

PANORAMA

RAPPORTO ESCLUSIVO

TASSATISSIMA CASA

A FURIA DI INTRODURRE E AUMENTARE LE IMPOSTE,
IL CARICO FISCALE SUGLI IMMOBILI
HA SFONDATO IL TETTO DI 50 MILIARDI DI EURO.



Francia, Spagna, Portogallo, Austria, Belgio 5,70 Euro; Germania 7,00 Euro; U.K. 4,40 GBP; Svizzera 7,00 CHF; Svezia 55,50 SEK; Svizzera C.T. 6,70 CHF; U.S.A. (via aerea New York) 9,50 USD; Canada 10,00 CAD - P.I. SpA - Sped. in A.P. - D.L. 353/03 art.1, comma 1, DCB Verona

Dubbi sul rilancio di Piombino

In attesa del piano industriale, i sindacati sono preoccupati per le incertezze del nuovo socio algerino.



ALTOFORNO La Cevital ne ha escluso la riapertura.

Carlo Carrino

Nubi si addensano sull'acciaiera ex-Lucchini di Piombino (Livorno), passata in dicembre sotto il controllo del gruppo algerino Cevital. Giovedì 9 aprile la società nordafricana, che non ha impianti siderurgici, dovrebbe aver presentato finalmente il piano industriale, ma nel frattempo i sindacati sono in allarme per i continui stop-and-go del nuovo azionista. L'ultima doccia fredda risale a sabato 28 marzo quando, durante un convegno, la Cevital ha annunciato l'abbandono del progetto di riavviare l'altoforno della Lucchini, tornando all'idea originaria di costruire due forni elettrici.

I ritardi nella presentazione di un piano industriale, sollecitato il 19 marzo scorso anche dal governo, secondo i sindacati rischia tra l'altro di avere un effetto domino sulle bonifiche dell'area industriale. Ma il dubbio che circola negli ambienti industriali è che alla

Cevital interessi soprattutto creare

un polo logistico e agroalimentare sulla costa toscana, più che produrre acciaio in una fase storica di eccesso di offerta. Il 9 dicembre scorso il premier Matteo Renzi scriveva su Twitter: «Firmato a #PalazzoChigi accordo Piombino. Progetto ambizioso che rilancia crescita e lavoro». Forse ha cinguettato troppo presto. (G.F.)

COSÌ L'IMPRESA IMPARA A TRATTARE CON LE BANCHE



La crisi e le nuove regole di Bruxelles hanno completamente riscritto i meccanismi che regolano la concessione di finanziamenti alle imprese. E presentarsi impreparati davanti al funzionario che valuterà la pratica, è il più grande errore da evitare. Eppure la gran parte delle piccole imprese italiane, e ancora più delle microimprese, sottovaluta questo aspetto, e magari va in banca all'ultimo minuto pensando alla

vecchia logica della «conoscenza» oppure senza una pianificazione finanziaria adeguata. Sono solo alcuni degli errori più frequenti che portano alla bocciatura. Per aiutare le aziende a superare l'esame è nato Win the bank, un servizio che dà lezioni su come negoziare al meglio il prestito. L'idea è venuta a due consulenti di azienda che negli anni hanno accumulato una lunga esperienza sul campo. «Abbiamo pensato

a un sistema di riposizionamento finanziario basandolo sulle tre "C" solitamente non disponibili in una piccola azienda, ovvero la Competenza, la Cultura ed il Comportamento adeguato» dice Valerio Malvezzi, co-ideatore con Massimo Bolla del progetto. L'obiettivo è insegnare agli imprenditori come porsi per convincere la banca che essi sono un'opportunità e non un problema.

Il tema è attuale anche perché le banche, grazie alla politica della Bce, avranno più soldi a disposizione ma saranno più caute nel concederli. I corsi si tengono in aula e le prime date (Milano a metà aprile) sono già overbooked. Presto gli appuntamenti saranno programmati su tutto il territorio. Per restare aggiornati c'è il sito www.winthebank.com e il blog di Win the bank su www.esphera.it. (S.R.)

CONSULENTE Massimo Bolla. Insieme a Valerio Malvezzi ha inventato Win the bank.