

COMMENTI & ANALISI

CONTRARIAN

FAKE NEWS SULL'EUROPA E SU VENTOTENE DA ARCHIVIARE

► Fra le isole di Ventotene e Santo Stefano c'è poco più di un miglio nautico che corrisponde a due chilometri terrestri. La distanza nautica è talmente limitata che può essere percorsa a nuoto come è avvenuto il 19 luglio quando 12 persone, nel rispetto delle normative anti-Covid e come le dodici stelle della bandiera europea si sono tuffate nel mare dell'isola di Ventotene per giungere a Santo Stefano nella «Natalonga per l'Europa». La distanza nautica fra le due isole è poca ma molta è la distanza culturale se si percorre la storia di Santo Stefano e Ventotene dalla fine del Settecento al 1943. L'isola di Santo Stefano è stata prima un simbolo del periodo borbonico per il carcere, detto panottico per la sua forma circolare, fatto costruire da Ferdinando IV nel 1794, poi un simbolo dell'Italia risorgimentale perché «ospito» fra il 1851 e il 1859 lo scrittore napoletano Luigi Settembrini che fu incarcerato, insieme a Silvio Spaventa, dopo la restaurazione borbonica per il suo impegno patriottico, divenne un luogo di detenzione destinato ad accogliere detenuti comuni e speciali (come l'anarchico Gaetano Bresci che aveva ucciso Re Umberto I) a partire dall'unità d'Italia, si trasformò durante il fascismo e negli anni 30 in un luogo di prigionia e di punizione per alcuni condannati antifascisti come Umberto Terracini, Mauro Scoccimarro, Rocco Pugliese e Sandro Pertini e tornò ad essere una struttura penitenziaria a vita con la fine del fascismo e l'avvento della Repubblica fino alla sua definitiva chiusura nel 1965. Che abbia «ospitato» detenuti comuni o politici, il carcere nell'isola è stato sempre un luogo di punizione e non di prevenzione. Al contrario di Santo Stefano, l'isola di Ventotene è stata fra il 1939 e il 1943 luogo di «confinio di polizia» come strumento di prevenzione per impedire azioni di propaganda ostili al regime fascista. Oltre a Terracini e Pertini che, scontata la condanna del Tribunale Speciale furono trasferiti da Santo Stefano a Ventotene, furono sottoposti al regime del confino nella «cittadella confinaria» di Ventotene circa ottocento persone considerate altamente pericolose per il fascismo fra cui Altiero Spinelli, che aveva scontato dieci anni di carcere duro a Civitavecchia, Lucca e Viterbo insieme a Ernesto Rossi e Eugenio Colomi che essendo sposati potevano trascorrere il periodo di confino con le mogli Ada Montanari e Ursula Hirschmann. Contrariamente ad una gigantesca fake news messa in circolazione non si sa come in occasione della visita il 30 gennaio 2016 dell'allora presidente del Consiglio Matteo Renzi e rilanciata poi il 2 agosto 2017 quando sull'isola arrivò la sottosegretaria Maria Elena Boschi, e con la benevolenza di chi ignora la storia europea e italiana, Altiero Spinelli insieme ad Ernesto Rossi e Eugenio Colomi non hanno mai messo piede a Santo Stefano. Quell'isola l'hanno vista per quattro anni ma dalle scogliere di Ventotene, dove hanno scritto nell'inverno del 1941 (a Ventotene e non a Santo Stefano) il *Manifesto per un'Europa libera ed unita* e da dove Ursula Hirschmann e Ada Rossi sono partite con il «manifesto» nascosto in un pollo arrosto con l'impegno di diffonderlo in tutta Europa. A Ventotene e non a Santo Stefano Altiero Spinelli propose il 10 ottobre 1981 di trasformare l'isola in una scuola politica permanente per giovani militanti federalisti, a Ventotene e non a Santo Stefano si formano dal 1982 i dirigenti del Movimento Federalista Europeo, della Gfe e del Movimento Europeo su iniziativa dell'Istituto Altiero Spinelli, a Ventotene e non a Santo Stefano si incontrano dal 2015 i giovani nei dialoghi organizzati da «La Nuova Europa» e a Ventotene e non a Santo Stefano è stata creata la «Scuola d'Europa Altiero Spinelli» su iniziativa della associazione «La Nuova Europa» con il sostegno del Senato della Repubblica. Alla vigilia delle celebrazioni degli ottanta anni del *Manifesto di Ventotene* insieme a questo difficile 2020 archiviamo anche le distorsioni storiche. (riproduzione riservata)

Pier Virgilio Dastoli

Così l'Industria 4.0 ha cambiato il modo di fare consulenza

DI ALESSANDRO DRAGONETTI*

I maggiori Paesi industrializzati del mondo si sono mossi da tempo in direzione della Quarta Rivoluzione Industriale, secondo direttive comuni e, dal 2013 a oggi, l'Industria 4.0 è entrata nelle agende di tutti i principali governi con l'obiettivo di rendere l'economia sempre più efficiente. Pertanto, la modernizzazione e in particolare il progresso digitale hanno determinato, e determineranno, significativi cambiamenti, anche nella consulenza d'impresa. Già alla fine del 2019, secondo il primo Censimento permanente delle imprese curato dall'Istat, circa tre quarti delle aziende italiane con oltre dieci addetti erano impegnate in investimenti digitali. Soltanto il 3,8% di queste, però, si trova già nella fase di maturità digitale, mentre la maggioranza sta ancora sperimentando nuove soluzioni tecnologiche e organizzative; e questo è il segnale più evidente di quanto margine di crescita ci sia per il nostro Paese su questo fronte. Tale fenomeno evolutivo ha poi recentemente subito un ulteriore impulso a causa della pandemia. Non possiamo, infatti, non constatare come l'impossibilità di incontrare fisicamente colleghi, clienti e prospect abbia imposto nuovi strumenti digitali e assieme modificato il rapporto tra cliente e consulente.

La facile e veloce reperibilità di informazioni tecniche e commerciali rende più complesso il compito del consulente, al quale è, infatti, sempre meno richiesto un confronto di tipo «statico» e «nozionistico» (facilmente reperibile); dallo stesso il cliente si aspetta qualcosa di più. Condizione basilare per poter gestire questa in-

versione di approccio consiste nel «capire quale sia il bisogno del cliente». Per poter agire in questo modo, il consulente deve sapere lavorare in team, identificando, dal confronto con i colleghi, le soluzioni più idonee al soddisfacimento dei bisogni e degli interessi del cliente, nonché cogliendo ulteriori temi e opportunità che potrebbero essere di interesse dello stesso. La dinamicità dell'approccio implica altresì la necessità di sapere comunicare al cliente le informazioni necessarie a stimolare/accettare il contatto, anche avvalendosi degli strumenti e delle piattaforme digitali disponibili, ricercando una giusta sintesi tra l'informalità connotata nell'utilizzo di tali strumenti con la precisione e la professionalità che la consulenza di qualità richiede. Il consulente deve agire da punto di riferimento del team avvalendosi del supporto e del contributo dei colleghi (spesso più specializzati) sia nella fase di anamnesi che in quella di diagnosi per finire con quella della cura (la consulenza). Tutto questo abbandonando i tradizionali impulsi individualistici. In tale ambito, la comunicazione interna tra i membri del team, agevolata dal ricorso ai sopra citati strumenti digitali («facilitatori»), è sempre più strategica rappresentando uno dei principali fattori del successo. Tale comunicazione non riguarda solamente l'indicazione delle attività che sono oggetto di svolgimento, ma investe tutto il processo in cui il consulente è coinvolto: dall'identificazione delle opportunità, alla definizione della

strategia da implementare alla gestione della delivery per concludersi con la rilevazione del feedback al termine della prestazione ed, eventualmente, il miglioramento della stessa, qualora questa non soddisfi adeguatamente le aspettative del cliente. Al consulente è richiesto di capire il problema e trovare le soluzioni idonee al suo soddisfacimento, senza cadere altresì nella tentazione di cercare di adattare le soluzioni che ritiene (a priori) più valide qualora le stesse non presentino adeguati profili di idoneità rispetto al soddisfacimento dei bisogni del cliente. Questo nuovo approccio sottende inoltre un'impostazione mentale di tipo proattivo da parte del consulente, il quale non si limita a esaudire le richieste del cliente ma, anche grazie al lavoro di team, cerca di identificare bisogni di cui il cliente stesso non ha piena consapevolezza.

Il consulente di oggi è pertanto profondamente diverso da quello di ieri. Senza entrare nel dettaglio delle cause che hanno determinato (e continuano a determinare) la metamorfosi delle sue competenze e del suo ruolo possiamo rilevare come lo stesso non abbia scelta: opporsi al cambiamento, rischiando di essere sempre meno attore dei processi in quanto assimilato a una commodity, o decidere di adeguarsi allo stesso e sfruttarne la forza e la traiettoria (come un abile surfista). In questo secondo (e virtuoso) caso è molto probabile che il suo ruolo evolva ulteriormente da quello di consulente a quello di trustee advisor. (riproduzione riservata)

*managing partner e head of Tax di Bernoni Grant Thornton

Verso un accordo Ue-Cina sugli investimenti

DI MARCO MARAZZI*

Dopo sette anni di trattative, Ue e Cina sono ormai a un passo dall'accordo bilaterale sugli investimenti, noto anche come Comprehensive Agreement on Investment. La sua importanza per le aziende italiane non andrebbe sottovalutata. A fine 2019 c'erano poco più di 2.000 aziende italiane presenti in Cina, con un totale di stock di investimenti che alcuni stimano in circa 10 miliardi di euro. Pochi, rispetto agli 80 miliardi della Germania e probabilmente sottovalutati, perché le statistiche fanno fatica a tracciare flussi che passano tramite paesi terzi, ma comunque una base di partenza. Dalla Cina, secondo stime, verrà il 30% della crescita globale nei prossimi anni e nel 2025 sarà il mercato di consumo più importante. Oltre che un interessante mercato per l'export, resta anche uno importante per investimenti diretti che, come hanno dimostrato Germania e Francia, tirano l'export. La Cina resta però un Paese che pone limitazioni all'ingresso di investimenti esteri in alcuni settori, anche se la lista di questi è stata più che dimezzata rispetto a solo 3-4 anni fa. Una volta nel Paese, poi, l'azienda straniera può essere ostacolata, come nel settore finanziario, da requisiti per licenze o certificazioni diversi da quelli che si applicano alle aziende cinesi e deve fronteggiare, come le

aziende private cinesi, la concorrenza di imprese pubbliche che ricevono sussidi diretti o indiretti dallo Stato. Dall'altro lato invece, le aziende cinesi hanno incontrato storicamente pochi ostacoli in Europa che rimane uno dei continenti più aperti agli investimenti stranieri anche se nell'ultimo anno le cose sono un po' cambiate in Italia e Spagna. L'accordo tra Ue e Cina dovrebbe sostituire e superare i vari accordi bilaterali esistenti coi singoli Stati membri, che non si occupano dell'accesso al mercato, garantendo maggiore reciprocità e riducendo anche l'impatto negativo di quelle distorsioni dovute al ruolo delle aziende di Stato cinesi.

I negoziati sono andati a passo molto ridotto i primi 5 anni ma hanno subito un'accelerazione dal 2018 in poi, con una Cina chiaramente determinata a chiudere l'accordo entro la fine del 2020 e una Ue che, sotto presidenza tedesca fino al 31 dicembre, vorrebbe raggiungere lo stesso scopo. I settori più interessati dall'accordo sarebbero quello dei veicoli elettrici, delle rinnovabili, delle telecomunicazioni, della finanza e della sanità, settore quest'ultimo in cui la Cina avrà bisogno di ingenti investimenti

nei prossimi 10 anni e in cui l'Italia ha dei player di eccellenza. Anche sui sussidi alle aziende di Stato sono stati fatti progressi con un impegno cinese a renderli trasparenti e misurati. In cambio, l'Europa aprirebbe maggiormente agli investimenti cinesi nel settore energetico (alle aziende cinesi interessano molto le rinnovabili). Fino a pochi giorni fa restavano dei punti aperti, per esempio sul meccanismo di risoluzione delle controversie e bisogna vedere se e come sono stati risolti. Il Parlamento Europeo di recente aveva tracciato una specie di linea rossa chiedendo l'inserimento nell'accordo di un impegno per la Cina a sottoscrivere le due convenzioni Ilo contro i lavori forzati, un ovvio riferimento alla questione di alcune aziende basate nel Xinjiang di cui la stampa europea si è occupata ripetutamente negli ultimi mesi, negata dalla Cina. Detto questo, è sempre possibile trovare dei compromessi accettabili anche all'ultimo minuto. Certo è che in futuro ci sarà bisogno di chiarezza su cosa l'Europa cerca veramente dai suoi partner commerciali. Se la linea è quella suggerita stavolta dal Parlamento Europeo essa dovrà applicarsi, rigorosamente, a ciascuno di loro. (riproduzione riservata)

*avvocato, presidente Easternational