



CONFINDUSTRIA
SALERNO



SELEZIONE ARTICOLI D'INTERESSE IMPRENDITORIALE

MARTEDI' 28 GENNAIO 2025

Il fatto - La HR manager di Agrioi, sottolinea la particolare attenzione della ditta verso le risorse umane in aziende

"Il lavoratore deve potersi sentire a proprio agio nei luoghi di lavoro"

di Erika Noschese

Nella storia di digitalizzazione di Agrioi, PMI con radici a Roccamadama che dal 1989 produce olio extravergine di oliva, emergono come elementi principali la valorizzazione delle tradizioni locali, l'attenzione alla sostenibilità ambientale, l'utilizzo di tecnologie avanzate e la costante ricerca di elevati standard produttivi. La combinazione di questi fattori ha portato Agrioi a ottenere diversi riconoscimenti, tra cui il PMI Award 2024, conferito dall'Osservatorio Innovazione Digitale nelle PMI della POLIMI School of Management per il progetto "Frantoio 4.0", che applica le tecnologie dell'Industria 4.0 alla produzione olearia, migliorando la qualità del prodotto, la sostenibilità del processo produttivo e la trasparenza nella filiera. Analizzando questi valori, si nota l'importanza dell'attenzione al personale aziendale e alla sua formazione, necessaria affinché tali concetti possano essere tradotti in iniziative concrete e di successo. Come evidenziato dalla ricerca sul tema della formazione nelle PMI condotta dall'Osservatorio, il successo delle iniziative di transizione digitale e verde delle piccole e medie imprese italiane richiede particolare attenzione alle risorse umane.

La formazione rappresenta una leva strategica che aumenta la competitività delle PMI, rafforza la resilienza e l'adattabilità al mercato, migliorando l'attrattività per nuovi talenti. "Per parlare del ruolo della formazione in Agrioi - afferma Maria Carmela Calabrese, HR Manager dell'azienda - devo ripercorrere il percorso effettuato a partire dal 2018, quando abbiamo realizzato un importante ampliamento strutturale e di innovazione tecnologica attraverso l'inserimento dei macchinari 4.0 nell'area produzione e nel frantoio, anche grazie ai finanziamenti pubblici. In questa occasione abbiamo deciso di intraprendere un percorso formativo, per far comprendere ai collaboratori che il cambiamento non deve essere percepito come negativo. Ho quindi iniziato a promuovere personalmente l'importanza della formazione in azienda, portando gradualmente il tema nelle riunioni del vertice aziendale e cercando di cambiare la cultura aziendale". La Calabrese rac-



Maria Carmela Calabrese

conta di aver posto in primo piano l'importanza del capitale umano, seguendo i principi di Theodore Schultz, premio Nobel per l'economia, che per primo utilizzò questo termine nel 1961 per identificare l'insieme di conoscenze, competenze, abilità, emozioni e capacità relazionali acquisite durante la vita da un individuo e finalizzate al raggiungimento di obiettivi sociali ed economici, fondamentali per sostenere la crescita economica e rafforzare la coesione sociale, così come per introdurre le innovazioni tecnologiche e organizzative da cui dipende la produttività.

Secondo la HR manager "il termine capitale umano indica anche la capacità del gruppo di mettere a disposizione le proprie conoscenze e avere la volontà di migliorare attraverso i meccanismi di promozione. Da qui siamo partiti per cambiare la cultura aziendale e mettere in evidenza valori sani, importanti, forti, affinché potessero spronare il personale e costituire una motivazione al cambiamento. Così siamo riusciti a motivare le nostre persone, anche aprendo le porte a stakeholder esterni come poeti, scrittori, musicisti, imprenditori, funzionari di enti pubblici, rappresentanti del mondo universitario e politico, insomma, chiunque potesse dare un contributo". Questo percorso propedeutico, apparentemente distante dai ritmi della quotidianità lavorativa, ha favorito la creazione di un ambiente

positivo, favorevole alla crescita professionale e personale delle risorse umane, necessario ad accompagnarle nella formazione vera e propria. Secondo l'intervistata: "Queste iniziative hanno arricchito e diffuso cultura su questi valori, aumentando motivazione e curiosità. Si è rafforzando il senso di appartenenza coinvolgendo attivamente il personale nelle discussioni. Di conseguenza, i corsi di formazione su informatica, lingue straniere, cybersecurity e altre tematiche sono stati affrontati con maggiore consapevolezza e motivazione: il personale era desideroso di iniziare la formazione tecnica, sentendola come un bisogno piuttosto che un dovere".

Una delle principali iniziative illustrate dalla Calabrese riguarda lo sviluppo di un percorso di counseling in collaborazione con uno psicologo del lavoro e una psicopedagogista, con l'obiettivo di supportare i collaboratori nello sviluppo di una maggiore autoefficacia e consapevolezza di sé stessi, utile anche a collaborare meglio con il gruppo. I benefici sono evidenti: "Oggi - dichiara la HR Manager di Agrioi - i nostri collaboratori ci segnalano proattivamente i loro bisogni formativi, chiedendoci di attivare iniziative per soddisfarli. Il percorso affrontato ha avuto risvolti positivi in termini di efficienza e produttività per l'azienda, così come di reputazione all'esterno". Il racconto non si sofferma esclusivamente sui traguardi

L'Osservatorio Innovazione Digitale nelle Pmi della Polimi ha premiato il progetto

raggiunti, ma mette in luce alcune delle difficoltà affrontate, tra cui gli ostacoli legati all'accesso agli strumenti di formazione finanziata. Inoltre, sottolinea l'importanza di una buona pianificazione iniziale, la definizione di una strategia chiara e la volontà del vertice aziendale di seguirla e appoggiarla. La valutazione delle competenze possedute come punto di partenza per individuare le esigenze formative future: "Effettuiamo periodicamente la pianificazione della formazione e la valutazione del fabbisogno di competenze, anche attraverso questionari, per identificare eventuali gap o necessità non ancora intercettate", afferma la Calabrese. L'esperienza di Agrioi si collega ai dati della Ricerca dell'Osservatorio Innovazione Digitale nelle PMI, secondo cui solo il 47% delle PMI italiane conduce attività di valutazione delle competenze presenti in azienda e solo il 37% effettua una programmazione formalizzata delle attività di formazione. Per quanto riguarda la valutazione delle competenze necessarie in futuro (forecasting), solo circa il 10% delle PMI italiane dichiara di averla integrata nella propria strategia aziendale, contro il 70% che non conduce tale attività, rischiando di non rispondere tempestivamente a eventuali esigenze future. Su questo tema, la testimonianza di Agrioi sottolinea l'importanza di collaborare con enti di formazione esterna, sia per pianificare i corsi, sia per avere linee guida e un quadro più chiaro dell'offerta formativa presente sul mercato. A livello nazionale, secondo i dati dell'Osservatorio PMI, le figure più frequentemente coinvolte nelle attività di formazione formale sono operai e impiegati (69%), mentre meno della metà delle aziende coinvolge dirigenti o quadri. Questa è l'esperienza sensibile in Agrioi, come affermato dalla HR manager: "Facciamo formazione a vari livelli. Ad esempio, per i rappresentanti dei nostri prodotti organizziamo seminari, coinvolgendo il vertice e altri collaboratori, prevedendo

esperienze di assaggio per comprendere e interpretare meglio gli aspetti chimici, fisici e organolettici. Produciamo e condividiamo report sull'andamento del mercato, su come approcciarsi ai nuovi clienti e fidelizzare quelli già acquisiti. Queste occasioni rafforzano il senso di appartenenza e unione all'interno dell'organizzazione, rendendoci al contempo più attrattivi per i nostri stakeholder". L'attenzione al personale e alla formazione come elemento di attrattività La Calabrese sottolinea che l'attrattività è un concetto chiave per l'organizzazione, in quanto evita il turnover, creando fiducia e fedeltà. Tra le molte iniziative intraprese a questo scopo, ricorda la creazione di una sala relax, il coinvolgimento del personale in attività ludiche, il restyling delle divise e la disponibilità nei distributori automatici di prodotti alimentari ecosostenibili e sani. Questi aspetti favoriscono il reclutamento di nuovo personale, necessario viste le competenze specialistiche richieste nel settore e gli avanzamenti tecnologici realizzati dall'azienda. "Il candidato deve sentirsi a proprio agio nell'ambiente lavorativo per dare il meglio - afferma la Calabrese - In fase di selezione cerchiamo di capire se il lavoro è davvero di interesse per il candidato, se possa rimanere in azienda e appassionarsi del proprio lavoro. Sono concetti teorici poco applicati nella realtà, ma li abbiamo inseriti nella visione e missione della nostra organizzazione". In conclusione, passando dai "concetti teorici" alle iniziative pratiche, l'esperienza di Agrioi fornisce spunti su come l'attenzione riservata al personale aziendale e alla sua formazione, combinata con lo spirito propositivo della direzione HR, il costante appoggio del vertice aziendale, il lavoro di tutto il personale e una strategia ben definita, abbiano contribuito a cambiare l'azienda, rendendola più preparata ad affrontare la transizione digitale ed ecologica.

Campania Centro in crescita «È tra le prime Bcc del Sud»

La banca battipagliese al top per raccolta, finanziamenti e impieghi

CREDITO & FINANZA

battipaglia

Banca Campania Centro, parte del Gruppo BCC Iccrea e della Federazione Banche di Comunità Credito Cooperativo Campania Calabria, ha chiuso il 2024 con numeri in crescita e con un indice di solidità patrimoniale (CET1) superiore al 35%. La banca si è confermata una realtà di riferimento nel panorama bancario del Mezzogiorno e nazionale, consolidandosi come la prima BCC in Campania per patrimonio e tra le prime per solidità.

