credito. Da questo momento il progetto potrà prendere vita e cominciare la sua attività, o continuarla se si tratta di una già esistente. Dopo un anno dalla concessione del prestito il tutor farà una relazione per il monitoraggio dell'azienda.

Quali sono oggi le categorie più dinamiche per quanto riguarda la piccola imprenditoria?

Sicuramente a farla da padrona è il mondo della ristorazione: bar, gelaterie, piccoli punti di ristoro sono sicuramente di tendenza e sono attività finanziabili e finanziate. Ma i settori merceologici e le attività finanziate sono state le più disparate: dall'editoria alla Pet care, dai temporary shop alle attività di servizi terziari in genere, dalla segreteria alle pulizie fino alle attività in franchising. Tuttavia, non dobbiamo pensare che il microcredito sia uno strumento valido solo per il finanziamento di attività tradizionali e a basso valore aggiunto. Al contrario, ricorrono al microcredito anche giovani laureati a pieni voti che intendono avviare start-up a contenuto innovativo o nuove attività e mestieri che presuppongono un importante know-how.

Può essere questa la strada da seguire per affrontare concretamente il problema della disoccupazione giovanile e femminile?

Questo strumento può essere utilizzato da chiunque, da giovani, donne o da disoccupati, anche come alternativa alla cassa integrazione. Il microcredito è un vero strumento di welfare. Da sempre, poi, dagli esordi di questa attività le donne sono state le più attente nella restituzione del prestito

> RICORRONO AL MICROCREDITO ANCHE GIOVANI LAUREATI A PIENI VOTI CHE INTENDONO AVVIARE START-UP A CONTENUTO INNOVATIVO

e quindi risultano le clienti più affidabili ed intraprendenti. Il problema è quello dell'alfabetizzazione finanziaria dei giovani e delle donne, che più di altre categorie, incontrano difficoltà nell'approccio con il sistema finanziario in genere ed in particolare con quello bancario. L'educazione finanziaria, anche in questo caso, insieme ai servizi ausiliari di tutoraggio e accompagnamento diventano la chiave di volta per l'utilizzo di uno strumento che può davvero essere utile all'occupazione.

Quali sono i settori su cui puntare per contribuire alla ripresa economica soprattutto nel mezzogiorno dove la crisi in alcune realtà è causa di grave disagio sociale?

Sicuramente il turismo e la tutela della biodiversità come nuova prospettiva per la valorizzazione del mondo agricolo e della sua produttività sono una risorsa inesauribile per il mezzogiorno. La più grande ricchezza del nostro meridione deriva proprio dalla sua conformazione geografica che lo rende attrattivo per gli investimenti e quindi utile allo sviluppo di nuove imprenditorialità. Naturalmente è necessario attivare un massivo programma di pubblicizzazione di tutti gli strumenti utili allo sviluppo e all'impresa: tra questi il Microcredito è uno dei più immediati e semplici da utilizzare, e quindi un volano fondamentale per la ripresa economica. Voglio sottolineare, però, che nell'ambito della microfinanza esistono altri strumenti, quali il microleasing, la microassicurazione o l'housing microfinance, che l'Ente per primo ha provveduto ad ingegnerizzare al fine di ampliare l'offerta finanziaria a favore della microimprenditoria, ma anche altri strumenti ancora più innovativi come i Social Impact Bond e gli strumenti fintech.

Voi in particolare cosa fate per intervenire in queste zone del paese più penalizzate dalla mancanza di lavoro?

L'Ente Nazionale per il Microcredito promuove programmi di microfinanza su tutto il territorio nazionale, in particolare ha siglato accordi con istituti di credito nazionale che possano favorire l'implementazione e l'utilizzo dello strumento di microcredito. Inoltre tra le attività istituzionali e le convenzioni siglate con i ministeri del lavoro e degli interni promuove attività volte all'educazione finanziaria e alla promozione della cultura della microfinanza. Ultimo in ordine temporale l'accordo siglato con le direzioni scolastiche della Campania per promuovere dei corsi nell'ambito dei progetti alternanza scuola lavoro. Ma l'Ente ha anche una specifica proiezione internazionale, collaborando con amministrazioni nazionali ed estere per realizzare iniziative di supporto socio – economico nei paesi in via di sviluppo, nelle economie emergenti e nei paesi economicamente sviluppati.

A volte però si ha la sensazione che tanti giovani e tante famiglie che vorrebbero avviare un'attività per costruire il loro futuro non siano informate sulle opportunità offerte da strutture come il Microcredito. Che cosa si può fare per far conoscere ad un pubblico più vasto le possibilità di finanziamento e di sostegno di cui è possibile usufruire?

La pubblicità tradizionale o il web favoriscono la diffusione di questo messaggio di speranza per chi volesse una nuova opportunità ma il miglior strumento di diffusione degli strumenti a nostra disposizione restano le persone. Attraverso testimonianze dirette di chi ha beneficiato del microcredito e di tutte quelle antenne territoriali che operano ne-

gli sportelli locali insieme ai tutor questa cultura dell'impresa sta prendendo sempre più piede.

Secondo Lei, che da tanti anni è un attento osservatore delle dinamiche sociali ed economiche italiane ed internazionali, quali sono i motivi che impediscono ad alcune zone di agganciare la ripresa economica in atto nel resto d'Europa?

La chiave è sicuramente un ritorno all'economia sociale e di mercato che trova nella sussidiarietà verticale ed orizzontale un asse di sviluppo utile. Ripensare le politiche economiche in chiave sociale, offrendo una opportunità a soggetti che potenzialmente sono considerati borderline, ma che se inglobati ed integrati nel sistema attraverso una formazione ed un sostegno professionale, possono diventare una risorsa produttiva per il sistema stesso e non un aggravio (in termini di assistenzialismo e microcriminalità) per tutto il sistema mutualistico del Paese.

Perché le banche non si dimostrano maggiormente disponibili al sostegno finanziario delle imprese?

Le banche sono uno strumento efficace per l'impresa se si aprono al rischio, perlomeno a quello calcolato come può essere il Microcredito, che copre il prestito attraverso il fondo di garanzia nazionale per le piccole e medie imprese per ben l'80%. A volte è una questione di opportunità, altre di politica aziendale, ma sicuramente con il nostro sistema le banche non fanno altro che guadagnare nuovi clienti che altrimenti non potrebbero accedere ai tradizionali sistemi di credito ne ai servizi offerti dalle banche. L'efficacia, dunque, degli istituti di credito è paragonabile alla loro intenzione di promuovere nuovi strumenti alternativi.

È vero che il credito viene concesso con facilità solo alle aziende di grandi dimensioni e ai gruppi industriali più forti e consolidati mentre per le piccole imprese i rubinetti del finanziamento risultano quasi sempre chiusi?

Il finanziamento è sempre legato ad un problema di garanzie. Le grandi e medie imprese, naturalmente, possono in genere offrire garanzie adeguate, che rendono più semplice l'accesso al credito. Con il microcredito la nostra sfida è quella di finanziare chi non ha accesso alle normali linee creditizie perché non può offrire garanzie reali. Per tutti coloro, quindi, che hanno un'idea e che non sono bancabili, il microcredito diventa l'unica alternativa possibile per fare impresa anche grazie al forte sistema di tutoraggio che, responsabilizzando il soggetto richiedente, ne accresce anche la capacità di restituzione, come del resto è ampiamente dimostrato dai dati sui tassi di default.

Qual è oggi il vostro rapporto col sistema creditizio tradizionale? Siete concorrenziali o complementari al mondo delle banche?

Direi che siamo sinergici. L'Ente Nazionale per il Microcredito è un ente regolatore di un'attività complessa che vede solo nella sua ultima fase l'erogazione del credito, che avviene appunto attraverso un istituto finanziario o una banca. Noi ci occupiamo di normare i processi, formare i professionisti e collaborare anche con le banche per sostenere l'auto-impresa e garantire un'opportunità a chi non può offrire garanzie reali per ottenere credito.

