Economia

Il calo è di 10 milioni di bottiglie

Prosecco, il Covid frena la Docg (e dimezza il turismo)

CONEGLIANO Il primo, storico calo nelle bottiglie. Ma anche la certezza di un territorio che piace, nonostante il turismo si sia dimezzato. Sta dentro questa sintesi il rapporto economico annuale della Docg di Conegliano e Valdobbiadene, che è stato presentato ieri. Un rapporto che sarà ricordato a lungo: dopo anni di crescita, per la prima volta ci sarà un rallentamento nelle bollicine superiori, un comparto che occupa 3.400 famiglie di viticoltori, 480 vinificatori e 182 case spumantistiche che nel 2019 immisero sul mercato 92 milioni di bottiglie (il dato delle certificazioni a novembre di quest'anno è di 82 milioni) per un valore di 498 milioni di euro. Per una volta, a salvarli sono stati quei supermercati tanto odiati perché mettono in vendita a prezzi bassissimi le produzioni: nei primi dieci mesi del 2020, le vendite sono cresciute del 16,9% a valore e del 18,7% a volume. Interessante anche il dato relativo alle zone dove si compera di più, nel Nord Italia ormai è una moda comprarsi lo spumante trevigiano all'ipermercato: +20,2% nel Nordovest e +18,2% a Nordest.«Nel corso dell'anno abbiamo assistito ad un alternarsi di momenti di contrazione, compensati però da mesi in cui le vendite hanno recuperato posizioni», commenta Innocente Nardi, presidente del consorzio di tutela. «Il risultato è una minima riduzione dei volumi che entro l'anno dovrebbe assestarsi intorno al -1%, grazie al recupero della grande distribuzione (tra aprile e ottobre ha assorbito circa due milioni di bottiglie in più rispetto al 2019, ndr). Un risultato, visto il momento, che è comunque eccezionale». Sul fronte del turismo, colpisce l'analisi del Ciset di Ca' Foscari. Nell'intera area Unesco del Prosecco si è registrato un -51,5% degli arrivi; il ritorno dei flussi ai livelli pre-Covid dovrebbe avvenire in un periodo dai due ai quattro anni. Ma chi viene a visitare le colline è entusiasta. «Oggi i turisti preferiscono piccoli centri storici e borghi lontani dalle città più urbanizzate e affollate – spiega per il Ciset Erica Mingotto - da fruire attraverso il turismo slow, naturalistico, rurale, e più in generale del paesaggio culturale». I risultati arrivano dopo mesi di polemiche sullo statuto tanto che per martedì è convocato il nuovo Cda e le elezioni per la presidenza a questo punto slitteranno a febbraio 2021. Nardi si è limitato a chiedere di «sedersi attorno a un tavolo», citando il fatto che i 1.600 viticoltori delle coop hanno perso rappresentanza. Mentre alcuni esultano (da registrare gli interventi a favore dei ribelli da parte di Fivi e della Confraternita del Prosecco), altri chiedono la pace, come Armando Serena, presidente del gruppo vinicolo di Assindustria Venetocentro. «Sarebbe deleterio che all'interno del Consorzio si aprisse un contenzioso sullo statuto», dice.

Mauro Pigozzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Covid, come uscire dalla trappola «Capitali privati in soccorso»

Il legale e l'imprenditore: «Mercati trasformati, servono nuove risorse finanziarie»

VENEZIA Il 2020 - indimenticabile, purtroppo, sotto ogni punto di vista - va verso la chiusura e le ricadute dello choc pandemico sui bilanci delle imprese nordestine sono facilmente prevedibili, nella grande maggioranza dei casi in senso negativo. Molte andranno incontro a situazioni di tensione finanziaria, combinate alla necessità di cambiare radicalmente approccio al proprio business.

