



# L'Economia



del **CORRIERE DELLA SERA**

## IRAN & ITALIA

30 MILIARDI FERMI A TEHERAN  
IL GOVERNO SPINGE,  
CASSA DEPOSITI CAUTA

di **Ferruccio de Bortoli**

4

## POTERE AI GIOVANI RISO GALLO: PERCHÉ LA FAMIGLIA CONTA ANCORA

di **Roberta Scagliarini**

23

## INDUSTRIA & FINANZA IL TEMPO DELLE RELAZIONI È ORMAI SCADUTO (ANCHE PER MEDIOBANCA)

di **Federico De Rosa**  
e **Nicola Saldutti**

14

## IL RISVEGLIO DEL MATTONO

CITTÀ E QUARTIERI  
PIÙ CONTESE:  
DOVE PUNTARE

di **Gino Pagliuca**

38

## I BIG NAZIONALI

PIRELLI, BARILLA  
(MA NON SOLO)  
IL RADDOPPIO  
NON È UN MIRAGGIO

di **Dario Di Vico**

2

**Carlo Preve**  
Alla guida di Riso Gallo

## IL GRANDE AFFARE DELL'IMMORTALITÀ GIÀ ADESSO C'È CHI GUADAGNA

di **Stefano Agnoli**

6

**I commenti**  
La nostra economia  
può crescere di più:  
ma serve coraggio  
Perché le elezioni tedesche  
sono fondamentali  
anche per l'Italia  
di **Daniele Manca**  
e **Daniilo Taino**

10

Fondi di investimento Fidelity

Ogni persona è unica.  
Come i suoi obiettivi.

Ognuno di noi ha obiettivi di investimento diversi. Fidelity propone un'ampia gamma di fondi che vanno incontro alle principali esigenze di ogni investitore: crescita del patrimonio, generazione di un reddito e stabilità del capitale.



Per maggiori informazioni visita il sito [www.fidelity-italia.it](http://www.fidelity-italia.it) oppure rivolgiti alla tua banca o al tuo consulente di fiducia.



Avvertenza: prima dell'adesione leggere attentamente il prospetto e il documento contenente le informazioni chiave per gli investitori ("KIID"). I dati sono stati elettronicamente pubblicati, in lingua italiana, presso la Consob e sono disponibili presso i maggiori collettori, nonché sul sito [www.fidelity-italia.it](http://www.fidelity-italia.it). I rendimenti passati non sono indicatori di quelli futuri. Se non altrimenti specificato, i commenti sono quelli di Fidelity (Questi) e non di Fidelity e non deve essere diretto a persone residenti nel Regno Unito o negli Stati Uniti o ad altri soggetti residenti in paesi dove i fondi non sono autorizzati alla distribuzione o dove non è richiesto alcun autorizzazione. Fidelity e le sue controllate costituiscono l'organizzazione per la gestione degli investimenti globali meglio nota come Fidelity International. Fidelity fornisce esclusivamente informazioni sui suoi prodotti e non offre consulenza sugli investimenti basata su circostanze individuali. Il presente materiale è pubblicato da Fidelity (Europe) S.A., autorizzata e regolamentata dalla CSF (Commission de Surveillance et de Contrôle Financier), Fidelity Fidelity International, il oggi Fidelity International e il servizio è stato creato e preparato da Fidelity (UK) Limited, Fidelity e le sue controllate costituiscono l'organizzazione per la gestione degli investimenti globali meglio nota come Fidelity International. Fonte: Fidelity (UK) Limited al 15/07/2016. I dati non sono stati oggetto di audit. Fidelity fornisce esclusivamente informazioni sui suoi prodotti e non offre consulenza sugli investimenti basata su circostanze individuali. Fidelity (UK) Limited è una società di investimento a capitale variabile (ICAV) al diritto lussemburghese multicomparto e con più classi di rischio. Il reddito viene distribuito agli azionisti. Il valore dell'investimento può aumentare o diminuire e un investitore può non recuperare l'importo investito. Morningstar Awards 2017 (c) Morningstar, Inc. Tutti i Diritti Riservati. Premio riconosciuto a Fidelity International come Migliore Società Multi Asset, Tech.

