



L'economia

Intesa Sanpaolo

“La guerra paralizza le imprese”

di Francesco Antonioli

● alle pagine 4 e 5



Il direttore di Piemonte Nord e Valle d'Aosta

Cappellari (Intesa Sanpaolo) “La guerra paralizza il Piemonte consulenze e prestiti per le bollette”

di Francesco Antonioli

Stefano Cappellari, padovano, classe 1973, laurea in giurisprudenza, è direttore regionale di Intesa Sanpaolo per Piemonte Nord, Valle d'Aosta e Sardegna dal novembre 2021. A lui fanno capo circa 250 filiali, 1,4 milioni di clienti di cui 92.500 aziende: un totale di 20 miliardi di

euro di impieghi e 60 miliardi di attività finanziarie.

Direttore Cappellari, la fotografia dell'economia manifatturiera piemontese a fine 2021 restituita dal vostro Monitor dei distretti era incoraggiante.

«Sì, soprattutto l'export ha registrato una accelerazione molto

forte del 15,6% sul 2020. Non si è tornati ai livelli pre-Covid, siamo ancora distanti del 3,4% in particolare per la moda, che ha invece prospettive positive per il 2022».

Già. La geografia della guerra rovinerà tutto?

«Bisognerà osservarne l'evoluzione.



Consideriamo che su Russa e Ucraina era indirizzato il 2,8% dell'export generale e lo 0,4% dei poli tecnologici. Dovremo aiutare a trovare altri sbocchi».

Le nostre imprese si muovono diversamente rispetto alla media italiana sui mercati. Un vantaggio o una penalizzazione?

«Dipende, siamo più bravi sui Paesi emergenti. Bisogna individuare soluzioni per tornare protagonisti anche sui mercati più maturi».

Qual è l'impatto che state misurando dopo l'attacco di Putin e il precipitare degli eventi?

«Non abbiamo ancora i dati, ma il rallentamento è percepibile. Le aziende sono in attesa. Ci sono conseguenze sulla produzione dovute a costi e reperibilità delle materie prime. Abbiamo messo a disposizione un finanziamento a 18 mesi con sei mesi di preammortamento destinato a coprire le spese per le bollette».

L'energia è un guaio molto serio.

“
Le aziende sono in attesa ma devono difendersi dai prezzi di luce e gas e continuare a investire
 ”

«Lo sappiamo bene: in alcuni settori energivori produrre sta diventando



▲ **Responsabile** Stefano Cappellari

antieconomico. Oltre al sostegno finanziario per le imprese, abbiamo attivato un desk di consulenza per ragionare su come coprire i rischi delle variazioni dei prezzi su gas ed elettricità».

I vostri "contratti di filiera" sul territorio aiutano?

«Soffrono ancora di più le Pmi che non hanno sbocco verso il cliente finale. La capofiliera, questo è il nostro meccanismo, può sostenere le piccole con pagamenti anticipati, accettando prezzi di fornitura inferiori o definendo meglio i programmi. Nello scenario del Covid, chi faceva parte del sistema ha dimostrato più resilienza. Dovrebbe accadere così anche in questo difficile frangente internazionale».

L'inflazione vi preoccupa?

«Al momento no».

E sul fronte delle famiglie?

«I prestiti destinati al consumo sono in aumento. I tassi fissi dei mutui si attestano sul 2%, un valore ancora basso. Semmai, adesso, sta diminuendo la richiesta dei mutui per l'incertezza generale, per cui si aspetta ad acquistare una casa. Stiamo pensando a un mix tra tassi fissi e variabili per incoraggiare».

Al Centro Einaudi dicono che se si va avanti così la guerra mangerà i benefici del Pnrr. Lei come la vede?

«Mi pare uno scenario estremo. L'impatto positivo continuerà a esserci. Il punto, piuttosto, è come attivarsi perché i finanziamenti di Bruxelles arrivino a toccare anche le

aziende più piccole. Noi stiamo accompagnando gratuitamente le Pmi a capire come sfruttare le opportunità dei bandi».

Si parla molto di reshoring, cioè di aziende che riportano in Italia le produzioni prima all'estero.

«Il fenomeno c'è. Già da fine 2020 c'è chi sta accorciando la supply chain, per forniture più vicine. Riportare certe produzioni in Piemonte? Molti ci stanno pensando, ma i tempi saranno più lunghi».

Gli investimenti delle aziende sul futuro rallentano?

«Sostenibilità e digitalizzazione debbono essere migliorate. E servono su tutta la filiera per essere competitivi. Noi mettiamo a disposizione consulenze e soluzioni finanziarie perché non si perdano di vista gli investimenti trasformativi, che hanno tempi di rientro più lunghi».

Come la transizione dell'automotive all'elettrico?

