



Luca De Pietro

FESTIVAL CITTÀ IMPRESA: LUCA DE PIETRO

«Sviluppo digitale, se non fa sistema il Veneto arranca»

► PADOVA

Che la competizione viaggi sul digitale è, oramai, una certezza. Meno sicuro è, invece, quanti attori siano oggi in grado di salire o cavalcare «un fattore di competitività fondamentale». Luca De Pietro, docente di E-government ed

E-democracy all'Università di Padova, è convinto che dietro a quest'onda la pubblica amministrazione e le imprese del Veneto stiano arrancando. «Vale in generale per l'Italia» commenta il docente che oggi, nell'ambito del Festival Città Impresa, modererà l'incontro sul binomio sviluppo-digitale

in programma a Trebaseleghe (20.30, biblioteca comunale) con Luca Bortolami, Andrea Di Benedetto, Stefano Quintarelli, Massimo Sideri. «Nel nostro Paese esiste un problema di infrastrutturazione ma anche di competenze. Il nodo è comune, e sta nella governance di questa crescita». Ovvero

nella gestione coordinata dello sviluppo di reti (banda larga) e conoscenze. «Il tema è quello di far diventare dei singoli servizi un sistema» aggiunge De Pietro. «Sistemi integrati migliorano la vita ai cittadini e la competitività delle imprese. La sfida che siamo chiamati a giocare è che il mercato, del di-

gitale, va dove c'è la domanda. Ma il Veneto non ha grandi città tali da catalizzare l'interesse di eventuali investitori così come non ci sono grandissime aziende». E senza digitale, semplificando, niente sviluppo. «Che obiettivi ci poniamo per i prossimi 5-6 anni?» ragiona De Pietro. «Siamo chiamati a un cambiamento irrinunciabile. Bisogna investire nella diffusione delle competenze digitali e questo, all'interno delle imprese, passa dal coinvolgimento dei giovani».

(m.mar.)

«Un miliardo per le Pmi ma non ci sono richieste»

Bossi (Banca Ifis): siamo pronti a prenderci dei rischi ma in modo consapevole. Le aziende non chiedono di coprire le perdite, questo tocca agli imprenditori

► VENEZIA

«Abbiamo un miliardo pronto per le piccole medie imprese, ma non riusciamo a impiegarlo». Chi conosce Giovanni Bossi, amministratore delegato di Banca Ifis, sa bene che i panni dell'avvocato d'ufficio del sistema bancario non sono certo i suoi. Anzi. In più occasioni, infatti, non è stato affatto indulgente con il mondo del credito. Soprattutto quando si tratta di analizzare l'avvicinamento del rapporto tra banche e imprese in atto. «Fare banca significa prendere dei rischi, non dimentichiamolo. Certo questo va fatto in modo consapevole, ed qui che nasce il problema».



Giovanni Bossi, amministratore delegato di Banca Ifis

Il nodo sta nella consapevolezza, quindi?

«Rispetto al passato avere delle analisi adeguate dei soggetti che si finanziano è fondamentale. Molte banche, su questo, fanno fatica. Non sanno leggere il rischio e, quindi, evitano di finanziare le imprese. Qui sta il tarlo che corrode il meccanismo di trasmissione della liquidità».

Veniamo a voi. Perché non riuscite a impiegare il miliardo di cui sopra.

«Registriamo un aumento del 5-6% dei clienti, ma gli impieghi sono ancora piatti. C'è poca richiesta di finanza, le imprese sono sfiduciate».

Non esiste anche un problema di costo del denaro?

«Le banche, in via prioritaria, fanno riferimento al costo del denaro che loro pagano sul

BANCO POPOLARE

Agos Ducato, una pace da 450 milioni

VERONA. Banco Popolare ha raggiunto un accordo con il socio Crédit Agricole, finalizzato al ritorno alla redditività della joint venture Agos Ducato. Una pace che costerà 450 milioni. Da una nota emerge che di questa somma 300 milioni provverranno da un aumento di capitale e i

residui 150 milioni dall'emissione di passività finanziarie aventi caratteristiche tali da permetterle la computabilità nel patrimonio supplementare. Agos Ducato è controllata al 61% da Crédit Agricole e al 39% dal Banco Popolare.

mercato retail per stabilire a che tassi prestare. Noi con Rendimax raccogliamo a oltre il 3%. Poi il tasso varia anche in ragione dei rischi che si assumono. Su questa base noi andiamo dal 3-4% al 6-8%».

La Bce ha appena abbassato il tasso di sconto allo

0,50%, ma il denaro in Italia costa più che altrove.

«Vale il ragionamento di prima. La Bce dà liquidità a condizione che vengano depositati in garanzia titoli di stato, senza questo "collaterale" non si ha accesso ai fondi Bce e bisogna raccoglierci sul mercato.

Quindi, per essere competitivi sulla raccolta, anche in ragione del rischio sovrano Italia, bisogna garantire dei ritorni. E così il cerchio si chiude. In Germania, per andare sul concreto, le banche tedesche per la raccolta retail pagano zero».