Illustrazione: Corbis/Contrasto; Foto: Reuters/Spot; A.P. (1); 30/3/2003/nyw; L. 06/2004/af; 11/003/Milano

# PASTICCI IRANIANI QUANTI AFFARI CONGELATI

Cassa Depositi non sblocca i prestiti e avverte il rischio di sanzioni e altre conseguenze di mercato dopo la svolta Trump in politica estera. E così l'Italia è ferma sugli accordi commerciali che coinvolgono le nostre principali aziende. Salutate come grandi passi, ora le missioni a Teheran rischiano di rivelarsi passeggiate turistiche

di **Ferruccio de Bortoli**



**Pier Carlo Padoan**  
Il ministro dell'Economia, e quello dello Sviluppo Economico, Carlo Calenda, si sono spesi molto per cercare di sbloccare i contratti con l'Iran



**Claudio Costamagna e Fabio Gallia**  
La Cassa depositi e prestiti non ha sbloccato le garanzie di Sace e Simest verso gli accordi iraniani, temendo ritorsioni americane



**Hassan Rouhani**  
L'Iran (nella foto: il presidente) ha scelto l'Italia come primo Paese occidentale da visitare, dopo la fine delle sanzioni disposta dalla comunità internazionale

L'Italia assapora la dolcezza della ripresa trainata dall'export e intravede spazi di ulteriore crescita. Un nutrito numero di aziende vorrebbe conquistare il mercato iraniano, alla vigilia di una grande modernizzazione del Paese. Molte hanno già i contratti in tasca. Tra intese già firmate e mou (memorandum of understanding) si tratta di un volume potenziale di affari stimato tra i 18 e i 30 miliardi.

Teheran è già tra le prime venti economie al mondo. Ottanta milioni di abitanti, il 60% sotto i 30 anni, ottimo livello di istruzione. Dopotutto si tratterebbe di ritornare su un solco antico di fruttuosi rapporti bilaterali. Non tanto ai tempi dell'Eni di Mattei e dello Scia o della costruzione del porto di Bandar Abbas. L'Italia è stata a lungo il primo partner commerciale occidentale dell'Iran. E avrebbe avuto tutti i titoli per essere inclusa nel format diplomatico 5 più 1 che ha trattato con Teheran la fine dell'embargo.

## Gli Usa e il cambio di rotta

Dopo il Joint Comprehensive Plan of Action - l'accordo per la progressiva abolizione delle sanzioni sul nucleare entrato in vigore il 18 ottobre 2015 - i viaggi delle delegazioni commerciali di molti Paesi nella capitale iraniana sono stati pressoché giornalieri. L'impegno italiano non è stato da meno. Alta l'attenzione dei governi Renzi e Gentiloni. Una linea di concretezza apprezzata dalla Confindustria, in particolare dalla vice presidente per l'internazionalizzazione Licia Mattioli, e dalle molte aziende coinvolte. Una lista lunghissima. Non solo le più grandi (Saipem, Danieli, Ferrarini dello Stato, Anas, Itinera, Ansaldo, Fata, Marcegaglia), ma anche molte piccole e medie con contratti al di sotto dei 100 milioni.

Il cambio alla Casa Bianca, con l'arrivo di Donald Trump, ha suscitato dubbi legittimi sulla linea diplomatica americana e comprensibili cautele. La Boeing, comunque, ha raggiunto recentemente un preaccordo per la fornitura di aerei per 3 miliardi di dollari. Anche General Electric non si è fatta molti problemi. Gli Stati Uniti sanzionano - soprattutto per ragioni legate alla lotta al terrorismo - i soggetti terzi che hanno relazioni con società di alcune nazioni "sorvegliate speciali", non solo l'Iran, secondo le norme dell'Office of Foreign Assets Control.