Oggi anche il risparmio privato viene considerato una risorsa da utilizzare a sostegno di iniziative imprenditoriali, come sta facendo in particolare il Gruppo Azimut con il progetto "Libera Impresa". Lei pensa che questa possa essere una strada da seguire anche per le iniziative di più piccole dimensioni?

Possiamo rilevare che nei Paesi in via di sviluppo, in quelli cosiddetti emergenti ma anche in Russia esistono fondi di investimento per il microcredito. Sono un nuovo asset Class che si sta sviluppando proprio intorno alla microfinanza, ormai universalmente riconosciuta come alternativa valida nel panorama internazionale. Il "tool kit" del Microcredito approntato sul modello italiano è ormai una realtà operativa che ha permesso di valutare un incremento occupazionale pari a 2,43 per ogni nuova operazione e un tasso di default vicino allo zero. Questa cosiddetta via italiana alla microfinanza è il modello più semplice per spiegare l'operatività e la possibilità di attrazione di un fondo di risparmio che possa sostenere lo sviluppo del microcredito e dell'auto-impresa. L'eccezionale scouting che la piattaforma Azimut compie per la selezione e l'incrocio tra domanda e offerta, tra partner qualificati e imprenditori, è sicuramente un veicolo interessante per delle progettualità che possano usufruire di strumenti economici innovativi come il Microcredito. Una risorsa per un pubblico d'eccezione che può sostenere anche le ragioni della microfinanza. •

L'UOMO DI STATO

di **Massimo Jakelich**

Chief Investment Strategist di
Azimut Wealth Management

I CICLI ECONOMICI NELLA STORIA DELL'UOMO TENDONO A RIPRESENTARE PUNTUALMENTE LE MEDESIME CONDIZIONI E LE MEDESIME POLITICHE ADOTTATE NEI CICLI PRECEDENTI. IN QUESTO MODO LE POLITICHE MERCANTILISTICHE DI PROTEZIONISMO E QUELLE VOLTE ALL'INCENTIVAZIONE DEL LIBERO SCAMBIO, SI SONO COSTANTEMENTE ALTERNATE NEI SECOLI, FACENDO PREVALERE I VANTAGGI DELL'UNA AI LIMITI EVIDENZIATI DALLA POLITICA ECONOMICA PRECEDENTE, IN UNA SINUOSITÀ RICORRENTE.

PROTEZIONISMO E LIBERO SCAMBIO

Il protezionismo affonda le sue radici nelle politiche mercantilistiche attuate in Europa tra il XVII e il XVIII secolo dai nascenti stati nazionali, i quali con il loro intervento nell'economia, miravano a dare più solide basi all'unità statale e a fare dell'incremento della ricchezza nazionale lo strumento per accrescere la forza dello stato nei suoi rapporti con l'estero. Alla base del mercantilismo vi era la premessa teorica che la ricchezza di un paese dipendeva dalla quantità di moneta e metalli preziosi accumulata nelle casse dello stato e dal saldo netto fra esportazioni ed importazioni che doveva presentarsi positivo in modo da garantire una quantità crescente di moneta pregiata in ingresso. A partire dalla metà del XVIII secolo, l'espansione del commercio internazionale, lo sviluppo dell'industria e della tecnologia, avevano creato le condizioni per il definitivo passaggio da un'organizzazione economica tradizionale a un sistema basato sull'iniziativa privata, sulla divisione del lavoro e sul mercato, decretando la fine del protezionismo. Questi non sparì del tutto ma rimase limitato ai settori più deboli della produzione come il settore agricolo e le nuove industrie nascenti.

Furono questi gli anni della nascita e del consolidamento della nuova economia capitalistica che esaltava il valore del libero scambio nella convinzione che la soppressione di limitazioni al commercio interno ed esterno, come pure l'accesso a nuovi mercati, avrebbe favorito la divisione del lavoro, aumentando la produzione economica e, pertanto, il benessere collettivo.

LA RICCHEZZA DELLE NAZIONI

Adam Smith, a cui più di ogni altro si deve la prima compiuta formulazione delle teorie del libero scambio, suggeriva che è una regola valida per ogni singola famiglia, così come per uno stato, non cercare mai di produrre in casa ciò che sarebbe più conveniente comprare fuori. Questo significa che se una merce poteva essere acquistata all'estero ad un prezzo minore a quello costato per produrlo in patria, sarebbe stato sciocco ostacolarne l'importazione, poiché avrebbe spinto l'industria su strade meno remunerative e meno efficienti.

Ne "La ricchezza delle Nazioni", Smith demoliva l'assunto mercantilista secondo il quale la ricchezza di una nazione consisteva nella quantità di moneta o oro accumulata. La ricchezza consisteva invece nelle cose che il denaro permetteva di comprare e nella libera iniziativa di ciascuno di poter impiegare al meglio il proprio capitale con un giudizio migliore rispetto a qualsiasi "Uomo di Stato". Il sistema dei prezzi veniva considerato come il meccanismo di autoregolamentazione del mercato, il quale assicurava l'equilibrio fra domanda e offerta e garantiva che il comportamento dei singoli, teso al soddisfacimento degli interessi indivuali, potesse condurre al benessere dell'intera società. Smith scriveva: "L'uomo di Stato che dovesse cercare di indirizzare i privati relativamente al modo in cui dovrebbero impiegare i loro capitali non soltanto si addosserebbe una cura non necessaria, ma assumerebbe un'autorità che non si potrebbe affidare tranquillamente non solo a una singola persona, ma a nessun consiglio o senato e che, in nessun luogo, potrebbe essere più pericolosa che nelle mani di un uomo tanto folle e presuntuoso da ritenersi capace di esercitarla".

Anni dopo John Stuart Mill ne "I principi dell'economia politica" rafforzava i concetti di Smith sostenendo come proibire l'importazione di beni o imporre dazi volti a limitarla, significava rendere il lavoro e il capitale del paese meno efficienti nella produzione di quanto sarebbe stato altrimenti. La perdita nazionale prodotta in questo modo

DA GUERRE COMMERCIALI

Verso la fine dell'ottocento le politiche protezionistiche ritrovarono il loro antico vigore. Alcuni dei paesi europei che erano stati coinvolti nelle guerre napoleoniche, soprattutto quelli privi di un impero coloniale e di uno sviluppato sistema industriale, come i neo Stati di Germania e Italia, ritennero conveniente adottare misure protezionistiche per risollevare le sorti di un'economia fortemente compromessa dalle conseguenze delle vicende belliche. Fu il periodo delle "guerre commerciali" causate, anche, dall'inizio delle importazioni agricole dagli Stati Uniti, che andavano a toccare gli interessi dei proprietari terrieri europei. Anche al di fuori del continente europeo si poneva fortemente il problema dell'oppurtunità o meno di adottare misure protezionistiche. Una delle cause della guerra di secessione negli Stati Uniti fu proprio la contrapposizione tra le industrie nascenti del Nord, che volevano protezione doganale contro le importazioni industriali e i piantatori del sud che temevano ritorsioni estere contro le loro esportazioni ed erano quindi a favore del libero scambio. Almeno fino alla vigilia della Seconda Guerra Mondiale, soprattutto in seguito alla crisi di Wall Street del 1929 che spinse le singole economie internazionali ad una rigida chiusura, anche la politica economica americana fu determinata a proteggere le attività produttive nazionali mediante interventi statali ispirati alla logica del "Welfare State". Il massimo teorico di questo indirizzo di politica economica fu l'economista inglese Keynes il quale, negli anni trenta, fu il portavoce della necessità dell'intervento dello Stato in campo economico per conseguire obiettivi che la libera iniziativa individuale e il "laissez-faire" non erano in grado di perseguire. Politiche di spesa pubblica avrebbero garantito il sostegno delle imprese meno competitive rispetto a quelle estere e l'aumento dell'occupazione.

IL LIBERISMO "ALL'AMERICANA"

Solo nel secondo dopoguerra la comunità internazionale tornò su posizioni liberiste, decidendo di ridurre le barriere commerciali per poter beneficiare dei vantaggi dello scambio. Con l'accordo dei paesi alleati stilato nel 1944 a Bretton Woods, nascono le regole dell'ordine monetario post bellico, che sanciscono l'utilizzo del dollaro come moneta internazionale.