Le parole chiave che hanno guidato il lavoro del Presidente

Camillo Catarozzo,

del Direttore Generale **Danilo Trabacca** ora e, sino al 2023, di **Fausto Salvati**, nonché della Governance, sono crescita, trasparenza e vicinanza al territorio.

Questi pilastri hanno permesso alla banca, grazie al costante impegno profuso da parte di tutti i suoi dipendenti, di rafforzare la propria presenza tra giovani, famiglie e professionisti, con prodotti finanziari dedicati, iniziative culturali e interventi sociali mirati, come la distribuzione di 33 tonnellate di generi alimentari e 1.500 pacchi per le famiglie in difficoltà.

«Siamo una casa di vetro», ha ribadito il Presidente Catarozzo, sottolineando che trasparenza e solidità sono i valori distintivi dell'istituto.

«I numeri parlano chiaro: siamo la prima banca in Campania per patrimonio netto e che ha visto crescere il proprio indicatore di solidità patrimoniale dal 22,5% del 2019 al 35% del 2024, collocandola tra le prime banche di comunità. Questi risultati dimostrano un percorso solido e condiviso. Dal 2019 all'anno appena concluso, i principali dati di bilancio hanno registrato tutti una crescita significativa, proseguendo nella continuità del lavoro di Silvio Petrone, che è stato un punto di riferimento per tutti noi», ha aggiunto il Presidente Catarozzo. Che sottolinea: «La raccolta complessiva da clientela è stata di oltre 935 milioni, gli impieghi lordi verso clientela hanno superato i 390 milioni di euro, i finanziamenti erogati alle partite iva ed ai privati hanno raggiunto i 90 milioni di euro, dato record per la banca. Particolarmente importanti e positivi sono i risultati conseguiti nel comparto del credito anomalo, in ulteriore riduzione sia in valore assoluto che relativo rispetto al già lusinghiero del dato 2023. Il 2024 si chiude infatti con un rapporto tra credito anomalo e totale crediti (Gross NPL Ratios) del 3,67% (nel 2019 il rapporto era del 18,2%), in miglioramento anche rispetto al piano industriale che, per il 2024, prevedeva un rapporto del 4,2%. Questi dati sono esplicativi dell'eccellente stato di salute della banca che ci consente di affermare che siamo pronti a continuare ad affrontare le sfide future con lo sguardo rivolto sempre alla comunità»

E il Direttore Generale Danilo Trabacca ha aggiunto: «La banca può contare su basi solide e su una rinnovata capacità, grazie alle specializzazioni ed alla consulenza, di essere a fianco ai nostri soci ed alla nostra clientela. Ogni giorno lavoriamo per rendere Banca Campania Centro sempre più solida ed efficace, nonostante le difficoltà ed un quadro normativo sempre più stringente. Il nostro obiettivo è garantire un servizio migliore e più vicino ai bisogni delle persone investendo sulla crescita professionale dei nostri dipendenti».

Una Banca vicina alle persone.

Oltre ai numeri che confermano la sua leadership regionale, Banca Campania Centro ha continuato a dimostrare il proprio impegno verso il territorio. Tra i risultati più significativi, si contano oltre 5.000 spettatori che hanno partecipato agli spettacoli e alle iniziative culturali organizzate dalla banca.

Un altro traguardo importante è stato l'ingresso nel Registro Nazionale delle Imprese Storiche della Camera di Commercio di Salerno, un riconoscimento che premia una lunga tradizione di affidabilità e impegno.

Banca Campania Centro si conferma leader non solo per i numeri, ma anche per la capacità di ascoltare e rispondere alle esigenze del territorio, dimostrando che una realtà solida può essere anche una realtà umana e vicina alle persone.

(red.eco.)

riproduzione riservata



Il presidente Camillo Catarozzo «Questi risultati dimostrano un percorso solido e condiviso proseguendo nella continuità del lavoro svolto da Silvio Petrone» Il direttore generale Trabacca «Siamo al fianco dei soci e della clientela Il nostro obiettivo è garantire un servizio migliore e più vicino ai bisogni delle persone»



Il presidente dell'Asi accusa Roma per i terreni "espropriati"

EBOLI/CAMPAGNA

EBOLI/CAMPAGNA

«I primi danneggiati siamo noi, per questo motivo abbiamo chiesto l'annullamento del decreto ministeriale che ha creato questo trambusto». Così **Antonio Visconti**, presidente del Consorzio Asi, risponde alle perplessità dei cittadini tra Eboli e Campagna che si sono ritrovati senza più titolo di proprietà sui loro terreni.

Il problema nasce a Roma, Visconti lo conferma: «C'è stata una distribuzione delle particelle dei terreni fatta dalla Capitale. I tecnici del Ministero delle Imprese non si sono nemmeno scomodati a fare un sopralluogo qui in zona. Hanno operato dai loro uffici a Roma e da qui è nato l'errore. Errore che a noi dell'Asi sta costando caro, in sede di contestazioni e di richieste di chiarimenti» prosegue Visconti.

Dall'oggi al domani, i procatari dei terreni nella Piana del Sele hanno perso tutto. Qualcuno lo ha scoperto involontariamente, vendendo il proprio fondo, gli è stato risposto che non era più Centinaia di famiglie sono ancora ignare di quello che è accaduto. L'esproprio fisico non c'è stato. Quello formale, sì. Dalle carte, i privati non risultano più pro-prietari.

La vicenda ha coinvolto una decina di comuni tra Battipaglia, Eboli e l'Alto Sele. I terreni in questione sono attraversati da una condotta dell'Asi che dall'alto Sele trasferisce le acque reflue nel depuratore di Battipaglia. L'Asi ha esercitato in maniera corretta un diritto di servitù, pagando l'indennizzo previsto dalla legge. Fin qui, nessuna sorpresa. Pochi mesi fa, a novembre, una famiglia ebolitana ha incassato la caparra della vendita del terreno. Ma pochi giorni dopo è stata informata che quell'uliveto non era più suo. Ma del ministero romano. (*fra.fae.*)

riproduzione riservata



Antonio Visconti presidente Asi interviene sulla vicenda degli espropri

Parco del Cilento, Sansone eletto presidente

Il sindaco di Ascea supera l'avversario Mondelli. Orlotti sarà il vice. Il Pd si spacca

VALLO DELLA LUCANIA

VALLO DELLA LUCANIA

Il nuovo presidente del Parco Nazionale del Cilento, Vallo di Diano e Alburni è

Stefano Sansone , sindaco di Ascea. Il primo cittadino ha vinto con 59 voti a favore contro **Raffaele Mondelli** , sindaco di Omignano (28 preferenze). Tre le schede nulle, una scheda bianca.

Sansone ha esclamato: «Il nostro territorio è da sempre autonomo e indipendente. Ringrazio il Pd, la sezione provinciale, per il lavoro fatto e il sostegno. Una battaglia da fare tutti insieme per mantenere compatta la Regione. Ma questa è stata la battaglia di tutti i sindaci e delle comunità montane. La mia affermazione è frutto di sostegno condiviso. Per me è grandissima felicità e vi prometto impegno assoluto e sarò presente su tutto il territorio».

Sconfitto ma felice, Raffaele Mondelli, che ha ringraziato chi lo ha votato e non ha lesinato punzecchiature al neo presidente: «Ringrazio tutti quelli che mi hanno sostenuto. Quello di oggi è solo un punto di partenza per dare dignità alla Comunità. Noi collaboriamo per gli interessi del territorio anche se questa battaglia ha visto poca autonomia da parte della comunità». Le parole di Mondelli hanno suscitato la reazione perplessa del neo presidente Sansone.

Il dibattito è stato vivace. Il sindaco di Laurito, **Vincenzo Speranza** , ha invitato a non trasformare l'assemblea in una direzione di partito.

Nanni Marsicano , delegato di Pisciotta ed esponente di Forza Italia, ha attaccato gli esponenti Pd: «non siete uomini d'onore».

Tensione anche tra il delegato della regione Campania, **Nello Mastursi** , e il sindaco di Cuccaro Vetere, **Simone Valiante** .

Seduta sospesa per 15 minuti. Alla ripresa le posizioni non sono cambiate: parte del Pd ha continuato a sostenere Sansone, parte del centrodestra ha appoggiato Mondelli al quale era stata proposta dai vertici salernitani del Pd la vicepresidenza, ipotesi rispedita al mittente.

In serata è stato nominato vice presidente **Giuseppe Orlotti**, primo cittadino di Giugano.

riproduzione riservata



Stefano Sansone neo presidente del Parco Nazionale del Cilento

Rivoluzione Polverificio «Intesa per valorizzarlo»

Siglato l'accordo per la riqualificazione «Attrarre investitori e ricevere proposte»

Scafati

Nicola Sposato

Riqualificare, rigenerare e valorizzare le potenzialità turistiche culturali e sociali del Real Polverificio Borbonico, una struttura dello Stato di grande valore storico-artistico collegata al Parco Archeologico di Pompei. Questo l'obiettivo dell'accordo sottoscritto a Roma dal direttore dell'Agenzia del Demanio, Alessandra dal Verme, dal presidente della Regione Campania, Vincenzo De Luca, dal presidente dell'Ente Parco Regionale del Bacino Idrografico del Fiume Sarno, Vincenzo Marrazzo e dal rettore dell'Università degli Studi di Salerno, Vincenzo Loia. L'idea è attrarre investitori privati nazionali ed internazionali che potranno presentare proposte per la rigenerazione dell'area seguendo le strategie già introdotte per gli altri siti e aree verdi di Pompei. Sul sito www.pompeisites.org è stato pubblicato così l'avviso di consultazione di mercato per raccogliere anche dai privati idee e proposte in un'ottica di partenariato pubblico - privato. L'intesa, che segue un accordo firmato nel marzo 2024 dall'Agenzia del Demanio e dal Parco Archeologico di Pompei, anche con la disponibilità e collaborazione dell'amministrazione comunale di Scafati, impegna le parti a creare un ecosistema culturale. In questo modo, con l'estensione di progetti che traggono la loro origine nella produzione agricola e artigianale e nelle tradizioni del territorio, si punta ad offrire una maggiore offerta ai visitatori che accedono all'area archeologica di Pompei e a incentivare un nuovo modo di conoscere il nostro patrimonio culturale.

L'IDEA

L'idea è superare il concetto di "viaggiatore in visita" per un "viaggiatore che vive il territorio". Un tavolo tecnico coordinerà le attività per la buona riuscita degli interventi e delle strategie di sviluppo. Il Real Polverificio Borbonico si trova in un'area di circa 15 ettari su cui insistono numerosi edifici di diverse epoche inserite all'interno di un'area verde, che ne costituisce il parco, caratterizzata da due viali di platani. Il complesso si trova al centro di un'area unica per storia e bellezza paesaggistica su cui viaggiano 6 milioni di visitatori l'anno, 4 milioni per gli scavi di Pompei e 2 milioni per il santuario mariano. Numeri che potranno aumentare significativamente grazie alla riqualificazione dell'ex Polverificio Borbonico - in consegna al Parco Archeologico di Pompei dal 2016 - già avviata con primi interventi di bonifica, restauro degli edifici e recupero del monumentale doppio filare di platani. Spazio anche a fiere di settore e a un progetto di agricoltura sociale che vede impegnati i giovani del territorio nella coltivazione e produzione. L'obiettivo è trasformare un grande spazio verde e pubblico in un parco tematico green con strutture turistico-ricettive, laboratori per la ricerca sulla sostenibilità ambientale, spazi destinati ad attività agroalimentari, culturali ed esperienziali in connessione con l'area archeologica di Pompei.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Corriere del Mezzogiorno - Campania - Martedì 28 Gennaio 2025

«Anche le aziende campanedevono fare i conti con l'AI»

Peruffo (Luiss): la sfida è partire dal territorio per competere su scala globale, puntando su conoscenze adeguate

«Creatività e spirito imprenditoriale sono essenziali in un periodo di grandi trasformazioni economiche e tecnologiche. La Campania, in questo contesto, si distingue per la vivacità delle sue startup, piccole imprese e professionisti digitali». A parlare è il professor Enzo Peruffo, Dean Graduate School, Luiss Guido Carli che continua: «La sfida è partire dal territorio per competere su scala globale, puntando su conoscenze adeguate. Conoscenze che possono fare la differenza per i giovani che si preparano ad entrare nel mondo del lavoro. Da campano devo dire che il nostro tessuto produttivo, e più in generale quello del Mezzogiorno, eccelle, ma deve confrontarsi con le nuove tecnologie, AI in primis».

In questo contesto, «la Luiss Guido Carli si distingue per un'offerta formativa all'avanguardia e un forte orientamento internazionale, supportati da un approccio interdisciplinare». Tra le novità, spicca l'AI Literacy, un badge digitale obbligatorio per gli studenti delle Lauree Magistrali, che certifica competenze avanzate in intelligenza artificiale. Mentre, il nuovo centro di ricerca "AI4Society", guidato da Giuseppe Italiano, Prorettore per l'Artificial Intelligence e le Digital Skills, si propone come un polo internazionale per studiare l'impatto dell'AI, supportando aziende e istituzioni nella transizione verso un futuro sempre più tecnologico.

«I professionisti del futuro devono affrontare rapidi cambiamenti di scenari e paradigmi — dice Peruffo — Le situazioni geopolitiche e l'evoluzione tecnologica, come dimostrato dall'AI, insieme all'accesso alle materie prime, diventano temi centrali per l'industria. È quindi fondamentale che le competenze siano all'altezza». Il tutto per un percorso formativo che resta «umano centrico» come sottolinea Peruffo. «Può sembrare un paradosso ma in realtà la strada è quella di creare professionisti in grado di sfruttare l'AI come strumento. Governarlo e non esserne governati. L'obiettivo è che i ragazzi della Graduate School, ossia delle lauree magistrali, escano con competenze pronte all'uso, preparati per il progresso in atto. Questo mentre siamo pronti ad ampliare l'attenzione all'AI per gli Undergraduate, ossia gli studenti della triennale. Consapevoli che tra qualche anno saremo ad anni luce dal punto in cui siamo oggi».

La sperimentazione di assistenti virtuali basati sull'AI generativa ha rivoluzionato l'orientamento universitario: durante la recente Giornata di Orientamento, avatar interattivi hanno affiancato lo staff, offrendo supporto personalizzato con conversazioni vocali e visive, integrando tecnologia e relazione umana.

Altro pilastro della Luiss resta l'internazionalizzazione con oltre il 50% dei corsi erogati in inglese e collaborazioni con 360 università in 73 Paesi, con 69 accordi di doppia e tripla laurea e altre novità come la nuova modalità di ammissione ai Corsi di Laurea Triennale e Magistrale a Ciclo Unico in Giurisprudenza, in cui, per la prima volta, i candidati che studiano in Italia sono equiparati a quelli provenienti dall'Unione Europea o dai Paesi dell'Area Schengen.

«Pensiero critico, problem solving e abilità digitali sono competenze fondamentali per costruire carriere internazionali e a prova di futuro — dice Antonio Gullo, Dean Undergraduate School della Luiss - Il mondo accademico è chiamato a rispondere alla sfida del cambiamento coniugando tradizione e innovazione, favorendo l'apprendimento attivo e le sinergie tra didattica e ricerca. Promuovendo l'interazione tra discipline, poiché la complessità contemporanea richiede di combinare solide competenze di base e skills trasversali».

Energia, difesa, design: accordi per 10 miliardi

Giovanna Mancini

Ci sono accordi strategici su settori chiave come l'energia e la difesa, che coinvolgono colossi nazionali come Leonardo, Fincantieri e Snam. Ma anche intese in ambito scientifico, come quelle tra l'Istituto italiano di tecnologia (Iit) e l'Università Re Abdullah di Riad o la Saudi Agrifood Tech Alliance. O ancora, progetti e programmi in ambito culturale, come quello per la creazione di un Museo del design in Arabia Saudita (siglato fra Triennale di Milano e Commissione museale saudita); quello per la formazione e la gestione museale (tra Parco Archeologico di Pompei e Commissione per Al-Ula); o il patto sottoscritto tra Salone del Mobile e Commissione saudita per architettura e design, finalizzato a organizzare a Riad uno "spin off" del Salone del Mobile di Milano.

Gli accordi siglati tra imprese o società partecipate italiane e partner sauditi durante la visita della presidente del consiglio Giorgia Meloni in Arabia Saudita valgono poco meno di 10 miliardi di euro. Alla base, la dichiarazione congiunta firmata domenica scorsa tra i due governi, che trasforma la relazione bilaterale in una partnership strategica, ha detto la premier, stabilendo meccanismi di vera cooperazione, tra cui due accordi intergovernativi e il Memorandum of Understanding (MoU) nelle tecnologie su trasporti, mobilità urbana, ferrovie, porti, aeroporti e hub logistici.

Quanto agli accordi commerciali in senso stretto, solo quelli siglati da Sace per sostenere le esportazioni italiane e i rapporti commerciali e di investimento tra i due Paesi hanno un valore di circa 6,6 miliardi di euro. Le esportazioni di prodotti italiani verso l'Arabia Saudita sono del resto in rapido aumento: nei primi dieci mesi del 2024 (secondo i dati diffusi dall'Agenzia Ice) sono cresciute del 26,6% rispetto allo stesso periodo del 2023, raggiungendo i 4,88 miliardi di euro, cifra superiore a quella dell'intero 2023 (4,87 miliardi), e rappresentano una quota di mercato del 3,4%. L'Italia è il settimo Paese fornitore dell'Arabia Saudita ed esporta soprattutto macchinari, apparecchiature elettriche e prodotti alimentari. Nello stesso periodo, le importazioni in Italia dall'Arabia Saudita sono viceversa diminuite del 31,1%, a quota 3,6 miliardi. Per questo l'interscambio tra Italia e Arabia Saudita (che ha raggiunto ad ottobre 2024 gli 8,5 miliardi di euro), segna nei primi dieci mesi un calo del 6,7% rispetto al 2023.

Leonardo ha firmato un nuovo MoU, dopo quello di un anno fa, che rafforza la collaborazione nel campo dei sistemi di combattimento aereo e in ambito elicotteristico. Due le intese di Fincantieri: con Aramco nel settore della cantieristica navale civile e con Ozone for Military Industries Company, per individuare opportunità di business nei servizi logistici per navi militari e civili. Sul

fronte energia, il gruppo saudita Acwa Power (colosso dell'idrogeno verde e della desalinizzazione) ha firmato con Snam un'intesa per possibili investimenti per la creazione di una catena di fornitura di idrogeno verde in Europa. Tra i privati, si segnala l'investimento annunciato da Gewiss di 20 milioni per rafforzare la propria presenza nella regione e promuovere soluzioni per la mobilità elettrica e la gestione dell'energia. Inoltre, due accordi per De Nora, multinazionale italiana specializzata in elettrochimica.

