Spagna, 1 su 4 senza lavoro

MADRID. Uno spagnolo su quattro non trova lavoro. Per la prima volta dal ritorno della democrazia (1976), nel Paese iberico il tasso di disoccupazione ha raggiunto l'agghiacciante record del 25,02%, che equivale a 5,77 milioni di persone senza un'occupazione. Gli ultimi dati dell'Istituto nazionale di statistica confermano le peggiori previsioni: la Spagna si avvicina a grandi passi verso la soglia dei 6 milioni di disoccupati. Le famiglie in cui tutti i membri sono "desempleados" - madre, padre, figli iscritti alle liste di collocamento - sono 1,73 milioni: in un anno sono aumentate un 22% e rappresentano ormai il 10% dei nuclei spagnoli. La crisi non colpisce in modo omogeneo: la disoccupazione cresce soprattutto fra le donne, mentre il tasso degli under 25 è ormai al 52%. Dal punto di vista geografico, la situazione più grave è al sud, in particolare in Andalusia (35,4% della popolazione senza lavoro), seguita dalle isole Canarie, Estremadura e Murcia. Fra luglio e settembre sono stati registrati 85mila disoccupati in più: non funziona più nemmeno il turismo stagionale? Secondo il governo il nuovo quadro risponde, piuttosto, ai tagli delle Regioni, che per far fronte al deficit riducono i lavoratori temporali. In sei mesi il settore pubblico ha bruciato circa 112mila posti. In 48 ore l'opinione pubblica è stata scossa da due tragici episodi. Un uomo si è suicidato a Granada (Andalusia), poco prima di essere sfrattato; giovedì c'è stato un tentato suicidio anche in provincia di Valencia per la stessa ragione. Ogni giorno in Spagna vengono eseguiti 500 sfratti: e dal 2008 a oggi, sono mezzo milione.

Caso Fonsai, Giannini (Isvap) offre le dimissioni a Passera

MILANO. Il collegio sindacale di Fonsai approva le azioni contro i Ligresti, mentre il presidente dell'Isvap Giancarlo Giannini offre le proprie dimissioni al ministro dello Sviluppo economico, Corrado Passera. La decisione è arrivata dopo l'avviso di garanzia inviato dalla Procura di Torino per la vicenda Fonsai. A Giannini sarebbe stato chiesto di soprassedere anche in vista della trasformazione dell'istituto nell'Ivass, il nuovo soggetto che dovrà vigilare il settore. Intanto il collegio sindacale di Fonsai ha predisposto la sua relazione in vista dell'assemblea del 30 ottobre, chiamata a nominare il nuovo cda espressione di Unipol.

Fincantieri ha firmato accordo con Carnival per costruire due maxi-navi da crociera

GENOVA. È una boccata di ossigeno e un motivo in più per sperare nel futuro di Fincantieri - con molti addetti in cassa integrazione e alcuni cantieri al momento chiusi -, l'accordo raggiunto con la compagnia americana Carnival Corporation&plc, per realizzare due nuove navi da crociera. La prima, destinata ai brand Holland America Line, avrà una stazza lorda di 99mila tonnellate, capacità di 2.660 passeggeri e consegna prevista nell'autunno 2015.

Quella per Carnival Cruise Lines avrà invece 135mila tonnellate di stazza, trasporterà 4mila passeggeri e navigherà da fine 2016. Entrambe si baseranno su tecnologie avanzate e saranno le prime di quella che i contraenti l'accordo hanno definito «nuova e innovativa classe di navi». Il contratto dovrebbe essere firmato a breve. L'Ad Fincantieri, Giuseppe Bono, ha evidenziato che l'ordine fa salire a 61 le navi realizzate per il gruppo Carnival, e conferma «la leadership di Fincantieri a livello mondiale nel settore delle navi da crociera, anche in un momento di rallentamento della domanda. Auspichiamo che questo ordine sia un segnale forte per la ripresa di un settore strategico per l'economia del Paese e l'intero comparto». Micky Arison, presidente e Ad di Carnival Corporation, ha invece sottolineato che le due nuove unità confermano la strategia del gruppo, proprietario di dieci marchi, di introdurne da due a tre nuove l'anno per ciascuno, programmando l'introduzione «per ampliare la base della clientela senza deprimere la redditività delle navi già esistenti».