La necessaria cautela non ha impedito a diversi Paesi di andare avanti nei loro rapporti commerciali con l'Iran. La Corea del Sud ha raggiunto un accordo il 24 agosto con 12 banche iraniane per finanziare affari per 8 miliardi. I francesi si sono già mossi con Psa, Renault e Total. Il 21 settembre è prevista la firma a Vienna tra l'Oberbank e un pool di banche iraniane. Comunque nel maggio scorso la Banca d'Italia ha preso atto dell'apertura a Roma dell'ufficio di rappresentanza di una

banca privata iraniana, la Saman Bank. L'Italia invece è ferma. La Cassa depositi e prestiti (Cdp), che dovrebbe mettere in campo crediti e sbloccare le garanzie di Sace e Simest, teme le ritorsioni americane. E si oppone con una certa risolutezza alle pressioni del proprio azionista, il ministero dell'Economia.

Teheran dell'istituto di piazzetta Cuccia è storica. Prima dell'embargo erano state finanziate 28 operazioni per un controvalore di più di un miliardo.

Una certa irritazione, per usare un eufemismo, si coglie anche al ministero dello Sviluppo Economico.

# 30 miliardi

I numeri

## Il rischio e i rimedi

L'istituto guidato da Fabio Gallia sostiene di non voler correre due rischi, a maggior ragione essendo un ibrido pubblico-privato. Il primo rischio è di compliance, ovvero multe salate. E si ricorda il caso di Intesa perseguita con una sanzione di 235 milioni rta per violazione delle regole anti riciclaggio. Per non parlare del caso Bnp Paribas (8,83 miliardi di dollari per mancato rispetto dell'embargo) o di Hsbc. Il secondo rischio, che intravedono alla Cdp, è di mercato perché un'eventuale sanzione minerebbe la sua capacità di finanziarsi, emettendo la Cassa obbligazioni. Il consiglio di amministrazione, dove siedono i rappresentanti del Tesoro, sarebbe unanime nell'appoggiare questa posizione.

Il presidente Claudio Costamagna (che siede nel board dell'americana Pfi Consulting) ha spiegato ai consiglieri la portata devastante, anche per la gestione del debito pubblico, visto il ruolo delle banche americane, di un rischio che ha definito comunque assai remoto. Cdp si dice impegnata nel trovare soluzioni alternative e auspica un accordo tra le agenzie per l'esportazioni dei principali Paesi europei. La tensione è palpabile, anche perché Mediobanca, che dovrebbe finanziare una parte delle esportazioni, non sembra avere le stesse preoccupazioni. La presenza a

luppo economico. Il ministro Carlo Calenda si è speso molto, insieme al suo collega Padoan, per sbrogliare la matassa iraniana. Molte riunioni, pochi risultati. Le imprese hanno cominciato a scrivere sia a Confindustria sia ai ministeri: vedono i loro concorrenti muoversi con maggiore libertà. L'incertezza non giova.

Il ministero dell'Economia, non riuscendo a convincere i vertici di Cdp, sta studiando soluzioni alternative. Per esempio procedure di due diligence della controparte iraniana per prevenire eventuali contestazioni americane.

C'è il tema del rischio politico di un cambio sostanziale della linea occidentale nei confronti dell'Iran che potrebbe essere assunto, in forme da definire, direttamente dallo Stato. Ma al di là degli aspetti contrattuali emerge il nodo politico di fondo. Qual è l'orientamento del governo? Se decide di dar seguito al risultato delle missioni a Teheran - pur con tutte le cautele diplomatiche - allora non può fermarsi davanti ai rilievi, tecnici e legittimi, dei vertici di una società che controlla all'82,77 per cento. Se invece ritiene che lo scenario sia del tutto cambiato con Trump alla Casa Bianca forse non sarebbe male dire alle aziende interessate che quelle in Iran, strambazzate come svolte epocali, erano poco più che missioni turistiche.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Miliardi di euro**  
Il volume di affari stimato per le aziende italiane in seguito agli accordi con l'Iran