Non sono stati sottoscritti accordi, invece, in Bahrein, dove la premier si è recata ieri, primo presidente del consiglio italiano in visita ufficiale nel Paese. Tuttavia Meloni ha parlato con il Re Hamad bin Isa Al Khalifa e il principe ereditario e primo ministro Salman bin Hamad Al Khalifa anche di relazioni bilaterali e in particolare della promozione di investimenti reciproci in strumenti finalizzati ad aumentare gli scambi economici e finanziari.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Corriere della Sera - Martedì 28 Gennaio 2025

Tesla, Bmw e i big cinesi dell'auto: no ai dazi Ue a Pechino

Sussurri & Grida

Tesla, Bmw e i tre gruppi cinesi Saic, Geely e Byd

hanno fatto ricorso alla Corte di Giustizia europea contro i dazi aggiuntivi Ue. Da ottobre le importazioni di auto elettriche dalla Cina incorporano dazi aggiuntivi fino al 35%, oltre al 10% già in vigore. Pechino ha già presentato ricorso all'organizzazione mondiale del commercio. Bmw produce in Cina alcuni modelli. L'americana Tesla produce il Model 3 nello stabilimento di Shanghai. I dazi dipendono dal livello stimato di sovvenzioni ricevute: 7,8% per i veicoli Tesla prodotti a Shanghai, 17% per Byd, 18,8% per Geely e 35,3% per Saic.

Mytheresa si chiamerà «LuxExperience»

La società di e-commerce Mytheresa cambia nome: dopo aver acquisito Yoox Net-A-Porter (Ynap) si chiamerà «LuxExperience».

Eqt, 12 immobili nel Nord Italia

Eqt Real Estate ha acquisito un portafoglio di dodici immobili di logistica nel Nord Italia.

De Nora, contratti in Arabia Saudita

De Nora (nella foto il ceo Paolo Dellachà) ha firmato due contratti di collaborazione e ricerca con le saudite Acwa Power e Saudi Water Authority, in occasione degli incontri a Riad. Gli accordi mirano a incentivare l'economia circolare, l'innovazione e la transizione.

Maui Jim con Red Bull

Maui Jim, marchio di Kering Eyewear, ha annunciato un accordo con il team di Formula 1 Oracle Red Bull per una partnership pluriennale.

Ourvita, shopping in Polonia

Ourvita, gruppo internazionale nello sviluppo e nella produzione di dispositivi medici, integratori alimentari e prodotti per il benessere, rileva Laboratoria Natury. L'acquisizione del principale produttore polacco di integratori alimentari rafforza la posizione di Ourvita in Europa.

Venture Capital in Italia, +28% a 1,5 miliardi nel 2024

Nel 2024 gli investimenti in startup e imprese innovative in Italia sono cresciuti del 28% rispetto al 2023, raggiungendo quota 1,5 miliardi, raccolti in 417 round d'investimento (+31%), confermando il 2024 come miglior anno per numero di round. È quanto emerge dall'osservatorio trimestrale sul Venture Capital in Italia realizzato da Growth Capital con Italian Tech Alliance. L'ecosistema italiano ha registrato nel 2024 la più alta crescita su base annua (+28%), seguita da Belgio (+17%) e Spagna (+16%), in uno scenario che vede l'Europa decrescere dell'8%.

Stella McCartney lascia Lvmh

(e.cap.) Stella McCartney ha riacquisito il 49% delle quote della maison da lei fondata, detenute da cinque anni da Lvmh, riacquistando così la sua indipendenza. La stilista britannica continuerà a consigliare il colosso del lusso francese Lvmh sulle questioni ambientali.

IL CASO

Auto, da Tesla a Bmw pioggia di ricorsi contro i dazi europei

Cinque case, comprese le cinesi Byd, Geely e Saic, chiedono alla Corte di giustizia di bloccare le tariffe scattate nei confronti di Pechino

TORINO - I produttori cinesi trasci-
nano in causa contro la Ue per i dazi
sulle importazioni di e-car anche
due colossi occidentali, uno ameri-
cano e l'altro europeo. Tesla e Bmw
si schierano con Pechino nel tenta-
tivo di cancellare l'extra che Bruxelles
ha imposto alle dogane sui veico-
li con la spina in arrivo dal Paese del
Dragone. Sia la casa fondata da Elon
Musk sia il produttore di Monaco di
Baviera hanno fabbriche che assem-
blano in Cina, da dove importano.

I cinque gruppi hanno fatto ricor-
so alla Corte di giustizia europea
contro i dazi Ue sulle macchine con
la batteria. Tariffe doganali extra di-
verse a seconda della casa produttri-
ce: istituite lo scorso luglio, dopo un
lungo confronto e un'inchiesta su-

gli aiuti ricevuti dalle case cinesi
dallo Stato, sono diventate perma-
nenti a fine ottobre. L'ultima ad av-
viare il contenzioso è stata l'azien-
da fondata da Musk dopo che Bmw
si era aggiunta alle azioni presenta-
te alla Corte a Lussemburgo dalle
tre case cinesi, oltre alla Camera di
commercio cinese. I dazi pesano un
extra fino al 35,3% in più rispetto al-
le tariffe del 10% già in vigore: per
Byd sono del 17%, del 18,8% per Ge-
ly e arrivano al 35,3% per Saic.

Imposizioni che colpiscono alcu-
ni costruttori occidentali, ma solo
Bmw e Tesla, quest'ultima ha otte-
nuto un dazio ridotto al 7,8% dopo il
ricorso, hanno optato per il giudi-
zio. Il modello iX3, il Suv elettrico
medio del brand bavarese, è realiz-

zato nello stabilimento della joint
venture Bmw-Brilliance di She-
nyang. Allo stesso modo Tesla si ap-
poggia alla Cina per rifornire l'Euro-
pa. Le Model 3 destinate al Vecchio
Continente escono dallo stabilimen-
to di Shanghai dove si produce pure
la Model Y per il mercato cinese.

Contro le decisioni della Commis-
sione europea la Cina aveva già pre-
sentato un ricorso all'Organizzazio-
ne mondiale del commercio, denun-
ciando il «protezionismo europeo»,
e ha poi avviato un'indagine anti-
dumping, una sorta di rappresaglia,
sulle carni di maiale, i latticini e li-
quori importati dall'Ue, cognac in-
cluso. «Siamo pronti a difendere il
nostro caso in tribunale, se necessa-
rio», sottolinea il portavoce dell'ese-

L'annuncio

Elkann in audizione alla Camera il 19 marzo



Il presidente di Stellantis John Elkann andrà in audizione alla Camera il 19 marzo. Lo ha annunciato il numero uno della commissione Attività produttive Alberto Luigi Gusmeroli (in foto a sinistra) che ha incontrato Elkann a Milano. Nel colloquio è emersa la necessità di una collaborazione sinergica fra istituzioni e aziende per individuare strategie di intervento che tutelino i posti di lavoro e la competitività italiana nell'auto. Scopo dell'audizione richiesta in modo bipartisan dalle forze politiche? Presentare le attività di Stellantis dopo la chiusura del tavolo al Mimit il 17 dicembre con la presentazione del Piano Italia.

cutivo comunitario Olaf Gill. Il ter-
mine ultimo per presentare i ricorsi
era mercoledì 22 gennaio. Le azioni
sono state presentate alla Corte ge-
nerale, dove la durata dei giudizi è
in media di 18 mesi.

La questione, anche a livello polti-
tico, ha generato frizioni dentro
l'Europa. Tra i Paesi che si sono

schierati contro i dazi c'è proprio la
Germania e il cancelliere uscente
Olaf Scholz continua a chiedere a
Bruxelles, che ha sempre detto di es-
sere pronta a trovare una soluzione
condivisa con Pechino, di abolire le
tariffe extra alla dogana.

— d. Ion.

GRUPPO EDITORIALE

L'intervista

Bruno (Stellantis) “Italia al centro della strategia transizione green ma graduale”

di Diego Longhin

“Il passaggio
all'elettrico
va accompagnato
con un piano europeo
I clienti non sono
del tutto pronti
ma la nostra offerta
è flessibile”



▲ Antonella Bruno
Managing director
di Stellantis in Italia

che offre diversi vantaggi
significativi: garantisce una velocità
di ricarica superiore rispetto a una
normale presa domestica; è un
sistema sicuro, affidabile ed
efficiente, perfettamente integrabile
con impianti di energia rinnovabile.
All'interno del nuovo programma
Elettrico Facile di Stellantis la
wallbox è sempre inclusa».

Va rivista la data del 2035 per il
passaggio all'elettrico nella Ue?
«Il 2035 è il punto di atterraggio
indicato dalla normativa. Il percorso
realistico per raggiungere questa
data è la questione aperta più
importante per tutte le case
automobilistiche europee, non solo
per Stellantis. Ecco perché è in cima

alla lista delle priorità dell'Accea,
l'organismo di settore a cui ci siamo
uniti all'inizio di quest'anno, che sta
conducendo un dialogo critico con la
Commissione».

L'elettrico in Italia però non
prende piede...
«Siamo di fronte ad un momento di
transizione con una
regolamentazione europea che
spinge fortemente verso l'elettrico ed
un cliente che non è ancora
completamente pronto. Stellantis in
questo è flessibile, ha piattaforme
multi-energia che le permettono di
adattarsi alle esigenze di mercato.
Offriamo la più grande libertà di
scelta. L'ibrido senza spina è una
prima porta di accesso nel mondo

delle auto elettrificate: offre una
riduzione dei consumi e delle
emissioni fino al 15% rispetto ai
motori a benzina tradizionali,
rappresenta una prima soluzione
concreta per chi desidera ridurre il
proprio impatto ambientale senza
sacrificare prestazioni o praticità. Ma
il segmento dei veicoli elettrici è
fondamentale. Per questo motivo
abbiamo appena lanciato Elettrico
Facile, un'offensiva per sostenere la
diffusione dei veicoli elettrici che
può contare sulla gamma più
completa del mercato».