La possibilità di utilizzare la propria moneta come mezzo di pagamento internazionale, fornisce agli Stati Uniti una fonte di liquidità potenzialmente illimitata, al servizio dell'egemonia mondiale e delle sue molteplici leve: aiuti internazionali, commercio, investimenti esteri, spese militari. Nel nuovo regime monetario internazionale imperniato sul dollaro, gli Stati Uniti possono fornire liquidità al mondo intero. Il Piano Marshall costituisce notoriamente il programma di aiuti internazionali più ingente della storia. Ma queste generose donazioni americane sono rese possibili proprio dal regime di eccezione di cui godono gli Stati Uniti, in virtù dello status privilegiato del dollaro come moneta internazionale. Keynes contestò fortemente la logica che ispirò gli accordi di Bretton Woods perché avrebbe sbilanciato irreparabilmente le relazioni economiche e finanziarie a favore del paese più forte. L'America poteva dare allo straniero ciò di cui aveva bisogno, senza che nulla venisse a mancare a lei. I miliardi di dollari che metteva a disposizione degli alleati non riducevano di un solo centesimo il denaro che le restava, poiché quei dollari erano creati dal nulla.

Se ben ci pensiamo la stessa logica interventista è stata utilizzata anche negli anni recenti di "quan-

titative easing" dove i dollari messi a disposizione dalla Fed, creati dal nulla, hanno permesso alle banche, agenzie semi-pubbliche americane e a molte importanti aziende di sopravvivere alla crisi finanziaria del 2008. La differenza, rispetto al secondo dopoguerra, è stata l'emulazione di tale politica di "denaro facile" anche da parte delle altre Banche Centrali mondiali, quella Giapponese, la BCE, quella Inglese e quella svizzera. La "credibilità" di questa enorme massa di liquidità, pari a 20 triliardi di dollari ca, poco meno di un terzo del PIL mondiale, è però ancora tutta da verificare (ma questo è un altro argomento).

MAKE AMERICA GREAT AGAIN

Nel discorso inaugurale della sua presidenza, a gennaio 2017, Donal Trump ha dichiarato: "Proteggere gli Stati Uniti da tutte quelle nazioni che copiano i nostri prodotti, rubano le nostre aziende e polverizzano i nostri posti di lavoro. Alzando muri ritroveremo la nostra forza e il nostro benessere".

Il rischio di un neoprotezionismo portato avanti dall'"Uomo di Stato" americano spaventa, giustamente. Gli Stati Uniti sono infatti uno dei principali motori della domanda globale e alimentano, con i propri disavanzi commerciali, la fortuna di diversi sistemi Paese fortemente orientati all'export. Il disavanzo americano è stato determinato esclusivamente dal saldo netto import/export legato al commercio di beni, in quanto sul lato dei servizi gli Stati Uniti sono un esportatore netto.

Gli USA costituiscono quindi una sorta di grande idrovora mondiale di beni di consumo, di investimento, di materie prime dall'estero, per un controvalore in dollari delle importazioni pari a 2.200 miliardi ca dal 2011. Il bersaglio principale dell'"America first" di Trump è la Cina, con la quale detiene un deficit commerciale di 375 mld di dollari ca su un totale del deficit di 566 miliardi.

E non è certo un caso che la Repubblica Popolare abbia deciso di mantenere per ora un profilo molto basso, come abbiamo visto anche nell'ultima conferenza di Davos del 2018. Le relazioni tra i due giganti economici sono andate avanti per decenni nell'illusione che i due modelli di sviluppo potessero convergere. O meglio, che il modello cinese potesse essere plasmato e poi assimilato a quello americano.

E invece le cose sono andate diversamente. Oggi la Cina è orgogliosa sia delle differenze del suo modello di crescita rispetto a quello occidentale sia di affermare che non cambierà mai né mai interiorizzerà i valori occidentali. In virtù di questo, gli Stati Uniti hanno smesso di considerarla un paese in transizione con cui "impegnarsi" a costruire una qualche collaborazione, trasformandola in un rivale a tutti gli effetti.

Il botta e risposta Cina-USA sui dazi potrebbe finire con l'innescare una guerra commerciale disastrosa per loro e per il resto del mondo visto che stiamo parlano delle due principali economie globali.

IL "LATO OSCURO" DEL PROTEZIONISMO

L'Argentina ha provato ben prima di Trump ad imporre delle tariffe commerciali ed il risultato di quel protezionismo non è stato dei migliori. Nel 2011 l'allora presidente Kirchner impose tariffe del 35% su numerosi beni di importazione con l'obiettivo di proteggere l'industria manifatturiera locale. Il risultato fu l'innalzamento dei prezzi dei beni assoggettati ai dazi e lo sviluppo del mercato nero, rendendo la popolazione ancor più povera di quanto già non fosse. Anche all'interno degli Stati Uniti il dibattito è acceso: il protezionismo rischia di rivelarsi una politica divisiva non solo sul piano internazionale, ma anche all'interno del Paese. Dazi e quote mirate si stanno traformando in linee di politica industriale a favore dei pochi grandi finanziatori dell'amministrazione, le lobby petrolifere, del carbone, dell'industria pesante e dell'acciaio.

L'ARMAGEDDON CINESE

La dinamica economica cinese, nonostante i proclami statali, è probabilmente meno forte di quanto venga dichiarato. L'imposizione di dazi sulla quasi totalità delle merci cinesi vendute negli Stati Uniti, che partirà da questo mese, rischia di aggravare notevolmente un'economia che vede ancora nell'export una delle principali leve di crescita. La Cina non ha molte "armi" per ribattere all'offensiva americana ma ne detiene una determinante, il cam-

bio. Per rendere nuovamente competitive le merci cinesi sul suolo americano, la svalutazione del renminbi è l'unica, potente arma che ridurrebbe l'aumento dei prezzi dei loro prodotti imposti dai dazi.

Per ora la moneta cinese ha già iniziato un lento e silente processo di svalutazione nei confronti del dollaro ma senza una concreta dichiarazione in tal senso da parte delle autorità cinesi.

Se pensiamo a come reagirono le borse nell'estate del 2015 all'annuncio cinese di voler svalutare il cambio di pochi punti percentuali, un possibile intervento ufficiale sul valore della moneta, ben più consistente di quello adottato nel 2015, è una fonte molto importante di preoccupazione per i mercati. Una svalutazione consistente dello Yuan cinese renderebbe tutte le divise asiatiche immediatamente meno competitive, con un effetto economico diretto sulle loro esportazioni, che si ripercuoterebbe automaticamente al resto del mondo.

