

ECONOMIA

GRUPPO FS
Donnarumma:
«Il Pnrr? Spesi
già 13 miliardi»



Dei circa 25 miliardi del Pnrr che riguardano il trasporto e le infrastrutture ferroviarie ne sono già stati spesi 13 ed entro la fine dell'anno probabilmente si supereranno i 18. A fare il punto è stato il numero uno del Gruppo FS Stefano Antonio Donnarumma (foto) alla giornata organizzata dalla Scuola politica della Lega a Roma. «Un'impresa ciclopica - sottolinea - anche per le complicazioni burocratiche».

PIAZZA AFFARI La tecnica di sganciare le attività non core ha preso piede

Tutti pazzi per lo scorporo Ma la Borsa resta a secco

Le banche d'affari sfornano piani industriali fotocopia, schierando i fondi. Il rischio di svuotare la casa-madre

Sofia Fraschini

Advisor e banche d'affari con nuove idee cercasi. Da anni ormai i piani industriali delle aziende italiane sono per lo più delle fotocopie. E tutti seguono lo stesso schema in quattro mosse. Si parte dalla selezione di un business aziendale: sia esso lo sviluppo green che cavalca la transizione energetica; oppure tecnologia a servizio della Difesa e della digitalizzazione dei processi; o ancora un nuovo modello di mobilità. Poi si passa allo scorporo e, infine, al lancio sul mercato con la vendita di una quota al solito fondo che, comprando una percentuale di minoranza, ne definisce il valore ricompensando l'azienda con un bell'assegno e una partecipazione di medio periodo, più o meno opportunistica. Di solito si ipotizza anche un eventuale passaggio in Borsa, ma negli ultimi anni non se ne è vista traccia. L'essere compresi nel listino ufficiale ha perso appeal e non è più come un tempo quando la società scorporata sovraperformava il mercato rispetto alla scorporante.

Il modello potrebbe essere ribattezzato schema-Eni perché, in origine, a implementarlo è stato proprio l'ad Claudio Descalzi. La sua strategia, definita «sistema satellitare», ha dato vita a una serie di società miliardarie (i satelliti) con business diversi da quelli core dell'oil and gas. È il caso di Enilive e Plenitude, che si so-

no emancipate da «mamma Eni» dando vita a business nei settori della mobilità e del green facendo emergere un valore prima nascosto.

Uno schema originale ma che, nel tempo, è stato replicato, più o meno fedelmente, in moltissimi altri piani industriali. Vedendo gli effetti che questo modello di sviluppo sta avendo sul gruppo di San Donato (le nuove entità valgono oggi qualcosa come 21 miliardi) c'è di che congratularsi. Ma, attenzione, non tutti sono l'Eni. Ed è possibile che banche d'affari e advisor siano pagati, profumatamente,

per scopiazzare idee strategiche che dovrebbero essere tarate su misura per l'azienda che li ha ingaggiati. E quali possono essere i rischi di un'industria che va tutta nella stessa direzione, ma con forze industriali e capacità differenti? Sicuramente esiste la possibilità di perdere «pezzi pregiati della corona». Lo scorporo è infatti spesso funzionale all'estrazione di valore, ma va

gestito e calibrato. Altrimenti, diventa un mezzo per fare cassa o per svuotare pericolosamente la casa madre. Anche perché non è sempre vero che il totale vale meno della somma delle parti.

Uscendo dallo schema recente (scorporo-valorizzazione-ingresso di un partner), la moda dello spin-off puro era già uno dei cavalli di battaglia di Sergio Marchionne per valo-

Eni apripista, le nuove società valgono già 21 miliardi. Gran scatto di Ferrari ora focus sui progetti di Acea e Leonardo

L'ACCORDO OGGI AL MINISTERO DELLE IMPRESE



Beko, il piano va alla firma Capone (Ugl): «Soddisfatti ma è un punto di partenza»

Dopo quasi cinque mesi si chiude la vertenza Beko aperta dal 20 novembre 2024. Oggi alle 18 presso la sede del ministero delle Imprese sarà sottoscritto il protocollo d'intesa votato dall'88% (2.569 i voti validi) dei lavoratori. «Finalmente siamo giunti a un'intesa. Un risultato frutto di un confronto intenso e costruttivo. Come Ugl - ha dichiarato il segretario generale Paolo Capone (nella foto) - ci possiamo definire soddisfatti. In un contesto difficile e incerto, siamo riusciti a ottenere un'intesa che tutela i lavoratori e pone le basi per una gestione meno traumatica della crisi. Ma è un punto di partenza, non di arrivo. Ora sarà fondamentale vigilare sull'attuazione concreta degli impegni presi dall'azienda»