8,83

**Miliardi di dollari**  
La sanzione americana a Bnp Paribas per mancato rispetto dell'embargo sull'Iran

82,77

**Per cento**  
La quota di controllo del Tesoro sulla Cassa depositi e prestiti. Il resto è delle fondazioni

# Gioielli «sostenibili» L'oreficeria cambia stile

L'agenda di VicenzaOro dopo le norme europee sulla tracciabilità. Mattioli (Confindustria): «Grandi sbocchi internazionali anche per i brand di seconda fascia»

di **Enrica Roddolo**

Il tema della sostenibilità attraverso il mondo del lusso, dalla moda alla gioielleria. Non a caso anche VicenzaOro September, la grande fiera internazionale dell'oreficeria, sarà inaugurata il 23 settembre con lo slogan Green Jewellery (la manifestazione si concluderà il 27). «Sostenibilità vuol dire prima di tutto tracciabilità», spiega Gaetano Cavalieri, l'italiano presidente di Cibjo, la Conferenza mondiale della gioielleria. Da ultimo, con la Camera di commercio di Bogotà abbiamo discusso come risolvere il problema della tracciabilità di gemme colorate e oro provenienti da miniere artigianali come è la gran parte dei centri in Colombia. E al prossimo congresso Cibjo a Bangkok a novembre avanteremo una proposta operativa». Gemfields ha fatto della tracciabilità delle sue pietre colorate, dagli smeraldi ai rubini, un trademark. «Ma è un grande gruppo minerario, il problema oggi sono le piccole aziende estrattive: sarà la prossima sfida. Dopo che da anni grazie al Kimberley Process in risposta al dramma dei «diamanti insanguinati» si è arrivati alla certificazione dei diamanti grezzi», continua Cavalieri.

## Nuove regole

Intanto, dopo 4 anni di discussioni, Consiglio e Parlamento europeo hanno approvato il regolamento 2017/821, che disciplinerà i minerali provenienti dalle zone interessate da conflitti. E la nuova legislazione inciderà sulle procedure delle aziende europee e quindi anche italiane, produttrici di gioielli, e sui loro fornitori da Paesi extra Ue. Se ne parlerà a VicenzaOro, domenica 24 settembre. Il regolamento impone obblighi di due diligence alle società che importano oro, stagno, tantalio o tungsteno dalle aree

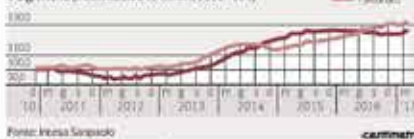
### Gli affari brillano

L'andamento del settore orafa. Valori in milioni di euro e variazione %.

	2015	2016	Var. % 2016	Var. % 1trm.2017
<b>Fatturato</b>	<b>7.118</b>	<b>7.188</b>	<b>9,3%</b>	<b>2,6%</b>
<b>Esportazioni</b>	<b>6.542</b>	<b>6.230</b>	<b>-4,6%</b>	<b>10,4%</b>
■ di cui solo gioielli in preziosi	5.628	5.440	-3,5%	10,6%
<b>Importazioni</b>	<b>2.701</b>	<b>2.680</b>	<b>-0,7%</b>	<b>5,7%</b>
■ di cui solo gioielli in preziosi	1.414	1.418	0,3%	21,1%
<b>Saldo commerciale (esport-import)</b>	<b>3.841</b>	<b>3.591</b>		
■ di cui solo gioielli in preziosi	4.243	4.022		

### In crescita

Indice del fatturato e della produzione del settore orafiero e bigiotteria (media mobili a 12 mesi, 2010=100)



Fonte: Invece/Sarpago

camminati



### I risultati

Lorenzo Cagnoni è presidente di Italian Exhibition Group. La società ha chiuso il 2016 con un fatturato consolidato di 124,8 milioni di euro

interessate da conflitti o ad alto rischio.

Se da un lato il settore chiede maggiore tracciabilità, dall'altro in tempi di incertezza tra minaccia del terrorismo e tensioni internazionali, l'oro diventa sempre più bene rifugio. «Lo è sempre stato, indipendentemente dal fatto che garantisca anche la stabilità monetaria. Anche l'oro ha oscillazioni di valore ma mai così forti. Cina, Hong Kong e India da soli oggi fanno il 50% degli investimenti in oro come bene rifugio». Nel secondo trimestre 2017 la domanda globale di oro per gioielleria, guidata dall'India, è cresciuta dell'8%.