Il presidente della Consob, Giuseppe Vegas, nel suo recente discorso annuale ha detto che la dittatura dello spread è finita.

«Al di là degli slogan è auspicabile che sia così. Lo spread sta scendendo, e nei nostri parametri il costo per le imprese cala in modo diretto e proporzionale».

Tutte le banche si comportano in questo modo?

«No, e di questo sono certo. Ma il mercato glielo imporrà».

Nel frattempo, come si scioglie il nodo banche-imprese?

«Il passaggio è difficile ma non impossibile: serve fiducia. Le imprese si devono fidare delle banche e le banche delle imprese. A maggio 2013 la verità sullo stato di salute di un'impresa non può stare nel bilancio 2012. Serve un approccio che guardi al futuro. Le imprese raccontino con trasparenza e in modo credibile come saranno i prossimi due anni».

Basta questo?

«Sì a patto che le aziende non chiedano di coprire le proprie perdite. Quello lo devono fare gli imprenditori, dare del "metadone" finanziario non fa bene a nessuno».

Matteo Marian

@matteomarian
© RIPRODUZIONE RISERVATA

RINNOVABILI: SOLAREXPO AL VIA

Innovazione e mercati esteri solo così c'è ancora business

► PADOVA

Il veneto del solare arriva all'appuntamento del SolarExpo, in programma da oggi a Milano, segnato da una profonda crisi. In uno scenario che parla di crescita repentina di un distretto produttivo e di una sua caduta altrettanto veloce, ci sono aziende, però, che hanno trovato le chiavi giuste per competere.

Innovazione e mercato estero: questi gli ingredienti della ricetta di Espe. L'azienda padovana, sede centrale a Grantorova, con filiali a San Pietro in Gù, Molfetta e in Romania, ha non solo superato la crisi prodotta dalla bolla speculativa che ha accompagnato il boom del fotovoltaico fino al 2010, ma ha saputo ricavarne una posizione da leader. Mini-aerogeneratori, un micro sistema di cogenerazione ad alto rendimento con il cippato di legno e le soluzioni per il fotovoltaico in "grid parity" e, ancora, il mini-idroelettrico sono le carte vincenti che Espe ha calato dopo due anni di ricerca e oltre tre milioni investiti in ricerca e innovazione con la università di Padova e di Napoli. La crisi che ha investito dei rinnovabili con la riduzione degli incentivi, con decine di imprese falciate e centinaia di posti di lavoro persi, nel padovano fa comunque i conti con realtà che hanno saputo resistere e rilanciarsi. Espe ha 150 dipendenti, ma arriva a 500 con l'indotto, nel 2011 ha macinato ricavi per 150 milioni. «Dato l'attuale sistema di incentivi determinato dal V conto energia, il cui plafond è in esaurimento, e le de-

trazioni fiscali che dal 50 potrebbero scendere al 36% o addirittura sparire» fa notare Simone Mariga, fra i soci fondatori di Espe e responsabile tecnico dell'azienda, «è inevitabile una stretta del mercato. La Ue ha messo in grave ritardo i dazi sulle importazioni asiatiche e inoltre c'è un fardello burocratico che pesa troppo». Un ridimensionamento del mercato dopo la bolla, sottolinea Mariga, «era inevitabile. A tutt'oggi il sistema di incentivi e sgravi non è razionale. Il tema delle rinnovabili non deve essere associato al guadagno ma di risparmio. La sfida è sui sistemi di accumulo di energia, le batterie».

Attraverso l'internazionalizzazione e la ricerca, anche il gruppo Sorgent.e continua a guardare con soddisfazione al mercato.

► I casi Espe e Sorgent.e
Mariga: «Cambiare cultura, non il guadagno ma risparmio energetico»

Circa 100 milioni di fatturato, oltre 1.000 megawatt di energia rinnovabile realizzati e già in funzione in 25 paesi, investimenti per la costruzione di centrali, soprattutto idroelettriche, per più di 200 megawatt, 150 dipendenti con un'età media di 35 anni. «La nostra scelta, da tempo, è stata quella di internazionalizzarci, diversificando i settori presidiati e puntando sull'eccellenza tecnologica» commenta Daniele Boscolo Meneguolo, ceo di Sorgent.e. «I paesi del Centro e Sud America hanno giacimenti idrici ancora vergini in grado di soddisfare da soli il fabbisogno energetico di decine di milioni di persone. Vogliamo essere un partner affidabile per creare sviluppo sostenibile e stabilità per le popolazioni coinvolte».

Elena Livieri

GIANNI RISO
La GLoBARiSAZIONE

DAL LUNEDÌ AL VENERDÌ IN DIRETTA DALLE 7 ALLE 10

radio **Bella & Monella**

www.bellaeconomia.it

«La magia del mattino è unica. Parlare del mondo con ottimismo e l'aroma del caffè che circonda l'atmosfera è un privilegio»