Il 2025 sarà un anno in cui
recupererete posizioni?
«Sarà un anno di costruzione,
partendo da fondamenta solide. Fiat
ha chiuso il 2024 al primo posto per
volumi di vendita, Pandina, fatta a
Pomigliano e con una prospettiva
fino al 2030, è il modello più venduto
in Italia. Jeep Avenger il terzo ed è
anche il Suv più venduto del
mercato, mentre Citroën C3 è il
quarto e il Ducato, prodotto ad
Atessa, è il veicolo commerciale più
venduto in Italia. In un mercato in
contrazione rispetto al 2023 abbiamo
il 30% di quota, tra auto e
commerciali. Nel 2025 ogni marchio
di Stellantis avrà novità: abbiamo
lanciato il Suv medio Opel
Grandland, arriverà poi la C3
Aircross, l'Opel Frontera, e la Peugeot
5008. Vetture disponibili in versione
ibrida ed elettrica. Oggi si aprono gli
ordini per la Grande Panda, ibrida ed
elettrica, e poi arriverà la nuova Jeep
Compass, prodotta a Melfi, dove è già
una realtà la DS N°8 presentata al
Motor Show di Bruxelles».

Piano Italia: che significa ha
questo programma?
«Di riconnessione. Io lo vedo in questi
termini. Riconnessione con tutti gli
attori, istituzionali e no, che si
occupano di mobilità e industria
dell'auto. Il nostro Paese è messo al
centro delle strategie di Stellantis:
ogni stabilimento ha un piano di
modelli ben definito per il futuro».

GRUPPO EDITORIALE

TORINO - «Riconnettere». Per la
nuova responsabile del mercato
Italia di Stellantis, Antonella Bruno, è
il termine che deve guidare l'azione
di Stellantis. «Riconnettere elementi
e persone sia all'interno dell'azienda
che all'esterno. Una riconnessione
che deve toccare i dipendenti, i
clienti, i territori, le istituzioni, i
fornitori e i concessionari. Tutti
coloro i quali hanno un ruolo nel
rilancio dell'industria dell'auto». Bruno,
classe 1971, pinerolese, ex
pallavolista professionista, una
laurea in Economia e Commercio,
una passione per le quattro ruote e
l'inizio della carriera in Ford. Nel
2007 entra in Fiat. Ora dirige
Stellantis in Italia.

In Europa si sta per aprire il
confronto strategico sull'auto e si
discute il modo per accantonare le
multe sulle emissioni di CO2. Quali
misure servirebbero?
«Per accompagnare la transizione
verso una mobilità più sostenibile
sarebbe auspicabile un piano
strutturato e duraturo, coordinato a
livello europeo. Un approccio
integrato potrebbe non solo
stimolare la domanda, ma anche
favorire il rinnovamento del parco
circolante, accelerando la
transizione ecologica».

Fondi per incrementare la rete di
colonnine elettriche oppure sussidi
per abbassare il prezzo delle auto a
batterie?

«Tutte le misure che aiutano lo
sviluppo del mercato sono
importanti. Il tema delle
infrastrutture di ricarica, in Italia
oggi oltre 60 mila punti, è cruciale
per la transizione alla mobilità
elettrica, ovunque. Oggi ci sono
ancora aree del Paese, in particolare
quelle periferiche e meno popolate,
dove l'infrastruttura è insufficiente. È
fondamentale incentivare
installazioni in punti strategici, come
autostrade, parcheggi pubblici e
luoghi di grande affluenza. Noi
sosteniamo anche il tema della
ricarica domestica tramite wallbox

L'intervista. Jody Vender. Il pioniere del private equity italiano: «Molte aziende non hanno debiti e hanno risorse per l'M&A, ma non per realizzare da sole il salto dimensionale»

«La Borsa non è per tutti: è solo per chi ha progetti di crescita»

Antonella Olivieri



Il suo primo lavoro, e l'unico da dipendente, dopo la laurea in Bocconi (dove poi per 25 anni ha insegnato finanza delle piccole medie imprese) è stato all'ufficio studi della Borsa. Da allora Jody Vender, considerato il pioniere del private equity italiano, non ha mai smesso di occuparsi di mercato. Oggi, a vent'anni di distanza dalla cessione della sua società (la Sopaf), lavora con la finanza nel triplice ruolo di senior advisor per il private equity di Green Arrow Capital, senior advisor e vice presidente di Decalia Asset Management e senior advisor di Intermonte nella divisione investment banking.

«In cinquant'anni di attività sono arrivato a una conclusione: la Borsa non è per tutti. Però il fenomeno del delisting va ridimensionato. Negli ultimi due anni ci sono state 32 società uscite tramite Opa, ma 25 sono state oggetto di M&A e solo sette sono invece uscite per volontà degli imprenditori. Sono sempre tante, ma ci sta. Se il titolo è sottovalutato, non si riescono a fare per esempio aumenti di capitale e allora meglio uscire dal listino dal momento

che la quotazione dovrebbe

essere funzionale a permettere operazioni sul capitale».

Cosa vuol dire che la Borsa non è per tutti?

La Borsa non è per tutti perché società che vanno bene, ma hanno un andamento piatto e non hanno prospettive di crescita adeguate non sono adatte al listino. La quotazione in questo caso non ha senso né per l'imprenditore che vede il suo titolo sottovalutato dal mercato, né per i sottoscrittori delle azioni che perdono

sull'investimento. In Borsa devono andarci società con importanti progetti di crescita, interna per investimenti o esterna per acquisizioni.

Non ci sono aziende di questo tipo in Italia?

Ci sono molte realtà in Italia che hanno programmi e prospettive di crescita. Negli ultimi venti anni la situazione finanziaria delle aziende italiane è molto migliorata, ma non al punto di favorire il salto dimensionale.

In che senso?

Nel senso che sono molte le aziende che non hanno più debiti e hanno anche risorse da parte

per effettuare acquisizioni,

ma non “transformational”, di rilevante entità.

Ci sono poche Ipo anche

perché c'è la concorrenza del private equity.

La quotazione dovrebbe servire anche per consentire al private equity di smobilizzare l'investimento in Borsa.

Sì, ma al momento le prospettive di crescita le sfrutta il private equity e quando il private equity vuole uscire in Borsa non trova il prezzo per realizzare l'investimento.

Se le aziende partecipate da un operatore di private equity non vanno in Borsa vanno a un altro operatore di private equity o, peggio, a un compratore straniero. C'è uno stock enorme di investimenti di private equity maturi per lo smobilizzo.

In Borsa in passato il collocamento delle matricole offriva lo “sconto Ipo”. Non è in contrasto con l'obiettivo del fondo di private equity di massimizzare il ritorno dell'investimento?

Si può collocare in Borsa una parte del capitale e aspettare a vendere il resto con l'apprezzamento del mercato. Ma, ripeto, gli imprenditori devono prendere coraggio e finanziare piani di crescita. L'Italia è sempre stata un Paese bancocentrico, cosa che non ha favorito lo sviluppo di un mercato dei capitali di dimensioni adeguate alla sua economia.

I casi Ferrero e Esselunga dimostrano che si può crescere anche senza andare in Borsa.

Sono eccezioni.

Non ci sono start up tecnologiche che negli Usa hanno determinato il successo del Nasdaq.

Sì, sono molto poche. Ma in Italia ci sono aziende manifatturiere eccezionali, solo che l'imprenditore non se la sente di fare operazioni straordinarie basandosi esclusivamente sulle proprie forze.

Il problema è che il tessuto industriale italiano è costituito prevalentemente da Pmi, che quando arrivano in Borsa non hanno la liquidità sufficiente per attrarre gli investitori finanziari.

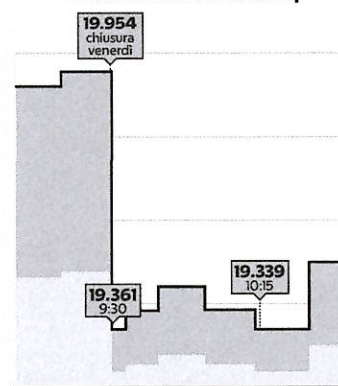
C'è un enorme stock di investimenti di private equity che sarebbe meglio dirottare sulla Borsa, piuttosto che verso compratori esteri. Ci vorrebbe uno sforzo legislativo per incentivare la quotazione in Borsa. La Borsa è un mercato, dove si comprano e si vendono aziende. Ci sta che dal listino possano uscire 32 società in due anni, il problema è che ne dovrebbero entrare il doppio, e non solo nell'Egm (il mercato dedicato alle piccole e piccolissime imprese, Ndr). Invece lo scorso anno al segmento Star ne è entrata solo una, e l'abbiamo accompagnata noi con Intermonte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'IA cinese a basso costo affossa Wall Street bruciati 600 miliardi

Panico sui mercati dopo l'arrivo della piattaforma DeepSeek che lancia Pechino nella corsa mondiale all'intelligenza artificiale. Crolla il Nasdaq, il gigante tech Nvidia perde il 17%

L'andamento del Nasdaq



dal nostro inviato
Paolo Mastrolilli

WASHINGTON — Marc Andreessen, pioniere del web e ora stretto alleato del presidente Trump, lo ha definito uno «Sputnik moment». Il tempo dirà se ha ragione, e quindi se lo sbarco sul mercato dell'assistente cinese dotato di intelligenza artificiale DeepSeek avrà lo stesso impatto che il satellite sovietico ebbe sulla corsa allo Spazio, rivelando agli americani quanto erano indietro e quanto dovevano recuperare rispetto a Mosca. Di sicuro, però, i mercati sono stati colpiti dal panico per il rischio di perdere circa mille miliardi di valore, a causa della concorrenza al ribasso che il prodotto della Repubblica popolare sta già lanciando contro i rivali americani.