La domanda delle domande, a questo punto, è la seguente: come intervenire? «È importante avviare subito - risponde l'avvocato Roberto Limitone dello studio Legalitax, che sta seguendo molto da vicino la materia in questione - una fase di transizione delle imprese in crisi dall'economia "deviata" dal Covid a un'economia di riassesto e possibile rilancio. Purtroppo, la soluzione passerà in molti casi da una procedura concorsuale con finalità liquidatorie o di continuità d'impresa. L'auspicio, come ormai è stato detto a più riprese, è che il legislatore intervenga quanto prima nell'individuare procedimenti concorsuali più snelli di quelli attuali, che agevolino in tempi stretti la prosecuzione delle aziende che possono avere un futuro».

Ma le procedure concorsuali rappresentano la patologia e non possono rappresentare l'unico strumento per la soluzione della crisi d'impresa: «Evidentemente no - concorda Limitone -. È auspicabile, piuttosto, che si affermi rapidamente una cultura imprenditoriale che veda in queste procedure l'extrema ratio e si diriga, alle prime avvisaglie di crisi, verso soluzioni che comportino la tempestiva ristrutturazione aziendale, con l'iniezione di nuovo equity e di nuova finanza».

Questo è il punto nevralgico: chi e come, in questo tempo incerto e singolarissimo, potrebbe intervenire a sostegno delle imprese? L'esperto di Legalitax risponde così: «Le imprese potranno ricorrere a operatori qualificati e affidabili del mercato dei capitali e della finanza, come può essere lo Stato stesso e come sono anche taluni soggetti che operano nel private equity o comunque sono investitori di capitali. Ricordo però che la ripartenza dopo una simile crisi economica non si può realizzare riproponendo gli stessi schemi di mercato. I progressi tecnologici sono sotto gli occhi di tutti: dobbiamo quindi accelerare nella trasformazione che era già in atto ma non è ancora compiuta».

Investitore Alberto Baban, presidente della rete di 57 imprenditori-investitori denominata Venetwork, che coinvolge quasi 200 aziende

Tra i potenziali investitori di capitali che potrebbero giocare un ruolo in questa delicata partita, a Nordest c'è sicuramente Alberto Baban,presidente della rete di imprenditori denominata Venetwork: «Gli effetti della pandemia - commenta Baban - sono stati devastanti per molti settori e le conseguenze sul mercato del lavoro si faranno sentire una volta terminati i vincoli governativi sul divieto di licenziamento. A questo punto bisogna intervenire in aiuto delle aziende che hanno prospettive di mercato ma non hanno sufficienti risorse per ripartire. I capitali del private equity o le società che fanno capo a investitori come imprenditori o family business, sono sicuramente una buona soluzione per aiutare queste imprese».

L'importanza di un intervento a sostegno, secondo Baban, è assolutamente strategica, per almeno un buonissimo motivo: «Potremmo assistere - avverte l'imprenditore - a un paradosso: ripresa della domanda e imprese impreparate a rispondere, a causa della scarsità di risorse finanziarie. Non è un problema di oggi quello della sottocapitalizzazione delle nostre aziende, soprattutto per quelle di piccola e media dimensione. Anche in questo caso la soluzione passa attraverso l'iniezione di capitali, aggiungendo una seconda possibile alternativa, che è quella di aggregarsi. È importante cambiare dimensione, accelerare lo sviluppo e soprattutto evitare di perdere il know-how del nostro capitale umano».

Ma le nostre imprese saranno pronte alle sfide poste da mercati sempre più digitali e tecnologici? Baban la vede così: «Non dobbiamo scordarci che, nonostante la pandemia, il mondo è progredito nella direzione tecnologica e così i mercati sono diventati ancora più competitivi. Siamo negli anni dell'intelligenza artificiale, che influirà nel radicale mutamento di molti mercati e cambierà le manifatture. Tutto questo implica un'accelerazione negli investimenti. Tra l'altro, il Green new deal e la digitalizzazione sono indicati dall'UE come i driver per investire le risorse del Recovery Fund, perciò anche gli investitori privati andranno nella stessa direzione: attenzione particolare alla sostenibilità ambientale, processi produttivi a impatto zero e trasformazione digitale a supporto delle nuove manifatture. L'Europa mette a disposizione un enorme finanziamento. Uniamo gli sforzi con gli investimenti dei capitali privati per rafforzare la nostra economia».