«Assolutamente sì. Per questo crediamo molto nei tavoli con Unione Industriali Torino e Confindustria Piemonte per individuare i gap tecnologici esistenti e vedere come sostenere questa delicata fase di evoluzione. Che ha come orizzonte, certo, l'elettrico e l'idrogeno, ma anche molto M&A, cioè fusioni e acquisizioni utili a raggiungere solide dimensioni per competere meglio sui mercati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 19.04.2022 Pag.: 1,4,5
Size: 767 cm2 AVE: € 22243.00
Tiratura:
Diffusione: 9371
Lettori:



L'export dei distretti piemontesi

Dati in milioni di euro

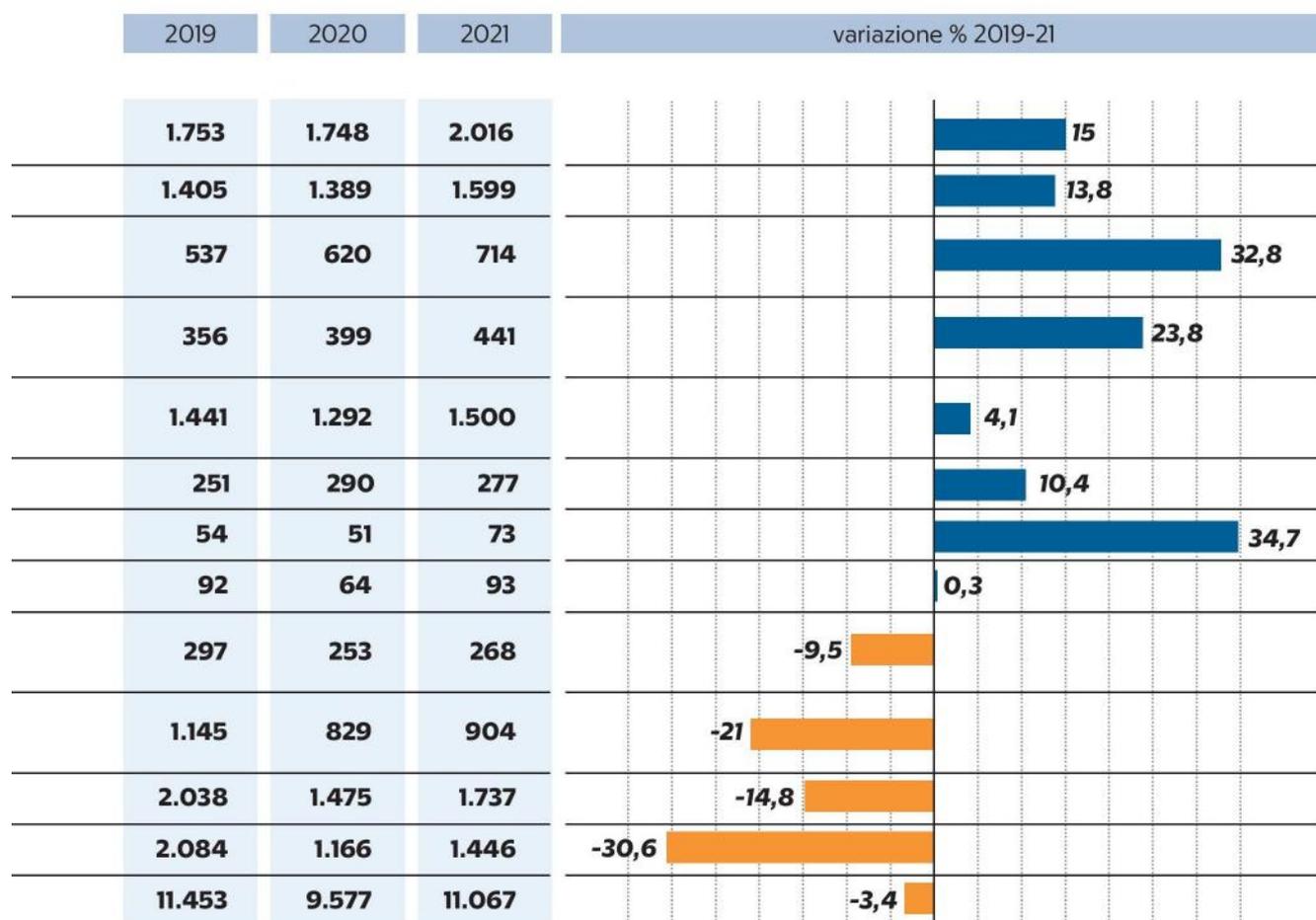
	Vini di Langhe, Roero e Monferrato
	Dolci di Alba e Cuneo
	Caffè, confetterie e cioccolato torinese
	Nocciola e frutta piemontese
	Rubineria e valvolame Cusio-Valsesia
	Riso di Vercelli
	Casalinghi di Omegna
	Macchine tessili di Biella
	Frigoriferi industriali di Casale Monferrato
	Macchine utensili e robot industriali di Torino
	Tessile di Biella
	Oreficeria di Valenza
	Distretti piemontesi

Fonte: Monistor Distretti - Intesa Sanpaolo

Data: 19.04.2022 Pag.: 1,4,5
 Size: 767 cm2 AVE: € 22243.00
 Tiratura:
 Diffusione: 9371
 Lettori:



Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile



L'EGO - HUB