DeepSeek è un assistente tipo ChatGpt, che però ha usato solo 2.000 chip H800 della compagnia Usa Nvidia per il suo training, costato appena 5,6 milioni di dollari rispetto ai 100 e più dei modelli occidentali («un eccellente progresso per l'IA», dicono i manager Nvidia). Come al solito, dunque, i cinesi sono riusciti a copiare gli americani, ma a una frazione del costo. I titoli tecnologici degli indici Nasdaq e S&P 500, ma non solo, hanno reagito con un bagno di sangue, perché questa notizia feroce potrebbe significare che tutte le speranze riposte nei profitti garantiti dal settore dell'intelligenza artificiale (IA) sono in realtà esagerate. Da tempo alcuni analisti avvertivano che sui mercati si era gonfiata una bolla, a causa di questa «esuberanza irrazionale», come direbbe l'ex capo della Fed Alan Greenspan. DeepSeek sarebbe dunque l'ago venuto a farla scoppiare.

L'indice Nasdaq è arrivato a perdere il 3,10%, mentre lo S&P ha bruciato l'1,55%. La principale vittima è stata Nvidia, leader mondiale dei chip necessari a costruire l'intelligenza artificiale, i cui titoli hanno perso il 17% lasciando sul campo

Il fenomeno DeepSeek

10 MILA

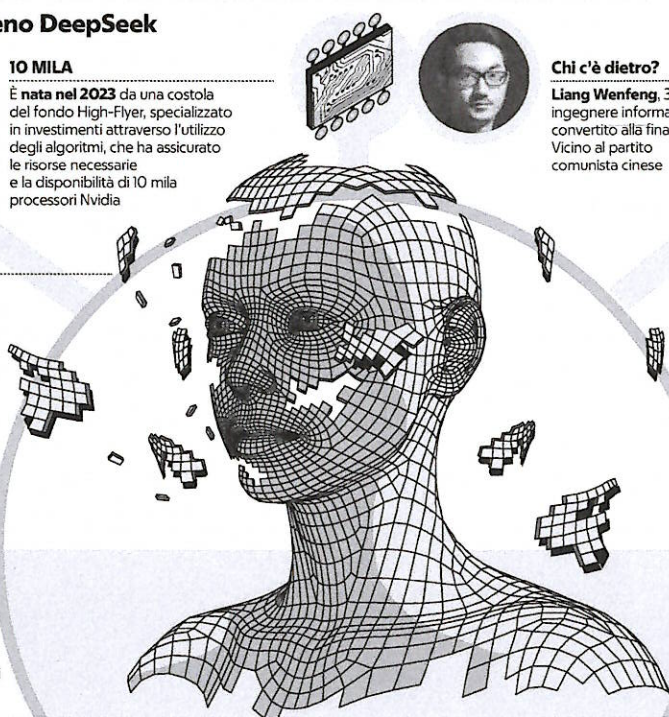
È nata nel 2023 da una costola del fondo High-Flyer, specializzato in investimenti attraverso l'utilizzo degli algoritmi, che ha assicurato le risorse necessarie e la disponibilità di 10 mila processori Nvidia

Che cosa fa?

Risponde con testi in diverse lingue alle domande come ChatGpt e gli altri chatbot

Che cos'è?

È un'azienda cinese di Hangzhou che sviluppa grandi modelli di intelligenza artificiale a basso costo, rilasciandoli in modalità aperta



Chi c'è dietro?

Liang Wenfeng, 39 anni, ingegnere informatico convertito alla finanza. Vicino al partito comunista cinese

Costa solo 6 milioni

Deep Seek ha prestazioni simili ai modelli americani ma è costato meno di 6 milioni di dollari, un decimo di quanto speso da Meta per Llama e da OpenAI per Gpt

1,6 milioni di download in una settimana

DeepSeek ha rilasciato il modello in modalità open source e la sua applicazione in modo gratuito. Lunedì era al primo posto delle app più scaricate sulle store di Apple

589 miliardi di dollari di valore. Ma potrebbe trattarsi solo dell'inizio di una inversione di tendenza, al punto che Dow Jones Market Data teme una perdita complessiva di 1,1 trilioni. Ossia 1.100 miliardi di dollari. Il problema infatti non riguarda solo le aziende del settore dell'intelligenza artificiale, o quelle che producono i chip necessari a svilupparla, ma anche altri campi. Come la produzione di energia elettrica, che secondo stime precedenti è destinata ad aumentare in maniera esponenziale, fino a raddoppiare, per far fronte al maggior fabbisogno generato dall'IA. Constel-

Gli analisti avevano avvertito del rischio di una bolla. Riparte il dibattito sui limiti all'uso delle nuove tecnologie digitali

lation Energy ha perso quasi il 20%, per esempio. Non tutti sono così pessimisti, perché ritengono che il calo dei costi alla fine sarà compensato dall'aumento della domanda, generando comunque profitti in linea con le attese. Non è certo che sia così, e bisogna capire come l'amministrazione Usa risponderà al suo «momento Sputnik». John Kennedy decise di puntare sulla Luna, per colmare il divario con i sovietici. Cosa farà invece Donald Trump, per competere con i cinesi? Appena entrato alla Casa Bianca il nuovo presidente ha annunciato il programma Stargate,

con SoftBank, Oracle e OpenAI, per investire circa 500 miliardi di dollari nella costruzione delle infrastrutture necessarie a sviluppare l'IA. Poi ha firmato decreti per cancellare le regole che la frenano. Già il predecessore, Joe Biden, aveva vietato la vendita alla Repubblica popolare di una serie di chip, ritenuti essenziali per creare tecnologie alternative a quelle americane. Ma se Pechino questo salto lo ha già compiuto con DeepSeek, frenarla non è più un'opzione. Non resta altro che accelerare per superarla di nuovo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Autorità

Censura e privacy, il Garante accende un faro

ROMA — Fu il Garante della Privacy italiano il primo al mondo ad accendere un faro su ChatGpt, poche settimane dopo che l'IA parlante era stata lanciata. E il nostro Garante potrebbe essere anche il primo a puntare un faro su DeepSeek, la prima intelligenza artificiale cinese che esce dai confini nazionali e si guadagna un pubblico globale.

Il dossier è arrivato sul tavolo dell'Autorità e i punti su cui fare chiarezza - dalla protezione dei minori alla tutela della privacy - non sono diversi da quelli su cui nel marzo

del 2023 furono chieste spiegazioni a OpenAI, portando l'azienda americana a chiudere per qualche settimana il servizio nel nostro Paese. Con l'ulteriore complicazione, e l'ulteriore rischio, legati al fatto che Hangzhou DeepSeek Artificial Intelligence «memorizza i dati in server sicuri» della Repubblica popolare, Paese non democratico.

A differenza di ChatGpt agli esordi, la pagina di accesso contiene una sezione in inglese sulla Privacy con questa e altre informazioni. Per esempio che DeepSeek, oltre ai

Il dossier già sul tavolo dei commissari "I dati memorizzati su server in Oriente"



Pasquale Stanzone
Giurista, è il garante per la protezione dei dati personali da luglio 2020

dati personali inseriti in fase di iscrizione, memorizza anche ciò che diciamo dialogando con il bot, e può utilizzarlo per addestrare il modello. «A seconda di dove si vive», si legge, l'utente ha il diritto di «limitarne l'uso» e nelle impostazioni c'è la possibilità di cancellare la cronologia delle chat. Il servizio «non è indirizzato» ai bambini sotto i 14 anni, e da 14 a 18 serve il consenso dei genitori, ma non ci sono filtri età all'ingresso.

Molti in rete hanno notato che DeepSeek rispetta i dettami della

censura comunista. Quando le si domanda perché il presidente Xi è associato a Winnie the Pooh o cosa è successo in Piazza Tiananmen, il bot comincia a formulare la risposta, salvo poi interrompersi, dire che «questo va oltre il mio ambito attuale» e suggerire di «parlare d'altro». Tra i rilievi del nostro Garante a ChatGpt ci furono anche le risposte false, le cosiddette allucinazioni, chissà se al suo clone cinese verrà chiesto conto delle risposte non date. — f.sant

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ECONOMIA & FINANZA

Il punto della giornata economica

ITALIA

FTSE/MIB

36,191

-0,03%

FTSE/ITALIA

38,401

-0,04%

SPREAD

110,10

+1,04%

BTP 10 ANNI

3,632%

-1,22%

EURO-DOLLARO

CAMBIO

1,049

+0,07%

PETROLIO

WTI/NEW YORK

73,03

-2,18%

Per il BancoBpm l'offerta è a forte sconto, Unicredit replica: "Non è vero, il calcolo sia omogeneo"

Scontro Orcel-Castagna sul premio per l'Opa Oggi il Cda Mediobanca

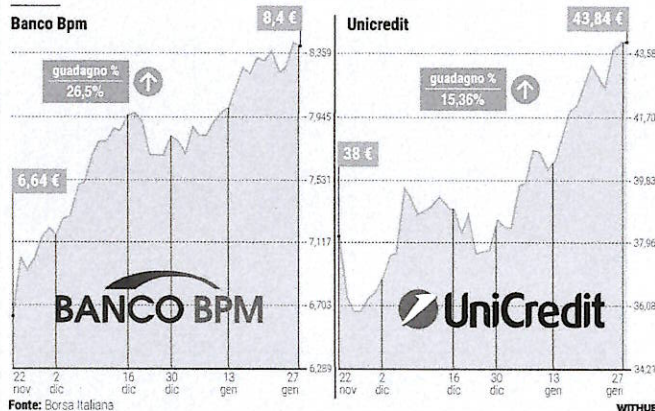
IL RETROSCENA

GIULIANO BALESTRELLI

Per il BancoBpm l'offerta di Unicredit è a sconto del 14,2% per Piazza Gae Aulenti, invece, include un premio del 6,3% - che potrebbe addirittura salire al 13,8 per cento. La partita tra Giuseppe Castagna e Andrea Orcel è appena cominciata, ma rischia di avere strascichi legali. Dopo le schermaglie delle settimane passate e le dichiarazioni dei banchieri sul premio riconosciuto dall'offerta di scambio lanciata da Unicredit lo scorso 25 novembre, la Consob ha chiesto chiarimenti a entrambe le parti sul metodo di calcolo del premio. Ebbene, la valutazione delle parti si è rivelata diametralmente opposta.