Dino Frambati

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ECONOMIA

Campari, 13 brindisi nel mondo

Con uno shopping senza crisi, è ormai il sesto Gruppo globale

DA MILANO **ANNA BOMBELLI**

Fondata nel 1860 da Gaspare Campari, la società nota in mezzo mondo per l'aperitivo rosso, è andata in questi ultimi anni, anche in quelli della crisi, alla conquista dei "premium brand" internazionali nel settore. Con una cinquantina di marchi in portafoglio, il Gruppo controllato al 51% del capitale dalla famiglia Garavoglia ha ormai conquistato la sesta posizione mondiale con oltre il 70% del proprio giro d'affari generato al di fuori dei confini. Anzi, dopo l'ultima acquisizione annunciata a fine estate, quella della giamaicana Lascelles deMercado & Co. Limited, leader nella produzione di rum, i ricavi italiani scenderanno intorno al 27,5%.
Eppure, nonostante lo shopping ventennale che ha riunito nel portafoglio del gruppo marchi emblemi di altri Paesi e culture (ad esempio l'Ouzo 12, liquore all'anice simbolo della Grecia) la società guidata da Bob Kunze-Concewitz rimane uno degli capisaldi del made in Italy in bottiglia. Una percezione che concorre ai ratio a cui tratta il titolo, sui massimi dalla quotazione avvenuta nel 2001. Campari, infatti, tratta in Borsa a 20 volte circa gli utili, multipli non proprio banali in tempi di recessione. La tabella di marcia del gruppo lascia senza fiato.
Tra lo shopping della vodka premium Usa di Skyy del dicembre 2001 e il recente ingresso nel mercato della canna da zucchero fermentata, Campari ha messo a segno ben tredici acquisizioni. Compreso i prodotti Usa di X Rated (per 29 milioni di euro, ovvero 9 volte l'Ebitda) nel luglio del 2007, dei brand a stelle e strisce di Tequila Cabo Wabo (60 milioni di euro pari a 12 volte l'ebitda) nel maggio del 2007 di un brand simbolo della Scozia e delle Highlands come quello di Glen Grant nel dicembre 2005 (per 130 milioni di euro, pari a 7 volte l'ebitda). Anche in quest'ottica l'acquisizione dei marchi Appleton Estate, Appleton Special/White, Wray & Nephew e Coruba della giamaicana Lascelles deMercado & Co. Limited è stata di peso. L'operazione da oltre 330 milioni di euro ha valorizzato la società giamaicana 15 volte l'Ebitda pro forma, ovvero escludendo le sinergie potenziali future. Si è trattato della terza acquisizione per valore effettuata dal gruppo subito dopo quella di Wild Turkey nel 2009 per 433 milion i di euro (pari a una valutazione di 12 volte l'ebitda) e quella di Skyy Spirits nel 2001 per complessivi 400 milioni di euro (pari a una valutazione di 12 volte l'ebitda). A prima vista il rum potrebbe sembrare in certo qual modo costoso, al di là del valore strategico rappresentato da un mercato ad alte aspettative di crescita e dal rafforzamento di Campari sui mercati statunitense, messicano, canadese e caraibico. Ma gli analisti, anche in considerazione dell'elevata capacità di integrazione finora dimostrata dal management, sono ottimisti a riguardo: «Il prezzo pagato, 15 volte l'Ebitda (utili prima delle tasse e degli ammortamenti, ndr) si confronta con le 10-11 volte cui è valorizzato in Borsa lo stesso gruppo Campari e con una media di 12 volte realizzata nelle ultime acquisizioni» notano gli analisti di CA Cheuvreux, secondo i quali «considerando il significativo potenziale ovvero, stando alle stime societarie, di far scendere il rapporto ev/Ebitda a 10 grazie alle sinergie di Gruppo raggiungibili in tre anni, il prezzo è ben giustificato». A giudizio del broker il rum, una volta a regime, dovrebbe addirittura far lievitare i guafdagni ante-imposte di Campari del 6%, oltre ad altri due-tre punti percentuali aggiuntivi derivanti appunto dalle sinergie. «Stimiamo un aumento di utile per azione del 2,5% e del 4% rispettivamente nel primo e secondo anno dall'integrazione», nota Bank of America Merrill Lynch, per cui «questa ha tutte le carte per essere un'altra operazione vincente». L'espansione di Campari potrebbe non fermarsi qui. Il finanziamento dell'operazione porterà il rapporto tra debito finanziario netto ed Ebitda (valori pro-forma nei dodici mesi terminanti il 30 giugno 2012) a 2,7 volte. A giudizio del top management, si tratta di un livello più che sereno con cui continuare a presidiare il mercato dei superalcolici. Se quindi dovessero presentare occasioni attraenti, il management non esclude di poter aumentare il rapporto debito/Ebitda fino a 3,5. Ovvero, altro shopping in vista per un'azienda del made in Italy alimentare che non teme di spostare l'orizzonte oltre frontiera.