COSA FARE SUI PORTAFOGLI

Siamo entrati nella fase più calda dell'anno, e non solo in senso meteorologico. Una probabile escalation di controversie commerciali ed imposizioni di dazi fra gli Stati Uniti e gli altri Paesi mondiali, Europa compresa, certo è fonte di preoccupazione per i mercati finanziari. L'incremento di dazi e barriere commerciali è geralmente vietato dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Interventi protezionistici comporterebbero, quindi, una lunga serie di ricorsi all'organo che potrebbe imporre sanzioni comme rsi e che presenterà diverse incertezze nel durante, entrambi fattori poco graditi dalle borse internazionali. Rimane inoltre la forte incognita di un possibile intevento cinese sul cambio che rappresenta una densa nube su questa prossima estate. Per contro a questo elemento di incertezza, possiamo osservare come la dinamica di crescita economica negli Stati Uniti permanga sostenuta. Si è ridimensionata la retorica di inizio anno che vedeva una crescita sincrona da parte dei principali Paesi mondiali ma siamo tornati al modello precedente di economia mondiale trainata dalla locomotiva USA. In luglio vedremo anche la reporting del secondo trimestre delle aziende americane che potrebbero ulteriormente sorprendere le aspettative al rialzo. L'Europa invece è tornata ad avvilupparsi su se stessa, concentrata a trovare una soluzione all'incondivisibile problema dell'immigrazione, lasciando nuovamente da parte ogni politica di sviluppo economico e di stimolo all'occupazione, ancora spina dolente dell'area. Rimane la sola BCE a dare un senso comune che non può far altro che mantenere ancora una politica monetaria espansiva, con tassi che permarranno sotto la soglia dello zero per almeno un altro anno, affossando la prospettiva del settore bancario di trovare una ripresa del proprio conto economico dal margine di interesse. Le azioni rimangono comunque meglio valutate delle obbligazioni e sono da preferire nei portafogli, ma solo con una prospettiva di lungo termine. E' innegabile che questo ciclo economico americano, dal 2009, sia uno dei più lunghi di sempre ma con una intensità nettamente inferiore rispetto a quelli precedenti. Una disoccupazione ai minimi storici negli Stati Uniti rende problematico, per le aziende, trovare forza lavoro. Queste stanno quindi cominciando a reinvestire in capacità produttiva che potrà far solo bene ad un ripresa della produttività della corporate america. L'aumento dei salari, grande assente in questo ciclo economico di piena occupazione, potrebbe quindi finalmente ritrovare slancio. Il picco del ciclo economico e degli utili, se si verificasse quanto detto, potrebbe non essere perciò così immediato, permettendo ai beni reali, come le azioni, di esprimere ancora valore.

I titoli obbligazionari emessi da imprese private sono da sotto pesare sui portafogli per l'effetto di un lento ma costante rialzo dello spread che ne fa percepire un crescente premio per il rischio. L'economia US rappresenta un quarto delle economie globali e la borsa statunitense capitalizza più del 50% della somma di tutte le altre. La forza del settore tecnologico ha talmente condizionato il resto del mondo da rendersi indispensabile, in barba a qualsiasi dazio o restrizione. La Fed sta, poco alla volta, riportando i tassi di interesse verso la neutralità che le permetterà di poter contare su qualche arma per stimolare l'economia durante la prossima recessione. Nessun altra area geografica del mondo può permettersi di vantare un contesto di questo tipo. Se l' "Uomo di Stato" americano farà veramente arrabbiare l'Impero Celeste, prepariamoci ad affrontare una situazione di possibile turbolenza durante l'estate. Una buona dose di liquidità del portafoglio potrebbe far cogliere però buone occasioni, soprattutto sulla borsa americana, magari coprendoci parzialmente dal rischio di cambio. •

“IL FUTURO DI INTERNET”

OPPORTUNITÀ E SFIDE PER LE COMUNITÀ, LE PERSONE E LE IMPRESE

di Lucio Fumagalli

Mentre le persone, il sistema delle imprese nel suo complesso, gli enti non commerciali e anche i soggetti pubblici e istituzionali non riescono ancora a essere attori pienamente consapevoli dei rischi e delle opportunità connesse alla diffusione della rete e del digitale, pochissimi operatori prevalentemente commerciali hanno acquisito il dominio dei dati e delle informazioni e in particolare sono in grado di ottenere il massimo valore dall’ “oro nero” contemporaneo.

L’oligopolio dei dati e delle informazioni

La capacità di studiare e quindi prevedere e influenzare le tendenze di mercato o sociali in genere si accompagna alla capacità di trasformare qualunque soggetto o comunità in mercati/target da studiare e verso cui elaborare strategie e azioni concrete di comunicazione e di influenza in modo ampiamente algoritmico e quindi automatico.

Curioso che la vicenda di Cambridge Analytica venga raccontata come abuso nell’utilizzo di dati e superficialità nella loro concessione da parte di alcuni funzionari del social network interessato. Non ci si è accorti che il business model dei social network, dopo aver raggiunto una elevata diffusione, è basato ormai molto più sul commercio dei dati e delle informazioni che sui ricavi da pubblicità?

Il presupposto “sociale” dei social network era di facilitare l’interconnessione delle persone e la messa a disposizione dei dati e delle informazioni in modo open per sostenere grandissimi processi di condivisione e di accelerazione sociale. Oggi assistiamo a blocchi crescenti nella messa a disposizione gratuita e open delle informazioni pubbliche, informazioni che essendo diventate effettivamente ”oro” vengono invece intermediate in modo singolare o aggregato, già analizzate ed elaborate, a titolo oneroso.

La tutela della riservatezza individuale, di fatto solo leggermente accresciuta, diviene così la scusa per intensificare i processi di proprietarizzazione delle informazioni e del loro impiego. I dati e le informazioni, ora non solo più metaforicamente “oro”, non erano parte dei nuovi grandi “commons” della società contemporanea? Così, mentre le organizzazioni pubbliche, meritevolmente procedono a rilasciare crescenti quantità e tipologie di dati open sottoposti a licenze per l’impiego a qualsiasi scopo, anche economico, a qualunque operatore interessato, i dati dei social network, generati dalle comunità, diventano sempre più informazioni di proprietà privata dei promotori dei network sociali e base su cui si costruisce una vastissima intelligenza sociale a disposizione solo di pochissimi operatori.

Comunicare e ancor più vedere e comprendere

Comunicare e farlo in modo efficace ed efficiente è molto importante. Lodevole è l'impegno di tutti i divulgatori, scolastici e non, di formare alla comunicazione digitale. È sorprendente però che pochissimo spazio venga sistematicamente prestato al come "mietere" i dati e le informazioni, a come analizzarli e a come impiegare la parte prevalente dei nostri sforzi a imparare a vedere e comprendere la realtà in cui operiamo, a conoscere le geografie digitali e fisiche, a operare realmente in modo ubiquitario. Invisibili e ciechi, ci confrontiamo invece con pochissimi operatori commerciali, che naturalmente presentano i dati di capitalizzazione più elevati delle borse azionarie, capaci di anticipare, leggere e controllare ogni evoluzione culturale e sociale sostanzialmente in tempo reale e di trasformare ogni individuo in mercato target.

Tutto questo mentre il resto della società produce enormi quantità di dati (spesso inconsapevolmente e a proprio costo) e investe nel renderli open senza imparare ad analizzarli. E' interessante notare che la PA centrale e locale, continui nello sforzo (da non sospendere, spero infatti di non influire nello sviluppo di comportamenti regressivi) di rendere open i dati gestiti e raccolti nell'esercizio delle proprie attività e sostanzialmente non faccia nessuno sforzo concreto per comprendere in modo appena comparabile dove si dirigono le comunità amministrate, quali relazionalità siano in atto all'interno e tra le comunità e come rendersi attore per lo sviluppo di una relazionalità diffusa.

Quali sindaci e amministratori pubblici dispongono di un piano sistematico di studio delle mappe relazionali e dei fabbisogni espressi dai propri amministrati?

Perché le amministrazioni centrali continuano a investire in soluzioni tecnologiche "sempre vecchie al traguardo", incomplete e non radicate nel contesto sociale di riferimento?

È proprio necessario che, per imparare a gestire i commons, il mondo del pubblico debba comportarsi come imprenditori del novecento innamorati della "proprietà intellettuale" mentre i grandi privati si fanno disegnatori e controllori di enormi protocolli relazionali?

Così il privato capitalistico per eccellenza del mondo contemporaneo valorizza, ma anche piega ai propri interessi, il common creato e prodotto in modo creativo e a costi delle comunità mentre le PA italiane, per fortuna non da sole, poco consapevoli dei paradossi classici in tema di "inseguimenti", i dati non li usano ne insegnano a usarli. Buoni soldati del progresso contribuiscono però a generare grandi repositori di dati che vengono usati in enorme prevalenza solo da pochissimi operatori economici. L'analfabetismo digitale regna sovrano, specie nei suoi presupposti concettuali.

Uno dei settori, che nelle aspettative generali dovrebbe essere molto arretrato nell'impiego delle tecnologie, è quello agricolo. È invece interessante notare che gli agricoltori, tramite le loro associazioni, anche in Italia si stanno attivando per mettere sotto discussione il tema della proprietà e disponibilità dei dati che, attraverso le tecnologie contenute nei macchinari e apparati impiegati nei loro terreni, vengono prodotti di fatto a loro costo ma acquisiti e privatizzati in modo esclusivo dai produttori dei macchinari stessi e dei grandi contractor di apparati e servizi per l'agricoltura.

Non voglio essere divisivo e generare conflitti in merito alla "purezza degli intenti" e alla "adeguatezza delle competenze" quindi non mi soffermerò troppo su comportamenti pubblici assai curiosi. Ne citerò solo uno che attiene al tema della valorizzazione dei beni culturali. Ricordo che i beni culturali dovrebbero

rappresentare la prima risorsa della società italiana.

Si tratta della Mostra sulla "genesi della musealità". Mostra molto accurata, anche se poteva essere un poco più ricca. All'ingresso dell'esposizione un cartello che segnala che non si può procedere a riprese fotografiche. Il personale, del tutto estraneo a quanto presente nella mostra (perché di profilo scolare modesto? O perché obbligato da regole di "ingaggio" severe?) cura con attenzione solo questo aspetto: non vengano "rubate" fotografie! Interessante notare che nella mostra si spiega come l'intento diffusivo portava a invitare nel settecento il maggior numero di artisti perché realizzassero ogni tipo di rappresentazione dei beni esposti, così da diffonderne la conoscenza e il prestigio delle opere e dell'istituzione che le ospitava. Si contravviene così a disposizioni di legge e, parimenti grave, alle logiche stesse che ben vengono spiegate sul significato della musealità.

La miopia culturale è evidente ma, se nel ricco cartello che ben spiega tutti i ruoli e le persone coinvolte, collocato all'inizio dell'esposizione, vi fosse anche il ruolo di studioso delle mappe relazionali e degli ecosistemi relativi ai contenuti della mostra, dello studio dei processi diffusivi e di rafforzamento delle suddette mappe e altre "sofisticate" analisi (analisi di cui certo Amazon non si priverebbe mai) forse quella miopia si trasformerebbe nel noleggio di apparati per realizzare immagini personali di qualità, nella messa a disposizione di sistemi di condivisione e quanto altro la fantasia dei visitatori e degli amici della mostra ci suggerirà.

La teoria della Coda Lunga e il desiderio di "incontrare" beni, servizi e, soprattutto, persone speciali

L'ironica durezza dell'esposizione, che spero non generi troppe difese e shock anafilattici, nasce però dalla consapevolezza che la contemporaneità riserva al nostro sistema italiano delle sorprese molto positive che però non dobbiamo perdere. L'ormai "antica" vicenda della arretratezza italiana nel realizzare vaste capacità industriali applicate e importanti accumuli capitalistici per sostenere lo sviluppo di imprese nazionali capaci di operare a livello globale si può dire conclusa. L'Italia, salvo pochissime eccezioni, non ospita né ospiterà grandi imprese multinazionali, specie nei settori ormai tradizionali. La guerra delle "scale" è definitivamente perduta. Per nostra fortuna però il mercato delle produzioni consolidate è in contrazione per volumi e molto più per margini. La domanda mondiale di prodotti e servizi si volge invece sempre di più verso prodotti di nicchia, fortemente connotati ed è sempre meno interessata alle commodity. L'Italia, speriamo che rimanga così nonostante il ricambio generazionale, è ancora il Paese delle nicchie, nei prodotti, non solo alimentari, e nei servizi turistici. Non disponiamo però di strutture logistiche (fisiche e logiche) per intermediare efficientemente e con reale profitto queste offerte e soprattutto manca la capacità e ancor più la consapevolezza della rilevanza di sviluppare capacità relazionali ubiquitarie che permettano agli operatori che rappresentano le nostre nicchie di dialogare con le comunità di destinazione.

La previsione di scenari evolutivi molto sfidanti ci può far dimenticare i principi elementari di governo dei dati e delle informazioni? Tutela della riservatezza, disponibilità di beni comuni e diritti di proprietà

Da quando Chris Anderson ha pubblicato su Wired le prime osservazioni sulla cosiddetta "Coda Lunga", nonostante siano passati quattordici anni, poco è successo in Italia per farla diventare la base della strategia nazionale. Le reazioni sono state orientate prevalentemente a sostenere la ragionevolezza della conservazione dei "beni" territoriali ma pochissimo a spiegare come ampliare la base relazionale dei nostri territori. Cosa ci dice innanzitutto la Coda Lunga? Ci dice che la distribuzione della domanda, più o meno ormai in tutti i settori, si è disposta in modo differente rispetto al passato: il sessanta per cento della pancia della curva distributiva di Gauss si è contratta per volumi e molto di più per marginalità al quaranta per cento, le code, dove si collocano le nicchie di mercato, sono cresciute invece verso il sessanta per cento. Una ulteriore buona notizia riguarda la leggibilità dei mercati di nicchia. Le nicchie di mercato sono sempre esistite ma purtroppo non erano gestibili relazioni commerciali che non fossero prevalentemente locali e basate su relazioni dirette o estemporanee. Oggi la rete ci permette di essere ubiquitari e quindi stabilire relazioni stabili a prescindere dai luoghi fisici e possono portare a formare rapporti simbiotici.

In Italia una riflessione continua su questi temi è

stata avviata da pochi, tra questi da Remo Lucchi, uno dei grandi vecchi di Eurisko ora cofondatore di Eumetra Monterosa, società impegnata nello studio dell'evoluzione dei mercati.

Statisticamente, anche se sicuramente sto dimenticando un numero elevato di ricercatori, professionisti e "maghi" dei processi di ascolto, è irrilevante il numero di imprese e istituzioni che, in modo continuativo, cerchino di stabilire relazioni simbiotiche con i propri referenti per crescere insieme a loro.

Ma questa è la vicenda di cui trattiamo in questo lungo articolo e su cui stiamo lavorando da anni sul fronte dell'indagine sociale, sul fronte del marketing e del disegno delle strategie per aziende e istituzioni.

Le relazioni simbiotiche – Richard Normann: immaginare il futuro e la rivoluzione creativa

Una delle visioni e strutture organizzative che anticipano il tema del marketing simbiotico è contenuta nel lavoro di Richard Normann e mi piacerebbe soffermarmi sul tema della creatività e delle Value Constellation, visione assai più simpatica e contemporanea rispetto alle Value Chain schierate per "mirare" al cliente target. Il cliente di Normann è un prosumer, attore importante della costellazione dedicata a generare valore e in particolare a costruire il futuro. Costellazione dove molti fornitori non sono solo esecutori attenti delle indicazioni ricevute dal manager della catena del valore ma contributori al risultato attuale e prospettico, evolutivo della Costellazione. In questa vicenda, l'atto creativo, generatore dell'innovazione è immaginato prevalentemente come frutto della relazione tra gli attori della Costellazione, un ecosistema caratterizzato dalla forte relazionalità interna ed esterna.

Ampia relazionalità che non è una generica forma di spontanea volontà di condivisione di "spunti" intellettuali ma un progetto aperto e insieme stabile di collaborazione che impegna i soggetti a modificarsi rimanendo però pienamente responsabili della propria attività.

L'Italia delle nicchie e del "particolare" e l'alleanza tra i produttori di eccezioni

Come già accennato, ogni tanto la nostra PA tenta di avviare qualche iniziativa di promozione del made in Italy, del nostro Italian style o della nostra offerta culturale. Il risultato è notoriamente effimero e le soluzioni adottate vengono disegnate già vecchie nella fase progettuale e vengono avviate in ritardo e ormai pronte per essere abbandonate. Un sistema complesso e articolato come quello italiano richiede una capacità distintiva nel dialogare con le tecnologie digitali e con le comunità più attive nel loro impiego. Mutuando quindi dagli ecosistemi dei grandi operatori del settore, ad esempio Google, Microsoft e naturalmente Apple, il mondo istituzionale italiano deve puntare a sostenere, stimolare e verificare lo sviluppo di applicazioni, modelli e sistemi relazionali e ancor più di comunità, speriamo profondamente intergenerazionali. Il digital divide si sta velocemente chiudendo con sorprese molto piacevoli in merito al ruolo di cittadino digitale dei nostri seniores.