Alessandro Zuin

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Limitone Molte aziende andranno incontro a procedure concorsuali

Ma sarebbe preferibile l'iniezione di nuovo equity e di nuova finanza

Le cartiere

Pro-Gest (Zago) ricavi ridotti ma sale l'utile

TREVISO Chiude con ricavi per 306,1 milioni, contro i 323,7 dello stesso periodo dello scorso anno (flessione del 5,4%), il resoconto dei primi nove mesi di Pro-Gest, gruppo cartario di Istrana (Treviso) riferibile alla famiglia Zago. I conti della società sono ritenuti dagli amministratori «più che soddisfacenti, anche in funzione della crisi economica che ha coinvolto tutto il mondo per la pandemia Covid-19», considerando che nel periodo si è raggiunto un utile netto di 17,5 milioni (il dato era negativo per quasi 30 un anno fa) e un Ebitda per 58,2 milioni, in aumento di 8,6 punti. Dopo le prime due frazioni condizionate dal lockdown, nel terzo trimestre il gruppo ha registrato un aumento delle vendite del 9%, recuperando così i volumi persi in precedenza. La flessione del fatturato, perciò, è prevalentemente riconducibile ad una diminuzione dei prezzi di vendita, con valori che sono ai minimi storici e che dovrebbero risalire nei prossimi mesi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'edilizia

Troppe complicazioni per il Bonus 110%? A Treviso Confartigianato fa da contractor

TREVISO Superbonus 110%, opportunità ghiotta e di grande interesse, ma la normativa è troppo complicata per consentire a un singolo proprietario di abitazione di agire da solo senza rischio di errori. Specialmente se si vuole sfruttare lo strumento della cessione del credito d'imposta e finanziare così, da subito, gli interventi di riqualificazione energetica. Anche per questo la Confartigianato di Treviso ha messo a punto un meccanismo che, d'intesa con tre Bcc del gruppo Iccrea (Centromarca Banca, Monsile e Banca della Marca), libera il committente da ogni preoccupazione relativa ai passaggi burocratici e all'individuazione delle imprese. In sintesi, lo schema attribuisce alla società strumentale Confartigianato Servizi Oderzo Motta il ruolo di contractor, ossia di soggetto che si incarica dell'operazione acquisendo il bonus fiscale del committente e scegliendo poi, fra le 3.600 aziende associate del Sistema Casa, quelle a cui affidare i lavori. In un secondo momento i crediti d'imposta – che valgono il 110% delle fatture - saranno ceduti a una delle tre banche aderenti, che finanzierà integralmente gli interventi necessari a far guadagnare all'immobile due classi energetiche. Il plafond totale reso disponibile per l'operazione è di 30 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le aziende storiche

Mavive (Vidal) al traguardo dei 120 anni In beneficenza 100mila prodotti per l'igiene

VENEZIA Centomila confezioni di gel igienizzante e di sapone alla clorexidina donate a varie associazioni umanitarie e istituzioni, più un libro, «Vidal 120», per celebrate il 120esimo anniversario dalla fondazione dell'azienda. Sono le iniziative assunte da Mavive, la società veneziana che nel 1986 ha assunto questo nome dal precedente Vidal, divenuto celebre inizialmente con l'omonimo bagnoschiuma e quindi con altri marchi, fra cui Pino Silvestre e, più di recente, le licenze Police, Zippo, Replay, Ermanno Scervino, Furla, The Merchant of Venice e altri. Oggi Mavive opera in oltre 90 Paesi.

«La storia della mia famiglia e dell'avventura imprenditoriale, con cui ha attraversato gli ultimi 120 anni – spiega Massimo Vidal, presidente e amministratore delegato - si definirebbe oggi con il termine abusato di "resilienza", per indicare la sfida, l'impegno e il senso del mercato che fare impresa significa, oggi non meno di ieri».

In occasione dell'anniversario è previsto anche un programma di formazione e la creazione di un archivio d'impresa nell'ambito di un bando della Regione Veneto, finanziato dal Fondo sociale europeo, che Mavive si è aggiudicata, supportato da Università di Padova, Camera di commercio e Confindustria Venezia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA