

Banche

Massiah (Ubi) al Ft: l'ops di Intesa creerebbe una sorta di monopolio Fond Crc: non conforme ad attese



Victor Massiah
ceo di Ubi Banca

(f.mas.) Se andasse in porto, l'offerta su Ubi di Intesa Sanpaolo «creerebbe una sorta di monopolio, e non sarebbe appropriato. Spagna, Francia o Regno Unito hanno diversi istituti grossi, l'Italia ne ha solo uno». Lo ha detto ieri al *Financial Times* il ceo di Ubi, Victor Massiah, mettendo sul piatto una proposta alternativa per i soci: «Se Ubi resterà indipendente, una proposta di m&a con un'altra banca sarà finalizzata entro fine

anno». Ubi, spiega Massiah, non ha mosso passi in tale direzione perché le regole Bce erano stringenti nelle richieste di patrimonio. Le nuove regole post Covid richiedono invece meno capitale per le fusioni. I soci Ubi si muovono tuttavia in ordine sparso. Lunedì Cattolica, che è nel patto di consultazione Car con l'1%, ha deciso di aderire all'Ops. Ieri invece la Fondazione Cr Cuneo (al 5,9% e membro del Car), ha ribadito: «L'Ops come

attualmente prospettata presenta elementi non conformi alle attese della Fondazione». Il presidente Giandomenico Genta continuerà «nelle attività di istruttoria e interlocuzione con i vari soggetti coinvolti». Venerdì tocca alla Fondazione Banca Monte di Lombardia (3,9% e membro del Car): i due enti punterebbero a un rialzo dell'offerta attuale di 17 nuove Intesa ogni 10 Ubi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Francese: in Europa consumi su del 7%

La corsa al riso Euricom: «Ordini cresciuti del 30%»

Il riso come la farina, introvabile sugli scaffali d'Italia durante il lockdown. Lo confermano i numeri di Euricom, multinazionale del riso proprietaria dello storico marchio Curtiriso, che da febbraio ad aprile ha registrato un boom di ordini tra il 25 e il 30%. Tanto che nei primi tre mesi del 2020 la società ha raggiunto i 214 milioni di euro di fatturato e secondo gli ultimi dati Nielsen, a maggio, Curtiriso risultava l'azienda del settore che ha visto crescere di più la propria quota di mercato (+1%).

Un trend positivo che secondo il ceo Mario Francese — anche presidente dell'Associazione Industrie Risiere Italiane (Airi) — potrebbe continuare nei prossimi mesi seppur con numeri più contenuti. «Da maggio — spiega — i consumi, sia in Europa che in Italia, si sono stabilizzati. Siamo tornati alla normalità, anche se è vero che durante il lockdown il riso è stato tra gli alimenti più consumati dagli italiani, soprattutto nella varietà per risotti». La tendenza a fare scorte durante la pandemia ha così fatto volare gli ordini della società che è presente in 40 paesi con i suoi prodotti e conta undici impianti produttivi sparsi tra Italia, Spagna, Portogallo, Grecia, Olanda e Polonia. Il gruppo — che ha chiuso il 2019 con 640 milioni di euro di fatturato consolidato e un ebitda di 33 milioni — ha continuato a lavorare a pieno regime durante l'emergenza per rispondere alla domanda eccezionale del grande pubblico. Un lavoro impensabile senza lo sforzo straordinario dei dipendenti. «Ci siamo preoccupati da subito — racconta Francese — di mettere in sicurezza il nostro personale. Abbiamo circa mille dipendenti diretti, il 60% in Italia, e non potevamo continuare a produrre senza tutelare le persone pri-



Al vertice
Mario Francese,
amministratore delegato della multinazionale Euricom

ma». Per il 2020 Francese si definisce ottimista, guardando ai numeri. «Esportiamo in tutta Europa e negli ultimi cinque anni i consumi di riso sono cresciuti del 7%, in Italia addirittura del 25%», aggiunge. I motivi sono diversi e hanno a che fare con la concezione del riso come alimento sano. Un peso rilevante lo ha poi il consumo etnico. Basti pensare al sushi o alle poke che hanno, ad esempio, conquistato città come Milano e Roma. «Incidono poi i consumi dei derivati come le gallette di riso. Considerato il quadro e i risultati eccezionali di questi mesi pensiamo di poter chiudere l'anno in crescita», conclude il ceo.