La diffusione di cultura digitale e di servizi a favore delle nicchie della specificità italiana deve diventare una costante e può assumere un ruolo importante nello sviluppo del fenomeno a livello mondiale dove in tema di prodotti tipici e di beni culturali manteniamo un ruolo riconosciuto di attrazione. Naturalmente l'obiettivo non potrà essere quello di una leadership digitale dei mercati molto distribuiti a danno delle altre comunità non italiane. L'orientamento deve quindi essere globale. Nel mondo delle nicchie devono trovare uno spazio agevole anche i produttori di olio extravergine, di vino, di ortofrutta, di ceramiche e abbigliamento, e di ogni prodotto o servizio dotato di alta specificità e qualità di qualsiasi comunità nazionale o che si aggreghi secondo criteri differenti.

Questo vuol dire rivedere i criteri di riconoscimento e protezione in merito alla qualità. Cosa può insegnare e cosa inventare il sistema Italia in merito alla qualità del cibo? L'enorme articolazione del proprio sistema di produzione e di diffusione delle nostre produzioni alimentari, della loro trasformazione, della nostra ristorazione dialoga da anni con un altissimo grado di sicurezza alimentare dove le diverse crisi vissute hanno sempre avviato grandi processi di sviluppo culturale e commerciale. Come possiamo coinvolgere comunità sempre più estese su questi temi? Qualcuno potrebbe obiettare che in questo modo ci staremmo creando nuovi concorrenti, in realtà staremmo soltanto affermando una leadership non basata su legati e depositi culturali storici ma su valori attuali e continuamente riconfermati. In piena continuità con l'Istituto Internazionale di Agricoltur**a**, nato in Italia ma basato sul lavoro di Lubin, che spiega la collocazione a Roma della FAO e da piena ragione di Expo 2015 e di ogni iniziativa che possa venire sviluppata in Italia a beneficio di un quadro di riferimento fortemente aperto. •

LA PAROLA AI PROFESSIONISTI

DI BIG DATA, INTELLIGENZA ARTIFICIALE E INTERNET OF HUMANS & THINGS

a cura di Paolo Podda e Arianna Forte

CUTTING EDGE

Risponde Fiorenza Lipparini, co-fondatrice e direttore della ricerca di PlusValue.

"Dati e intelligenza artificiale consentono, finalmente, di organizzare metodologie che permettono di misurare con efficacia l'impatto delle operazioni, in maniera multidimensionale, per pianificare gli investimenti, misurarne gli effetti e verificarne l'impatto sulla società. Cosa rappresenta il "cutting edge" in questo senso? Come si comporta una azienda che voglia trasformarsi in questa direzione?"

La possibilità di raccogliere e analizzare in modo relativamente semplice e poco costoso quantità immense di dati diversi ha aperto possibilità del tutto inedite per le imprese. Innanzitutto, migliorando e velocizzando pratiche relativamente tradizionali come le ricerche di mercato, la raccolta di feedback da parte di clienti attuali e potenziali e le azioni di marketing volte a raggiungere i consumatori più interessanti in modo estremamente personalizzato e sofisticato. In secondo luogo, tecniche di analisi di grandi quantità di dati basati su NLP e network analysis ci danno oggi la possibilità di comprendere e, sempre di più, di prevedere in modo dinamico, come il nostro agire sul mercato e/o sulla società – ad esempio investendo o introducendo un'innovazione di prodotto, processo o servizio – si traduca in una serie di cambiamenti nel modo in cui diverse comunità e organizzazioni si comportano e interagiscono tra di loro, ma anche, se per esempio usiamo tecniche come la emotional analysis, su come si evolvono gli stati emotivi in relazione a determinati input. Questo apre naturalmente possibilità inedite ad oggi di misurare il nostro impatto a livello micro, meso e macro, in un mondo di relazioni e correlazioni estremamente complesse. Il cutting edge tuttavia sta oggi, più che nelle potenzialità in termini di intelligence – pur importanti – nelle potenzialità che queste tecnologie aprono in termini di processi di co-creazione e governance di partnership complesse: comprendere il sistema relazionale che unisce persone, comunità e organizzazioni sia in termini di contenuti che di causalità, emozioni, impatti, consente infatti di operare a livello di sistema, in modo multi-settoriale ed integrato, catalizzando gli impatti socio-economici positivi per il numero più alto di singoli e organizzazioni, e consentendo di passare da una logica di competizione a una logica di collaborazione, senza compromettere la competitività e l'innovazione del sistema.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Risponde Antonio Samaritani, Direttore responsabile dell'Agenzia per l'Italia Digitale

"Il ruolo dei dati e dell'Intelligenza Artificiale nel business. La logica estrattiva trasforma i dati nel prossimo "oro nero", ma crea anche mostri. Come si possono comportare i governi per facilitare usi etici dei dati e per renderli protagonisti di azioni con alto impatto sociale?"

L'utilizzo dell'Intelligenza artificiale da parte dei soggetti pubblici ci pone di fronte a una serie di sfide etiche, giuridiche e tecnologiche. Se da un lato ci consente di migliorare il rapporto della pubblica amministrazione con i cittadini, abilitando servizi più efficienti e personalizzati, dall'altro, se non responsabilmente "governata", comporta una serie di rischi che possono compromettere i diritti fondamentali degli individui.

Consapevole di questo, AgID ha recentemente pubblicato il primo Libro bianco sull'intelligenza artificiale al servizio del cittadino. Il documento, frutto di un partecipato lavoro di consultazione, stabilisce le prime linee guida per un utilizzo socialmente responsabile dell'Intelligenza artificiale, fornendo una cornice valoriale di riferimento alle amministrazioni pubbliche, nonché indicazioni su come sfruttare al meglio queste tecnologie a vantaggio della col-

lettività. Il Libro bianco rappresenta l'inizio di un percorso progettuale finalizzato a promuovere un utilizzo corretto e efficace dell'Intelligenza artificiale nella Pubblica Amministrazione e a costruire soluzioni che possano portare concreti benefici ai cittadini.

INTERNET OF HUMANS & THINGS

Rispondono il Prof. Renato Marini e l'Avv. Davide De Lungo, rispettivamente Direttore e Tutor del Master "Internet of Humans & Things"

"Quali sono le ragioni che hanno spinto due esperti di diritto a organizzare il nuovo master in Internet of Humans & Things, un tema che sembrerebbe tipicamente appannaggio dei tecnologi?"

Ormai da tempo, Internet non è più un mero fenomeno "virtuale", o una prospettiva potenziale di sviluppo futuribile, ma una realtà del tutto concreta, in costante evoluzione, che pervade a tutti i livelli la vita di ognuno di noi.

Il nostro impegno in questo Master nasce dalla consapevolezza che la missione del diritto è regolare i rapporti sociali, consentendone lo sviluppo entro un quadro (possibilmente, non soffocante) di regole certe. Internet, oltre a essere un fenomeno tecnologico, è un fenomeno umano e sociale, e dunque richiede la mediazione del diritto: del diritto costituzionale, per quanto riguarda l'ambito del sistema democratico, dei diritti e delle libertà; del diritto penale, per il cybercrime; del diritto civile e commerciale, per la regolazione dei traffici, dell'IP, e via discorrendo.

In questa prospettiva, serve uno sforzo multidisciplinare: internet è un fenomeno complesso, che impone a tutti i protagonisti del settore uno sforzo di condivisione delle proprie competenze e sensibilità, per raggiungere risultati in termini di comprensione e regolazione del tutto fuori dalla portata di approcci "monocordi".