Secondo Piazza Meda, il prezzo che Unicredit offre per le azioni Bpm al 16 dicembre - 0,125 titoli per ogni azione del Banco - ha uno sconto implicito del 14,2% ed è stato calcolato prendendo il prezzo ufficiale Unicredit a quella stessa data, pari a 39,026 euro e il prezzo ufficiale di BancoBpm pari a 7,963 euro. Dopo 72 ore è arrivata la replica di Gae Aulenti secondo cui le date sulle quali calcolare il premio dell'Ops devono essere coerenti con quelle che sono le prassi del mercato. Tradotto: non si possono considerare quelle del Banco perché successive all'annuncio dell'offerta.

L'ANDAMENTO A PIAZZA AFFARI A CONFRONTO



L'amministratore delegato di Unicredit Andrea Orcel

In una nota di Unicredit, emessa su richiesta della Consob, si sottolinea che il premio implicito dell'Ops calcolato sulla media ponderata dei prezzi di Borsa nel mese precedente all'annuncio dell'offerta sarebbe del 6,3%; quello calcolato sul mese che precede l'offerta di BancoBpm su Anima, salirebbe addirittura al 13,8 per cento. Unicredit, quindi, «ritiene appropriato che il confronto tra i prezzi di mercato debba essere effettuato su basi omogenee, utilizzando riferimenti temporali univoci, in coerenza con le corrette metodologie valutative e la prassi di mercato».

L'affondo sul Banco però è diretto: «Al fine di contribuire a ripristinare un quadro informativo completo e corretto sull'offerta, nell'interesse del mercato, Unicredit ritiene che Bpm abbia diffuso una rappresentazione

del premio/sconto della valorizzazione implicita del corrispettivo rispetto al prezzo delle azioni Bpm oggetto dell'offerta calcolato con riferimento ad una data (il 16 dicembre 2024) che non presenta (in quanto successiva al comunicato) alcuna attinenza con il calcolo del corrispettivo (e del relativo premio) rappresentato nel comunicato e non è associabile ad alcun evento di rilievo per le due società. La nota di Unicredit, inoltre, chiarisce la propria interpretazione sui limiti della passività rule: sotto offerta, il Banco può eseguire il piano strategico al 2026, ma se lo volesse cambiare sarebbe considerata da Unicredit un'operazione straordinaria.

Piazzetta Cuccia: il pattista Minozzi si schiera con il Monte Gaudio fa trading

Ieri il presidente della società ha incontrato Gusmeroli in vista dell'appuntamento romano. Il gruppo auto rassicura i concessionari Usa: "Sarà un anno positivo, le vendite ripartiranno"

Elkann in audizione alla Camera il 19 marzo dialogo sulle attività di Stellantis in Italia

IL CASO

Dopo l'annuncio che il presidente di Stellantis, John Elkann, avrebbe partecipato a un'audizione sulle prospettive del settore in Parlamento, arriva la data: il 19 marzo in commissione Attività produttive alla Camera. L'appuntamento è stato fissato ieri a seguito dell'incontro milanese fra Alberto Luigi Gusmeroli, presidente della commissione, e il presidente di Stellantis. Lo scopo sarà presentare «un quadro esaustivo delle attività di Stellantis in Italia», sottolinea Gusmeroli.

Tempi in parte già anticipati con la partecipazione del responsabile Europa allargata del gruppo, Jean Philippe Imparato, alla chiusura del tavolo automotive al Mimit il 17 dicembre quando aveva sottolineato che agli stabilimenti italiani resteranno tutti in attività con un piano per ciascuna fabbrica. Senza cassa integrazione no, perché il 2025 sarà durissimo, lo sappiamo tutti, ma sto velociz-

John Elkann è presidente di Stellantis e Ferrari, ad di Exor e consigliere di Meta



zando tutto quello che posso a livello di sviluppo per crescere nel 2026». La partecipazione di Elkann in audizione sottolinea ancora una volta il cambio di passo nelle relazioni politiche di Stellantis, che ha portato al patto per il settore con il governo e alla presentazione del piano per gli stabilimenti italiani.

Mancava l'ultimo tassello, sollecitato a più riprese soprattutto dalle opposizioni, che si concretizzerà a marzo con la presenza di Elkann in Parlamento. Una data che scontenta la Fiom che la con-

sidera troppo avanti nel tempo. «C'è ancora tanto da aspettare. Anche questo fa trasparire scarso interesse per l'Italia» commenta Samuele Lodi, segretario nazionale Fiom-Cgil. Il piano, però, è partito con l'inizio del 2025 e prevede 2 miliardi di investimenti, oltre a vetture ibride in tutti gli stabilimenti.

Intanto Stellantis fa amenda anche con i concessionari negli Stati Uniti per un 2024 complesso in termini di vendite e promette un rimbalzo nell'anno in corso, grazie anche a programmi di incenti-

vi, più pubblicità e nuovi modelli. «Coerenza è quello che i concessionari si aspettano. Auspicano un 2025 forte e, in base alle promesse e agli impegni nei loro confronti, sarà un anno positivo» ha detto Jeff Kommor, responsabile delle vendite negli Stati Uniti per Stellantis, dopo un incontro a porte chiuse tra la società e i rappresentanti dei dealer. Durante il meeting si è discusso, tra le altre cose, di come riuscire a incrementare le vendite di alcuni marchi, Jeep e Ram in primis, del 30% circa. «Le cose stanno andando nella giusta direzione», ha sottolineato Mike Bettenhausen, presidente del consiglio nazionale dei concessionari della casa automobilistica, che in passato aveva avuto un atteggiamento critico nei confronti dell'ex ad, Carlos Tavares.

Sul fronte europeo, invece, Tesla, Bmw e i tre gruppi automobilistici cinesi Saic, Geely e Byd hanno fatto ricorso alla Corte di Giustizia contro i dazi Ue alle importazioni di auto elettriche prodotte in Cina. CLA. LUL.

Gae Aulenti ha anche confermato che tra le autorizzazioni richieste vi sono anche quelle che comprendono il controllo di Anima, sulla quale è stata lanciata un'Opa da Banco Bpm. Con una nota emessa in serata, Banco Bpm «ribadisce che ogni riferimento al prezzo di Bpm al 6 novembre è inappropriato e non pertinente perché, in tale data, questo non incorporava i risultati del terzo trimestre della banca, l'operazione annunciata su Anima e l'investimento in Mps. Tali elementi, come già affermato nel comunicato del 17 dicembre, sono rilevanti perché hanno un impatto essenziale sul valore della banca».

Intanto, sempre sul fronte bancario, oggi è in programma il cda di Mediobanca che definirà «ostile» l'Ops da parte di Mps: ieri il titolo di Siena ha ceduto un altro 2%, con i fondi che continuano a riposizionarsi, mentre Piazzetta Cuccia è salita a 16,5 euro, abbastanza perché l'offerta da 2,3 titoli del Monte per uno di Mediobanca presenti uno sconto dell'11,3 per cento. Da registrare anche i movimenti tra i pattisti di Piazzetta Cuccia. Romano Minozzi, patron di Iris Ceramica e socio con lo 0,98% del patto di sindacato, avrebbe espresso apprezzamento per l'operazione, secondo quanto riporta Mf. Gaudio, altro pattista con il 7,22% della quota sindacata, ha venduto 200 mila azioni dell'istituto milanese e messo una put (un diritto a comprare) su altre 750 mila azioni.

REGIONE PIEMONTE
AVVISO DI AGGIUDICAZIONE DI APPALTO

SEZIONE I AMMINISTRAZIONE AGGIUDICATRICE 1.1): Denominazione: Regione Piemonte - Direzione della Giunta Regionale - P.zza Piemonte 1 - 10127 Torino - Tel. 011.432.309/279 - P.c.d. direzione.giunta@cert.regione.piemonte.it - sito internet https://bandi.regione.piemonte.it/

SEZIONE II OGGETTO 1.1.1): DENOMINAZIONE: Affidamento del Servizio di assistenza tecnica specialistica volto a supportare la Struttura Temporanea XST031 - Attualizzazione del PNRR della Regione Piemonte nel suo ruolo di coordinamento su tematiche trasversali afferenti al PNRR. II.2.5):

CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE: offerta economicamente più vantaggiosa individuata sulla base del miglior rapporto qualità/prezzo, ai sensi dell'art. 108 del D.Lgs 36/2023. **SEZIONE IV PROCEDURA (IV.1.1) TIPO DI PROCEDURA:** procedura aperta telematica ai sensi, ai sensi dell'art. 71 del D.Lgs. 36/2023 s.m.i. **SEZIONE V AGGIUDICAZIONE DELL'APPALTO V.2.1) DATA CONCLUSIONE CONTRATTO DI APPALTO:** 21.10.2024. **V.2.2) NUMERO DI OFFERTE RICEVUTE:** 4. **V.2.3) NOME E INDIRIZZO DEL CONTRAENTE:** A.T.I. Business Integration Partners S.p.A. - Iniziativa CUBE S.r.l. - Dispositivi Tecnici Metodologie S.r.l. corrente in Milano, P.zza San Babila 5, V.2.4) VALORE TOTALE DEL CONTRATTO D'APPALTO LOTTO (IVA ESCLUSA): € 497.704,92 o.i.e. V.6) DATA DI SPEDIZIONE ALLA G.U.U.E: 15.01.2025.