LA TRE GIORNI ALLA COLUMBIA UNIVERSITY

United for Progress per facilitare il dialogo Italia-Usa

Tra gli obiettivi del progetto le borse di studio. L'impegno di Tobias Luciano Benetton

Valeria Robecco

New York I giovani italiani negli Usa sono protagonisti di un nuovo dialogo transatlantico. La Columbia University ha ospitato una tre giorni di discussioni con importanti personalità del mondo dell'economia, della politica e dei media per la prima edizione americana dell'Italian Symposium «United for Progress», una piattaforma nata per iniziativa della rete United Italian Societies che supporta, promuove e rappresenta oltre 11mila studenti italiani in otto Paesi e promuove un dialogo strutturato tra Italia e Stati Uniti.

«United for Progress» è il risultato del lavoro e della visione di Tobias Luciano Benetton, studente di Matematica Applicata e Fisica alla Brown University, e Angelika Maria Lattanzio, studentessa di Management Science alla Yale University. Insieme guidano un team di ventidue giovani provenienti da università come Columbia, Harvard, Yale, Fordham e Brown e il progetto ha già coinvolto più di 20 college della East Coast. Durante le tre giornate tematiche nel prestigioso ateneo di New York si sono alternati oltre venti ospiti tra cui l'ambasciatore Maurizio Massari (rappresentante per-

manente dell'Italia all'Onu), Francesca Rossi (Ibm), Francesca Cornelli (Dean, Kellogg School of Management), Marco Argenti (CIO Goldman Sachs), James Fontanella-Khan (Financial Times), Gianni Riotta, Andrea Valeri (Blackstone), Alessandro Benetton (Edizione, 21 Invest), Marco Troncone (Aeroporto di Roma), Paolo Messa (Atlantic Council). Tra gli obiettivi del progetto, promuovere l'accesso a visti per tirocinanti di breve durata, favorire la circolazione del know-how attraverso esperienze professionali, attivare programmi di tutoraggio per facilitare l'accesso a borse di studio e

opportunità internazionali, rafforzare la rete di dialogo tra giovani, istituzioni e imprese su entrambe le sponde dell'Atlantico.

Un primo risultato concreto è la nascita della United for Progress - UIS USA Fellowship: lanciata nel 2025, ha ricevuto oltre 450 candidature in soli cinque giorni. Il programma offre un finanziamento completo per partecipare al Symposium a un candidato selezionato per merito accademico, impegno civico e potenziale internazionale: il primo vincitore è Glauco Rampone, studente di Statistica e Matematica all'Università di Bologna.

di Pompeo Locatelli

**Libere
Opinioni**

Passeggiate milanesi della politica

A Verona con Vinitaly e a Milano con il Salone del Mobile hanno esposto tra le migliori espressioni del made in Italy. Applausi meritati. Mentre, come d'abitudine, negli stand delle due manifestazioni i volti della politica non hanno mancato di fare passerella. Aspetto ben poco edificante di un'italica tradizione. Come se i successi delle eccellenze italiane dovessero qualcosa a una visione industriale del decisore politico di turno. La storia, purtroppo, racconta altro: tra l'universo delle pmi - che rappresenta anche l'ossatura del mercato vitivinicolo come di quello del mobile e del design - e la politica non vi è concreta collaborazione.

La mancata relazione è tutta dalla parte di chi dovrebbe impegnarsi per favorire la nostra imprenditoria più diffusa con interventi industriali strategici e di lungo respiro. Certo, nei convegni c'è sempre il momento delle buone intenzioni. E così è successo anche a Verona e a Milano. Mai come adesso, con la guerra commerciale avviata da Trump con il clamoroso incremento dei dazi e annesso stand by per l'Ue, occorrerebbe qualche segnale virtuoso di sostegno all'attività delle pmi; che, proprio in quanto rappresentanti dell'eccellenza del made in Italy nel mondo, hanno nell'export costruito negli anni una voce di fatturato significativa. Ho letto di possibili incentivi governativi per aiutare le imprese italiane a continuare ad andare all'estero con i propri prodotti. Bene. Ma la politica degli incentivi come risposta alle emergenze, non risolve il problema di fondo: l'atavica assenza di un impegno industriale per le pmi. In questa direzione va letta un'osservazione preoccupata di Paolo Barletta, imprenditore nel settore dell'hotellerie e treni di lusso. L'Italia, ha spiegato, convive con il «dazio Paese» che obbliga le imprese, non da oggi, a operare in una situazione penalizzante dal punto di vista competitivo. Allora, aggiungo io: il decisore pubblico intervenga nel merito di questo deficit strutturale. Attivando finalmente investimenti strategici e non solo tipiche misure tampone.

www.pompeolocatelli.it