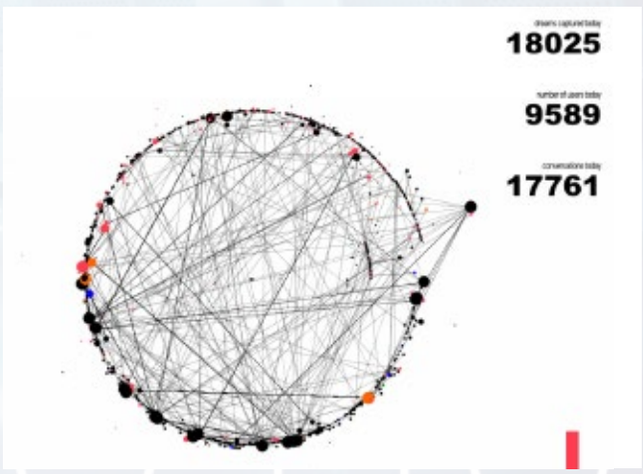
Per rispondere alla domanda, in definitiva, sono il fattore umano e la multidisciplinarità di internet i principali "inneschi" che ci hanno spinto a partecipare all'iniziativa del Master.

PRIVACY E BIG DATA

Risponde l'Onorevole Federica Zanella, componente Commissione Trasporti, Poste e Telecomunicazioni della Camera dei Deputati, Presidente Corecom Lombardia dal 2013 al 2016

"Lei è da sempre molto sensibile e attiva rispetto al tema della privacy e dei big data. Il nuovo Regolamento europeo apre numerosi scenari, opportunità e problematiche. In questo quadro così complesso, qual è secondo Lei uno dei terreni cruciali per le imprese del nostro Paese?"

Il tessuto economico-industriale italiano, come noto, è costituito per la gran parte da PMI. Il tema centrale, dunque, non può che essere quello di coniugare due esigenze, entrambe fondamentali: quella di tutela dei dati personali da un lato; quella di preservare le PMI, e con esse l'economia del nostro Paese, rispetto ad oneri burocratici eccessivi e irragionevoli rispetto alle attività che esse svolgono, e alle risorse organizzative di cui dispongono. La battaglia – e di questa già mi sono fatta promotrice in un incontro tenutosi con tutti i protagonisti del settore presso la Camera lo scorso 10 maggio – è di coinvolgere le istituzioni, gli operatori del settore e la società civile per elaborare sul punto una soluzione condivisa e sostenibile, che tenga assieme tutte le esigenze in campo, e valorizzi una delle più importanti e qualificanti realtà italiane: quella delle PMI.



Uno studio sul traffico generato dai social networks in 10 minuti nella città di Detroit

DIGITAL CULTURE E HUMAN ECOSYSTEMS

NUOVE FORME DI DATI E DI PROCESSI CULTURALI, PER PORTARE L'AZIENDA FUORI DAL LABORATORIO E RENDERLA PROTAGONISTA NELLA SOCIETÀ

di Salvatore Iaconesi

Il centro di ricerca Human Ecosystems Relazioni (HER) fonda la sua attività su un approccio metodologico innovativo, supportato da tecnologie d'avanguardia.

Il metodo è quello della Agopuntura Digitale (recentemente pubblicato, nella sua versione di applicazione urbana, sul volume Digital Urban Acupuncture edito da Springer International). L'Agopuntura Digitale si basa su due principi fondamentali:

1) il focus sulla possibilità di utilizzare i dati per comprendere il funzionamento dinamico degli ecosistemi relazionali (ad esempio tra cittadini, aziende, clienti, membri di una organizzazione, territori, o anche in maniera ibrida, misurando le relazioni tra persone e ambienti, o con oggetti connessi all'internet delle cose);
2) la necessità di rendere i dati protagonisti di processi socio-culturali, per coinvolgere e co-progettare, trasformando i clienti in partner.

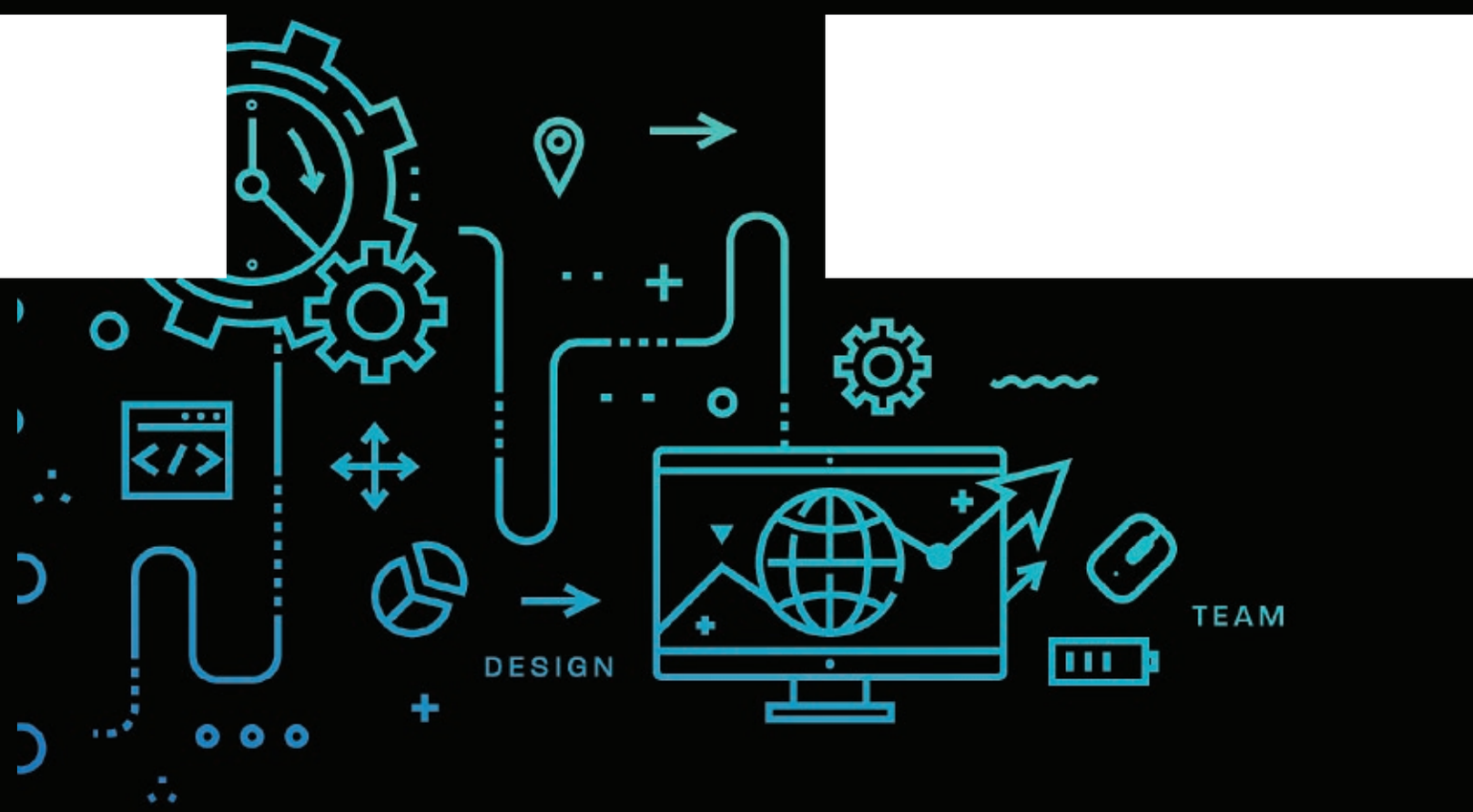
Il metodo prevede la raccolta di grandi quantità di dati (da social network, sensori, service touchpoint, spazi, interazioni, database esistenti) che poi vengono elaborati utilizzando tecniche avanzate quali l'analisi di linguaggio naturale (che HER effettua in 29 lingue), il machine/deep learning, l'analisi geografica e di rete, l'analisi emozionale ed altre, per caratterizzare gli ecosistemi relazionali che corrispondono al processo osservato.

A tal fine, il metodo prevede anche l'uso di particolari tecniche che, attraverso gli strumenti dell'arte e del design, consentono di coinvolgere le persone sin dall'inizio, così da massimizzare la generazione dei dati e la loro qualità, e per riposizionare l'intera operazione in maniera collaborativa, non riducendosi a raccogliere dati dalle persone, ma con le persone: i clienti diventano partner e iniziano a seguire attivamente l'organizzazione in un percorso.