«In questo quadro geopolitico, il settore dovrebbe forse fare uno sforzo di promozione per far capire ai consumatori che anche l'oro lavorato è un bene rifugio: in fondo è proprio il concetto alla base dei grandi acquisti di gioielli in oro

in Paesi come l'India» dice a L'Economia Licia Mattioli, vicepresidente di Confindustria per l'internazionalizzazione.

## La qualità italiana

Merati globali. Dove può «correre» il gioiello made in Italy? «Nel mercato maturo, dagli Usa all'Europa al Giappone dove oggi sono vincenti i brand di nicchia; ma anche negli emergenti che cercano invece i grandi marchi», continua Mattioli. «E pure nei Paesi arabi o in Russia dove oggi ci sono buone opportunità anche per marchi non premium, e in Italia sono tanti i marchi di seconda fascia che offrono un prodotto di grandissima qualità e design. A proposito di sostenibilità invece, aggiungerei che per avere sbocco in Paesi come gli Usa per esempio, ormai è imprescindibile. Da tempo, con l'aiuto di famiglia Mattioli Gioielli, aderiamo al Responsible Jewellery Council al livello più alto di compliance, il Chain of Custody (CoC) Standard: meno di 50 aziende al mondo hanno questa certificazione».

I numeri: nel primo trimestre 2017 il settore orafa ha registrato una crescita dell'esport, in valore, del 10,4% (Hong Kong +23,1%, Usa +34,1%, Francia +15,4% e Turchia +27,5%). Tra i territori, registrano dati positivi le esportazioni di Vicenza (+2,9%), Arezzo (+4,5%) con una forte crescita per Alessandria (+24,7%), secondo i dati rilevati da Istat e dal rapporto Club degli Orefi-Ufficio studi Intesa San Paolo. L'Italia, anche attraversando anni difficili, conferma dunque la cifra di produttore di gioielli di qualità. La conferma? Maison icona della gioielleria globale fanno rotta sull'Italia. Come Bulgari (oggi di Lvmh) che ha aperto uno stabilimento produttivo a Valenza Po.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## INNOVAZIONE

# «La prossima frontiera? Le stampanti digitali»

«Il futuro della gioielleria? Passa per quelli che abbiamo chiamato Set, acronimo che sta per Small equipment & tools, ovvero piccoli macchinari utensili e stampanti 3D, software e piccola attrezzatura che stanno trasformando gli artigiani di ieri in artigiani digitali, 4.0. Una trasformazione che vede l'Italia tra i principali produttori di stampanti 3D per la gioielleria. Un dato che merita una nuova area all'interno di VicenzaOro September», spiega Corrado Facco direttore generale di lega che organizza VicenzaOro. Ovvero: oltre 300 espositori da 36 Paesi e dai principali distretti orafi italiani.

«Con l'aiuto di Ice e dei fondi per la promozione del made in Italy, ospiteremo 500 buyer selezionati e una delegazione di 150 retailer italiani curata da Fedepreziosi, la Federazione delle imprese orafe gioielliere argentine orologiaie. Ci aspettiamo l'arrivo di 12-13 mila buyer da 120 Paesi, a conferma della forza del format espositivo di VicenzaOro, The Boutique Show, che soddisfa l'offerta in 6 distretti di aziende omogenee», continua Facco. «E del successo della gioielleria italiana forte nel 2017 di un recupero su mercati come Usa, Europa e Cina. E senza scordare che il boom del turismo, ha riportato i russi come compratori della gioielleria made in Italy».