IL DIRIGENTE RESPONSABILE DEL SETTORE CONTRATTI (DOTT. MARCO PILETTA)

Il punto della giornata economica



Brilla Generali tra le grandi Acquisti su Tim e Stellantis

Generali brilla in una seduta piatta per gli indici di piazza Affari, con un rialzo dell'1,92% a 30,25 euro. Tra le big a Milano da segnalare anche il rialzo di Tim (+1,22% a 0,26 euro) e Stellantis (+1,47% a 12,9 euro).



Lo choc cinese affonda Prysmian In rosso anche Buzzi e Saipem

Tonfo di Prysmian, che finisce in fondo al listino sui timori legati allo choc di Deepseek sui mercati e cedet'8,75% a 65,7 euro. Ancora giù Mps (-2% a 6,36 euro). Tra i cali maggiori anche Buzzi (-1,61%) e Saipem (-1,24%).

Le notizie di Borsa su carta e online

Gli aggiornamenti de "La Stampa" corrono tra edizione digitale e cartacea. Numeri e quotazioni si trovano in sintesi negli spazi a sinistra e, integrali, sulla pagina web del nostro sito internet raggiungibile attraverso il QR Code che trovate qui a destra.



Oltre al patron di Diesel, gli altri interessati sarebbero Marco Bizzarri (ex Gucci) e il fondo di private equity Permira

Versace ritorna in mani italiane pronta l'offerta di Renzo Rosso

LA STORIA

CLAUDIA LUISE

Un dossier, molti potenziali interessati. Ma con due incognite: il tempo e il prezzo. Versace è in vendita, già un anno fa sui tavoli di fondi di investimento e gruppi internazionali della moda era girato il fascicolo, ma ora sembra più vicina e concreta la possibilità che il marchio della Medusa torni in mani italiane. Nella partita entra Renzo Rosso, patron di Diesel e presidente di OtB (Only The Brave) Group. Una galassia che oltre a Diesel controlla anche Maison Martin Margiela, Marni, Jil Sander, Viktor & Rolf, Amiri (quota di mino-



Donatella Versace

ranza), Staff International, Brave Kid e la squadra di calcio del Vicenza. «OtB valuta tutte le opportunità sul mercato che siano in linea con la



Renzo Rosso

filosofia e il posizionamento del gruppo», è la posizione ufficiale che arriva da Rosso. La società americana Capri holdings, che oltre a Ver-

1,83
I miliardi pagati nel 2018 da Capri Holdings per acquisire il marchio della Medusa

28%
Il calo registrato da Versace nel secondo trimestre 2024. I ricavi si fermano a 201 milioni

sace controlla anche Michael Kors, ha affidato a Barclays la ricerca di un'acquirente per la casa di moda italiana e per il brand di calzature ingle-

se Jimmy Choo. Dopo una prima tornata con oltre una decina di possibili acquirenti, ora ne restano in lizza meno della metà e per febbraio si potrebbe arrivare alla svolta. Secondo fonti finanziarie l'accordo è in una fase avanzata.

Oltre a Rosso, che sta prendendo quota, nelle scorse settimane sono usciti altri nomi e alla fine il cerchio sembra si stia stringendo sul fondo di private equity Permira e su Marco Bizzarri, ex presidente e ceo di Gucci nell'era Alessandro Michele, che sarebbe impegnato a raccogliere i fondi necessari all'investimento. Mentre appare meno probabile Prada. Ad accelerare il dossier, il blocco della fusione tra la Capri e il gruppo Tapestry (che può annoverare brand come Coach,

Kate Spade e Stuart Weitzman): un progetto industriale che lo scorso ottobre è stato fermato da una giudice del Tribunale Federale di New York per scongiurare il rischio di monopolio.

Ma uno degli scogli principali resta la valutazione della Medusa, soprattutto ora che il settore del lusso sta soffrendo una congiuntura particolarmente negativa. Capri Holdings ha acquistato Versace nel 2018 dalla famiglia Versace e dal fondo d'investimento americano Blackstone, mettendo sul piatto circa 1,83 miliardi di euro. Sotto la gestione del gruppo guidato da John D. Idol, il marchio fondato dallo stilista Gianni è cresciuto di dimensioni e ha superato 1,1 miliardi di dollari di fatturato nel 2023. Poi però la domanda globale, specialmente in Cina, è calata e anche i risultati di Versace sono scesi: nel secondo trimestre 2024 il marchio ha assistito a un calo del 28% delle entrate a 201 milioni di dollari (186 milioni di euro) ed è stato il peggiore della holding. Elementi che peseranno sulla valutazione dell'offerta e sul prezzo che si potrà concordare. —

© RIFORZI/CONTRASTO

le Scienze

Febbraio 2025
euro 5,90

edizione italiana di Scientific American

Alla ricerca del Pianeta Nove



Paleoantropologia
Il mistero dei Denisoviani inizia a essere svelato

Evoluzione
Il piacere di schiarire, dalle scimmie agli esseri umani

Ecologia
La crisi ambientale e i rischi di una prossima pandemia

UN NUOVO PIANETA NEL SISTEMA SOLARE?

Nelle regioni più esterne del sistema solare potrebbe esserci un mondo ancora sconosciuto. Un nuovo telescopio risolverà una volta per tutte il mistero astronomico del Pianeta Nove.

INOLTRE:

- Fossili e DNA antico iniziano a dare risposte alle tante domande sui Denisoviani, una popolazione umana estinta ed enigmatica che ha lasciato tracce nei nostri geni.
- La storia evolutiva del piacere di scherzare, dalle grandi scimmie antropomorfe agli esseri umani.

IN EDICOLA

le Scienze

lescienze.it

Corriere della Sera - Martedì 28 Gennaio 2025

Satelliti, la risposta Ue:

alleanza tra Airbus, Leonardo e Thales

Ipotesi joint venture come il consorzio Mbda per i missili

di Francesco Bertolino

Leonardo, Airbus e Thales studiano un'alleanza nei satelliti per competere con gli Stati Uniti e la Cina. I dialoghi fra le tre aziende sono in corso da qualche mese, ma ora stanno entrando nel vivo con l'obiettivo di stabilire la forma societaria da dare all'intesa, i contenuti industriali e l'assetto finanziario. Qualche primo risultato potrebbe arrivare nelle prossime settimane. Nel caso, il ceo di Leonardo, Roberto Cingolani, potrebbe illustrare al mercato i progressi già in occasione dell'aggiornamento del piano industriale, atteso a marzo.

Secondo indiscrezioni, nei lavori Airbus è affiancata dalla banca d'affari Goldman Sachs e Thales da Lazard. I due gruppi francesi sono da tempo in difficoltà perché le loro divisioni spaziali risultano sovradimensionate rispetto agli ordini e, quindi, in perdita. Di recente, perciò, Airbus ha annunciato il taglio di oltre 2.000 dipendenti nell'unità Difesa & Spazio, mentre Thales Alenia Space intende ridurre di 1.200 persone l'organico negli stabilimenti di Cannes e Tolosa entro la fine del 2025. Oltre che per abbattere i costi, però, le riorganizzazioni di Airbus e Thales potrebbero risultare utili anche a presentarsi con «i conti in ordine» al tavolo del negoziato con Leonardo.

Iris² e Starlink

L'obiettivo di portare le risorse su progetti come Iris², rivale di Starlink di Musk

Thales ha già due collaborazioni all'attivo in Thales Alenia Space e in Telespazio, partecipate da Leonardo, rispettivamente, al 33% e al 66%. Con il varo del nuovo piano industriale, il gruppo italiano ha annunciato la creazione di una divisione spazio che dagli 800 milioni di ricavi del 2023 dovrebbe raggiungere nel 2028 un fatturato di 1,8 miliardi. Seppure profittevole, l'unità si muove in un mercato enorme, che dovrebbe raggiungere i 1.000 miliardi di giro d'affari nel 2030. Cingolani ha perciò fissato come priorità la costruzione di nuove alleanze in Europa per condividere investimenti e tecnologie. «Unire le forze è l'unico modo per sostenere la sfida con i colossi nati dall'idea e dai mezzi di uomini-Stato come Elon Musk, Jeff Bezos e Bill Gates», ha rimarcato. «Nello spazio, così come nella difesa, piccolo non è bello e neanche una taglia media come la nostra è sufficiente».

Il modello preferito — Cingolani lo ha detto più volte — è quello di Mbda, il consorzio per la costruzione di missili nato nel 2001 e partecipato da Airbus (37,5%), dalla britannica Bae Systems (37,5%) e, appunto, da Leonardo (25%). La creazione di una simile alleanza «leggera» anche nello spazio avrebbe diversi vantaggi. Senza costringere nessun Paese a rinunciare ad attività strategiche, la joint-venture consentirebbe di metter a fattor comune le commesse, distribuendo il lavoro fra le aziende ed evitando la dispersione delle risorse Ue per progetti come la costellazione di satelliti Iris², rivale della Starlink di Musk.