Dopo l'Europa è stata la volta del Continente americano Oltre il 70% del giro d'affari è generato oggi a livello internazionale

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IREN

EDISON TORNA IN UTILE: OBIETTIVI CONFERMATI

Edison torna in utile e conferma gli obiettivi. L'utility - controllata ora dai francesi di Edf dopo il riassetto di Edison - chiude i primi nove mesi del 2012 con un risultato netto pari a 241 milioni di euro, contro una perdita di 93 milioni nello stesso periodo del 2011. A ridare smalto ai conti ha contribuito la «positiva conclusione» degli arbitrati sui contratti di fornitura di gas con RasGas ed Eni, con un impatto sull'Ebitda del periodo di circa 600 milioni di euro, tenuto conto della quota di beneficio dei periodi precedenti. Tale contributo, assieme al buon andamento del settore idrocarburi (+8% a 2,7 milioni di barili la produzione di petrolio, +20% a 1.913 milioni di metri cubi standard di gas), si è tradotto in un recupero della marginalità che si è attestata a 963 milioni di euro (+62,7% sul 2011). Nel periodo i ricavi sono aumentati dell'11,4% a 8.935 milioni grazie al buon andamento della filiera idrocarburi (+32,1% a 4.960 milioni) che ha compensato la contrazione del fatturatoi della filiera energia (-3,9% a 5.211 milioni). Il risultato operativo è quasi triplicato a 440 milioni (da 152 nel 2011). All'utile ha contribuito per 80 milioni anche l'effetto della cessione di Edipower, all'origine del miglioramento della posizione finanziaria netta (3.011 milioni dai 3.884 di fine 2011). Per l'intero esercizio Edison conferma l'obiettivo di un Ebitda tra 1,1 e 1,2 miliardi di euro, in quanto «la debolezza del mercato del gas caratterizzerà anche il quarto trimestre dell'anno con un impatto sui margini attesi dalla compravendita di gas». In merito a Edipower, che ora fa riferimento a A2A (principale azionista, considerata anche la quota indiretta in Delmi) e Iren (a sua volta presente nella holding dei soci italiani impegnata nel riassetto di Edison), il Cda ha condiviso la scelta, già maturata in seno al comitato esecutivo, di uscire dall'utility (di cui detiene il 21%): si avvia quindi a esercitare l'opzione e cedendo la propria quota all'altro socio, in cambio di due centrali. **(C. Guerr.)**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In azienda la sostenibilità è donna