A questo punto la metodologia dell'Agopuntura Digitale prevede che i dati siano resi disponibili sotto forma di data commons: un bene comune di dati. Questa azione ha diversi vantaggi: innanzitutto consolida il rapporto con le persone, e consente di creare impatto sociale, in quanto i dati così "liberati" possono essere resi protagonisti di azioni di formazione, creatività e cultura; e, poi, perché caratterizza ulteriormente il processo, consentendo di affrontare in maniera completamente differente le problematiche della privacy, del coinvolgimento delle audience, della costruzione del senso dai dati mediante il processo di interpretazione. I dati vengono resi oggetto di azioni congiunte con la popolazione, tra istruzione, cultura, arte e creatività. Non solo, quindi, sono utili a prendere decisioni, ma sono elemento fondamentale per conoscere l'ecosistema relazionale e le sue dinamiche di funzionamento e per coinvolgerlo nella progettazione delle decisioni, arrivando alla figura del partner: non più rinchiuso nel ruolo del cliente, la persona partecipa attivamente al solido rapporto costruito con l'organizzazione, garantendo fiducia, adesione, stewardship e attivazione.

In questa fase vengono utilizzati di nuovo gli approcci e gli strumenti dell'arte e del design. I dati diventano opere d'arte meravigliose, installazioni interattive, workshop per grandi, piccini, studenti, anziani, professionisti ed altri.

Questo consente di aumentare esponenzialmente il livello di rilevanza dei dati per le persone, e quello di accessibilità e desiderabilità, permettendo quindi non solo di coinvolgere, ma anche e soprattutto di posizionare l'organizzazione al centro dell'ecosistema relazionale, diventandone un elemento fondamentale e prezioso. L'arte e il design diventano la strategia per il coinvolgimento attivo e per l'ottenimento di impatti sociali misurabili. •



CASE

Ecosistema dell'Innovazione di Kansas City

In collaborazione con la Ewing Marion Kauffman Foundation abbiamo utilizzato la tecnica dell'Agopuntura Digitale per realizzare uno studio sull'ecosistema dell'innovazione a Kansas City, la città natale della fondazione, il centro cui dedica i maggiori sforzi. L'obiettivo era di comprendere quali dati potessero essere utilizzati per comprendere quali modelli relazionali fossero caratteristici dell'ecosistema attuale – tra università, startup, incubatori, acceleratori, investitori, istituzioni –, come Kansas City fosse in grado di "uscire" dal suo territorio – per attrarre talenti, investitori, aziende internazionali –, e quali fossero i modi in cui si sarebbe potuto intervenire per promuovere gli obiettivi strategici. Abbiamo iniziato dai social network. Abbiamo raccolto dati dai principali operatori (università, startup, acceleratori, incubatori, investitori, istituzioni) per vedere come comunicassero, con chi, in che modalità, attuando quali generi di collaborazioni, e verificando quali fossero i rapporti con tutto ciò che non era propriamente a Kansas City (più precisamente nella Greater Kansas City, che corrisponde più o meno al concetto di città metropolitana).

I dati sono stati visualizzati inizialmente utilizzando mappe e network-graph, per rappresentare le origini geografiche e le relazioni delle interazioni. Poi si è optato per creare rappresentazioni di nuovo tipo, in cui le informazioni tratte dall'analisi di linguaggio naturale andassero a influire direttamente sul posizionamento dei nodi. Ad esempio, qualora ci fosse un evidente senso di collaborazione tra due soggetti, i nodi ad essi corrispondenti nel grafo relazionale sarebbero stati posizionati su un certo orbitale. Il risultato, come si può vedere nell'immagine, è di immediata lettura: i rossi sono a Kansas City, i blu sono all'esterno, se sono nell'orbitale esterno collaborano con soggetti in città, se sono in quello interno collaborano con soggetti fuori da Kansas City, se non sono negli orbitali non collaborano.

Queste ed altre visualizzazioni, quindi, hanno permesso di progettare gli interventi per aumentare le sinergie sia all'interno dell'area cittadina che nello scenario internazionale, ad esempio guardando anche a quali nodi non fossero presenti nell'ecosistema attuale, per poter progettare le iniziative di comunicazione e interazione che fossero capaci di portarli dentro.

Osservatorio AI

In occasione della creazione della Task Force sull'Intelligenza Artificiale ad opera dell'Agenzia per l'Italia Digitale (AgID), il centro di ricerca HER ha realizzato un Osservatorio italiano sull'IA. Utilizzando dati tratti dai social network e analizzati utilizzando le tecniche di Natural Language Processing, l'osservatorio ha identificato i temi della discussione sull'IA in Italia e la distribuzione geografica di conversazioni, operatori e iniziative. Oltretutto, l'osservatorio include anche le caratteristiche di analisi emozionali, che permettevano di comprendere quali sensazioni fossero connesse ai principali temi di discussione, alcuni dei quali, in questo caso, erano molto delicati, trattando il futuro dell'Intelligenza Artificiale con le implicazioni sul lavoro, etiche e sociali.

L'osservatorio ha consentito anche di monitorare l'efficacia nel realizzare un ecosistema relazionale sull'Intelligenza Artificiale in Italia. Man mano che le iniziative dell'AgID e della Task Force procedevano era infatti possibile monitorarne i risultati: si creavano relazioni stabili a seguito delle iniziative?

Future of Internet

In partnership con PlusValue, il centro di ricerca HER ha realizzato uno studio europeo sul Futuro di Internet. Questo è un tema di fondamentale importanza, su cui la Commissione europea basa dal 2018 l'intero programma di Next Generation Internet. Lo studio in questione ha preso parte, per la parte di analisi dei big data, all'iniziativa ReiSearch, promossa da Atomium insieme alla Commissione europea e al Parlamento europeo. Il focus della ricerca è stata la comprensione degli impatti portati dall'evoluzione di Internet e delle nuove tecnologie (come l'intelligenza artificiale, la robotica, l'Internet of Things, i big data) per come erano percepiti dagli abitanti europei che si esprimono sui social network, e quali fossero le dinamiche sociali e relazionali che portano a questo genere di espressione. In particolare, non risultava interessante solo un semplice elenco di tematiche con la valutazione del sentiment associato. Con lo studio si cercava di comprendere "da dove venissero" queste espressioni, da quali fenomeni sociali e della comunicazione originassero. Sono stati raccolti diversi milioni di messaggi da cui ne sono risultati analizzati più di seicento mila (selezionati in base alla rilevanza). Da questi sono state tratte le tematiche discusse (tramite algoritmi di topic discovery) e ne sono state analizzate le dinamiche relazionali e comunicazionali, al fine di arrivare alla compilazione di tre profili utente principali. Ciascuno di essi descrive la tipologia di contesto sociale e comunicazionale che porta un soggetto a posizionarsi nel profilo, e a quali sfide e opportunità corrisponde.

Tutti i bambini hanno dei sogni. Realizzarli per alcuni conta di più.

Make-A-Wish Italia Onlus aiuta i bambini affetti da gravi patologie a esaudire i loro sogni.

Trasformiamo ogni desiderio in un bambino più forte.

Contribuisci anche tu, scopri come su makeawish.it

MAKE-A-WISH®
Italia Onlus

AZIMUT
CAPITAL MANAGEMENT

GRUPPO AZIMUT
AZ FUND
MANAGEMENT SA

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. I dati si riferiscono a elaborazioni basate su dati storici e i risultati passati non sono indicativi di quelli futuri. Il presente documento non costituisce un'offerta o una sollecitazione all'investimento. L'investimento in fondi di investimento mobiliare comuni non assicura il mantenimento del capitale né offre garanzie di rendimento. Si rimanda al materiale informativo per i rischi tipici associati all'investimento. Prima dell'adesione è necessario leggere il prospetto informativo disponibile presso i collocatori autorizzati nonché sul sito www.azimut.it. Per valutare le soluzioni più adatte alle proprie esigenze personali, si consiglia di rivolgersi al proprio consulente finanziario.