Questa edizione di VicenzaOro con il ritorno di N.O.W. Not Ordinary Watches con 12 brand di orologeria indipendente e novità come il varo della nuova VO Square, sarà anche la prima dell'edizione di settembre organizzata sotto il nuovo cappello leg, un primo bilancio? «La società nata dall'integrazione tra Rimini Fiera e Fiera di Vicenza, presieduta da Lorenzo Cagnoni, ha chiuso il 2016 con fatturato consolidato pro-forma di 124,8 milioni, un ebda di 21,9 milioni e un risultato netto consolidato di 6,6 milioni», nota Facco. E anticipa: «Per leg, VicenzaOro si sta rivelando così strategica che stiamo pensando a joint venture e acquisizioni all'estero per rafforzare l'offerta».

En. Rod.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Il progetto

# Marzotto: la Fiera è pronta per Piazza Affari

Anche VicenzaOro, in questo settembre 2017, «batta il valore» della moda e sovrappone le sue date a quelle del calendario della fashion week milanese. Come auspicato dal ministero dello Sviluppo economico di Carlo Calenda che da mesi lavora a una grande «offensiva» di moda nel segno dell'italianità. Aspettative? «Sì VicenzaOro sposta in avanti il calendario del suo appuntamento di fine estate, al 23-27 settembre, per avvicinarsi al calendario delle sfilate di Milano (dal 20 al 25 settembre). Ma a ben guardare è un percorso che rafforza soltanto una naturale contiguità della nostra proposta fieristica con quella del fashion business», dice Matteo Marzotto, vicepresidente esecutivo dell'Italian Exhibition group

(leg) frutto dell'integrazione tra Rimini Fiera e Fiera di Vicenza.

«Moda e gioielleria sempre più viaggiano su binari paralleli. Senza contare che già la tradizionale scansione in due grandi appuntamenti, a gennaio e a settembre appunto, di VicenzaOro riproduce il format dei due momenti delle sfilate di moda: autunno e inizio anno. E c'è dell'altro».

### Che cosa?

«Non solo VicenzaOro farà quest'anno ancora più sistema con il circuito virtuoso del business della moda italiana, ma da ben prima lavora nella direzione di quel fare sistema, creare collaborazioni virtuose. Penso all'accordo commerciale stretto con il distretto orafa di Arezzo e la Fiera di Arezzo. E penso al

merger con Rimini Fiera che presto potrebbe riservare nuove sorprese».

**Già, giusto un anno fa Vicenza e Rimini univano le forze. Quali sorprese per i programmi per i prossimi mesi?**  
«Stiamo lavorando in direzione di Piazza Affari con l'idea di quotare leg nel corso del prossimo anno».

### Quando, nel 2018, Piazza Affari?

«Per la seconda metà del 2018, condizioni di mercato permettendo. E intanto ci muoviamo nella convinzione di essere ancora soggetti aggregatori, di altri poli fieristici: abbiamo già delle idee concrete di realtà fieristiche con le quali potremmo lavorare nei prossimi mesi in quest'ottica. Intanto, sempre in un'ottica di sistema, continuiamo il lavoro di piattaforma espositiva per por-



### Integrazione

Matteo Marzotto, vicepresidente esecutivo dell'Italian Exhibition group (leg) frutto dell'integrazione tra Rimini Fiera e Fiera di Vicenza. VicenzaOro quest'anno si terrà dal 23 al 27 settembre

tare il meglio del nostro made in Italy del gioiello, perlopiù Pmi che da sole non ne avrebbero la forza, ai grandi appuntamenti internazionali di Hong Kong o Las Vegas per esempio».

**A proposito di internazionale, VicenzaOro esporta il suo format nel Golfo con l'organizzazione di VicenzaOro-Dubai. Altri sviluppi globali?**

«VicenzaOroDubai, partita come appuntamento di primavera, da quest'anno allestisce gli stand a novembre dal 15 al 18. Una strategia funzionale anche in questo caso ad avvicinare le date della gioielleria all'Arab fashion week oltreché alla Dubai International Jewellery week. Perché la strategia vincente è sempre fare sistema. Quanto alla vocazione internazionale di VicenzaOro, è una dote portata a Rimini Fiera e che sto personalmente seguendo con attenzione sicuro che tra le fiere di leg, una settimana, ci siano diversi formati che possano essere gemmati all'estero».

En. Rod.

© RIPRODUZIONE RISERVATA