La responsabilità sociale è ormai ritenuta un fattore strategico per competere
Un'indagine di Csr rivela: quadruplicati in 5 anni i manager «sostenibili»

DI **ANDREA DI TURI**

Cresce l'attenzione delle aziende verso i temi della responsabilità sociale (csr), ormai considerati non espressione di un generico buonismo ma fattori strategici necessari per competere. Di conseguenza crescono negli organigrammi le posizioni a presidio della sostenibilità, cioè i csr manager: a dirlo è il primo censimento nazionale effettuato dal Csr manager network Italia, l'associazione promossa da Altis-Cattolica e Isvi che riunisce i responsabili delle politiche di sostenibilità delle maggiori imprese italiane. Uno studio che ha anche tracciato un identikit di questa figura, a cui molti giovani guardano oggi con interesse pensando al loro futuro professionale.
Negli ultimi cinque anni, guarda caso proprio quelli della crisi, i csr manager in Italia sono quasi quadruplicati, da 90 a 327. Significativo il fatto che queste figure siano oggi presenti nel 40% delle società quotate a Piazza Affari, che spesso si dotano di vere e proprie unità organizzative dedicate alla csr.
L'indagine rivela inoltre che i csr manager sono in maggioranza donne (56,8%, che sale al 62,5% fra i collaboratori delle unità csr). Hanno un elevato livello di formazione (laurea specialistica o master nell'83,8% dei casi), prevalentemente di matrice economica. Quanto alla retribuzione, considerando che poco meno della metà (45,9%) ricoprono posizioni dirigenziali, in media arrivano a 80mila euro lordi l'anno, ma quasi un quarto supera i 120mila euro.
«Siamo alla vigilia - dice Fulvio Rossi, csr manager di Terna e presidente del Csr manager network - della nascita di un interessante mercato del lavoro. Il nostro network si sta organizzando per offrire agli associati percorsi di aggiornamento e per aprirsi sempre più anche a giovani professionisti e neolaureati, in presenza di una domanda da parte delle aziende che tenderà a crescere».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Unindustria: «L'accordo Wind-sindacati va riutilizzato come modello nazionale»

DA ROMA

Unindustria ha annunciato il raggiungimento di una serie di accordi con i sindacati e l'associata Wind che hanno consentito alla stessa azienda di realizzare un modello alternativo all'ipotesi che prevedeva di esternalizzare circa 1.700 dipendenti che gestiscono le attività e la manutenzione della Rete. Lo riferisce l'associazione degli imprenditori, il cui consiglio direttivo ha definito questa intesa un modello nazionale: «le intese sindacali raggiunte con l'associata Wind potranno consentire all'azienda di recuperare efficienza, qualità e di ridurre il costo del lavoro al fine di incrementare la produttività e la competitività aziendale mantenendo l'attuale assetto organizzativo fino al 2017». Gli accordi Wind, come è stato sottolineato dal consiglio direttivo di Unindustria, sono quindi la dimostrazione che un sistema di relazioni industriali può essere funzionale «al rafforzamento del sistema produttivo e dell'occupazione, soprattutto in un momento di così forte crisi». Secondo l'associazione, le intese stratetiche siglate da Unindustria con le organizzazioni sindacali nazionali di Slc Cgil, Fistel Cisl e Uilcom Uil, presso il ministero dello Sviluppo Economico, si configurano quindi come una novità del panorama nazionale delle relazioni industriali. Nello specifico, sono stati stipulati cinque accordi di durata quinquennale che consentono a Wind, in attuazione dell'accordo interconfederale del 28 giugno 2011, di realizzare risparmi strutturali riducendo il costo del lavoro per incrementare la produttività, e quindi la competitività aziendale. Anche il gruppo dirigente ha accettato la riduzione di alcuni trattamenti economici.

COMUNE DI FASANO
Settore Lavori e Opere Pubbliche
[illegible]

Per avvisi
FINANZIARI
LEGALI SENTENZE
Avvenire