Diana Cavalcoli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

EXPORT ECONOMY

Lo studio della Fondazione Etica

Pagamenti pubblici Chi vince? Lazio, Liguria e Toscana

Tredici regioni su 21 saldano le fatture in anticipo sulla scadenza. Lazio, Liguria e Toscana pagano i fornitori in meno tempo e solo la Campania paga poco oltre i 30 giorni.

È questa la mappa della tempestività dei pagamenti della pubblica amministrazione, elaborata da Fondazione Etica su dati del Mef. È proprio di questi giorni infatti la pubblicazione dal parte del ministero dell'Economia, dei dati relativi ai debiti commerciali e i tempi di pagamento della Pa. I tempi, tanto più durante l'emergenza Covid, sono diventati cruciali. Ma i numeri del 2019 parlano di un netto miglioramento rispetto all'anno precedente: per legge infatti, il pagamento al fornitore da parte



Fondazione
Paola Caporossi,
direttrice e
cofondatrice
di Fondazione
Etica

delle Pa deve avvenire entro 30 giorni (60 per la sanità) dalla data di ricevimento della fattura. Nel 2019 c'è stata una riduzione generalizzata dei giorni per 19 Regioni su 21: solo per Campania e Puglia si riscontra un peggioramento. E il dato dei 30 giorni risulta superato solo da 3 Regioni, tutte del Sud: Basilicata e Molise, rispettivamente con 88 e 99 giorni, e la Campania che sfiora per poco (34 giorni).

«È un problema però che non riguarda solo il Sud — spiega Paola Caporossi, direttrice di Fondazione Etica —, tant'è che tra i dieci comuni peggiori debitori troviamo anche Alessandria. Torino si porta dietro ancora dei problemi di indebitamento per le olimpiadi ma certo la situazione non è paragonabile con il resto del Sud. Anche per i Comuni la situazione è migliorata nonostante i tagli delle risorse degli ultimi tempi». I 3 Comuni che risultano peggiori debitori appartengono 2 alla Campania e 1 al Piemonte. Napoli, in particolare, si dimostra non solo il debitore meno puntuale tra i capoluoghi di provincia, ma anche l'unico che supera l'anno (quasi 400 giorni). Il penultimo in classifica è Alessandria, con 242 giorni, seguito a breve distanza da Salerno, con 227.

Un capitolo a parte va dedicato a come viene calcolato dal Mef questo cosiddetto «indicatore di tempestività»: si tratta infatti della «somma, per ciascuna fattura emessa a titolo corrispettivo di una transazione commerciale, dei giorni effettivi intercorrenti tra la data di scadenza della fattura o richiesta equivalente di pagamento e la data di pagamento ai fornitori moltiplicata per l'importo dovuto, rapportata alla somma degli importi pagati nel periodo di riferimento».

C.D.C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

New York La presentazione



Wall Street La via della Borsa americana

Start up, la guida dell'Ice oltre Atlantico

Si è svolto ieri, organizzato dall'Ice di New York, alla presenza dell'ambasciatore d'Italia negli Stati Uniti Armando Varricchio, l'evento digitale di lancio della nuova Guida pratica per le start up italiane che vogliono entrare nel mercato Usa, che resta una delle maggiori opportunità internazionali per di accesso ai capitali e sviluppo commerciale di servizi e prodotti. Agli oltre 200 partecipanti l'Ambasciatore ha ricordato come «l'innovazione sia un fattore fondamentale per trainare la ripresa»

Italia, Ue e Usa: la realtà dei numeri. Ora una ripresa condivisa

«Dalle aziende statunitensi nel nostro Paese donazione di 50 milioni. Crediamo nel nostro principale alleato»

di **Simone Crolla***

La pandemia è un'emergenza globale che ha investito oltre 200 Paesi: più di 12,5 milioni di persone hanno contratto il virus e sono 559.998 i decessi.

Da giorni l'America viene descritta come un Paese sull'orlo del precipizio. Tuttavia, per l'Italia può essere l'opportunità per rinsaldare la profonda amicizia che da sempre la lega agli Usa. Un dato spicca su tutti: 50 milioni di euro. Tanto hanno donato le aziende americane presenti nel nostro Paese. Una straordinaria generosità, possibile grazie anche all'incredibile lavoro dell'Ambasciatore Eisenberg e dell'Ambasciatore Varricchio.



Il profilo
Simone Crolla,
consigliere delegato di American Chamber of Commerce in Italy

Per comprendere quello che sta succedendo tra le due sponde dell'Atlantico, dobbiamo guardare ai numeri, confrontando la situazione americana con quella italiana ed europea, usando i dati elaborati dal Centers for disease control, dal ministero della Salute e dallo European centre for disease prevention and control. I casi registrati negli Stati Uniti sono 3.171.312, lo 0,97% sul totale della popolazione, in Italia 242.827 (0,4%) e in Europa 1.578.229 (0,31% della popolazione, includendo il Regno Unito). In merito ai decessi, gli Usa ne hanno registrati 133.666, 0,04% della popolazione totale, mentre l'Italia 34.945 (0,06%) e l'Europa 179.168 (0,03%). Situazione tamponi: negli Usa a oggi se ne contano 40.787.857, il

12,43% del totale della popolazione, in Italia 5.900.552 (9,78%), mentre in Europa 43.597.211 (pari all'8,48%).

Stando alla «fredda» logica dei numeri, si può trarre la conclusione che negli Usa la situazione non è poi così differente da quella italiana ed europea, sebbene in Europa sia in una fase di coda della pandemia. La conferma di questo ci arriva guardando al rapporto tra decessi e numero di contagi: negli Usa è pari al 4,21%, in Italia al 14,39%, in Europa all'11,35%. In merito alla situazione economica, si intravedono segnali di ripresa negli Usa. A giugno sono stati creati 4,8 milioni di posti di lavoro, secondo il Department of labor, l'aumento mensile maggiore della storia Usa, con un tasso di disoccu-

pazione sceso all'11,1%. La realtà, dunque, sembra confermare un veloce ritorno alla crescita, supportata dalle misure di stimolo — prima fra tutte il Cares Act — messe in campo dall'Amministrazione di concerto con la Fed. Per il Fondo monetario internazionale, nel 2020 l'economia statunitense dovrebbe frenare dell'8%, con un rimbalzo positivo del 4,5% nel 2021. Numeri lontani da quelli dell'Eurozona, che nel 2020 vedrà una contrazione del Pil del 10,2% (+6% nel 2021). Capitolo Italia: calo del Pil 2020 di -12,8% e 6,3% nel 2021; una situazione aggravata dal lockdown più prolungato in Ue e dal rischio di vedere cancellati, secondo le stime Ocse, tra gli 1,15 e gli 1,48 milioni di posti di lavoro. Prima del Covid gli investi-

La crescita

● Le aziende americane presenti nel nostro Paese hanno donato 50 milioni di euro

● Prima del Covid gli investimenti italiani negli Usa sono saliti del 350% tra il 2003 e il 2018. E gli Usa sono presenti in Italia con 38,5 miliardi di dollari (+66,5% nel periodo 2003-2018)

menti italiani negli Usa sono cresciuti del 350% tra il 2003 e il 2018 (ultimo dato aggregato disponibile), passando da 6,9 a 31,3 miliardi di dollari. Numeri simili anche per gli Usa, presenti nel nostro Paese con 38,5 miliardi di dollari (in crescita del 66,5% nel 2003-2018).

Dobbiamo essere incisivi per far ripartire con slancio la nostra economia. Riavvolgendo il nastro della storia di qualche decennio e ripensando ai benefici derivanti dal Piano Marshall, oggi più che mai dobbiamo volgere il nostro sguardo dall'altra parte dell'Oceano, rafforzare l'asse con gli Stati Uniti e tornare a credere nel nostro principale alleato.

*Consigliere Delegato American Chamber of Commerce in Italy

© RIPRODUZIONE RISERVATA