

COFAMAGAZINE

LA RIVISTA DI COFACE DESTINATA A CLIENTI E PARTNER
n° 40 | Periodico trimestrale

coface
FOR SAFER TRADE

IRLANDA

Il ritorno della Tigre celtica

Maguire (Enterprise Ireland): noi e l'Italia

Le previsioni su tassi, valute e materie prime

Industria farmaceutica le nuove sfide

Konica Minolta, questione d'immagine



CASE HISTORY
KONICA MINOLTA ITALIA



Sommario

Editoriale

La parabola dell'Irlanda 3

Primo piano

Il ritorno della Tigre celtica 4

Dublino, eterna calamita "fiscale" delle multinazionali 8

Intervista

Maguire (Enterprise Ireland): le mille occasioni di business tra noi e l'Italia 14

Scenario

Ecco le previsioni 2015 per valute, tassi e materie prime 16

Case history

Konica Minolta Italia, regina dell'immagine hi-tech 20

Micro-Macro

Le nuove sfide dell'industria farmaceutica 22

News

Riconoscimenti e novità per Coface 28

Dicono di noi

30

COFAMAGAZINE

Numero 40 - marzo 2015
Periodico trimestrale

Registrazione del 04/04/1998
Con il num. 558 presso il Tribunale
di Milano

EDITORE

Compagnie française d'assurance
pour le commerce extérieur S.A.
Rappresentanza Generale per l'Italia
Via Giovanni Spadolini, 4
20141 Milano
Tel. 02 48335.111
Fax 02 48335.404
www.coface.it

COORDINAMENTO EDITORIALE

iCorporate s.r.l.
Direzione Marketing &
Comunicazione di Coface in Italia

IMPAGINAZIONE

Carlo Corbo

DIRETTORE EDITORIALE

Ernesto De Martinis

DIRETTORE RESPONSABILE

Ernesto De Martinis

Questo numero è stato chiuso in
redazione il 24 marzo 2015

La parabola dell'Irlanda

Pochi avrebbero puntato sull'Irlanda nel novembre del 2010, quando l'ex Tigre celtica, travolta dalla crisi bancaria, aderì al programma di salvataggio della Troika in cambio di 85 miliardi di euro.

Imbottiti di mutui subprime e con una leva finanziaria stratosferica, i colossi del credito come Bank of Ireland e Anglo Irish avevano sfiorato un default che avrebbe trascinato negli inferi l'intera nazione.

Ebbene, quello stesso Paese, quattro anni dopo, è stato capace di una crescita del Pil superiore ai cinque punti percentuali, grazie anche al traino della locomotiva statunitense e di quella britannica.

In questo numero di CofaMagazine analizziamo il "miracolo" celtico, anche nei suoi aspetti di attrattività fiscale.

Approfondendo anche il reticolo di rapporti tra le imprese italiane e irlandesi nell'intervista esclusiva a Paul Maguire, direttore di Enterprise Ireland (l'Ice celtica) nel nostro Paese.

Dall'Irlanda passiamo al complesso scenario del mercato valutario, dominato dalla sfida tra banche centrali, impegnate

a svalutare le rispettive monete per restituire competitività alle esportazioni delle imprese.

Una sfida, da alcuni definita addirittura "guerra", che racchiude grandi colpi di scena.

Come l'improvvisa decisione a metà gennaio della Banca centrale svizzera di sganciare il franco dall'euro, provocando un'immediata rivalutazione della moneta elvetica.

Infine dedichiamo un approfondimento alle sfide con cui deve confrontarsi l'industria farmaceutica europea, alle prese con i tagli della spesa sanitaria pubblica e con la concorrenza dei medicinali generici.

Nella case history, invece, raccontiamo una bella storia d'impresa: quella di Konica Minolta Business Solutions Italia.

La filiale tricolore del colosso nipponico è stata capace di incrementare dell'11% il suo fatturato grazie a una doppia strategia vincente, sia sulla modalità di erogazione dell'assistenza che per la tipologia di servizi offerti.

Concludiamo sui temi macroeconomici, ricordando come l'indebolimento dell'euro,



*Ernesto De Martinis,
Country Manager Italia, Coface*

legato al "quantitative easing" della Banca centrale europea, rappresenti un forte propulsore per l'export dell'Europa.

Le imprese che sapranno cogliere questa grande opportunità sui mercati mondiali saranno sempre più forti e competitive.

Noi di Coface siamo al loro fianco, giorno dopo giorno, con il patrimonio di esperienze di pagamento di milioni di aziende in tutto il mondo, bussola indispensabile del rischio in un contesto economico che muta continuamente.

Il ritorno della Tigre celtica

Il PIL irlandese ha assunto ritmi di crescita quasi “cinesi”, con un rotondo +5,4% nel 2014, conquistando la palma di miglior performance dell'eurozona



C'era una volta l'Irlanda in piena crisi, che dopo il collasso del settore bancario seguito allo scoppio della bolla immobiliare, aveva dovuto ricorrere agli aiuti internazionali: 67,5 miliardi di euro di prestiti Ue-Fmi in tre anni e un duro percorso di risanamento, sotto il controllo della Troika, da cui Dublino è uscita nel dicembre del 2013. Oggi c'è una ritrovata “Tigre celtica”: il PIL ha assunto ritmi di crescita più cinesi che europei, con un rotondo +5,4% stimato per il 2014, conquistando la palma di miglior performance dell'eurozona. Merito in particolare dell'export e

dell'effetto traino dei due grandi partner dell'Irlanda, ossia la Gran Bretagna e gli Stati Uniti. Migliorano di conseguenza sia l'occupazione che i conti pubblici, anche se il macigno del debito pubblico e privato è sempre imponente.

/ Una grande crescita, trainata da esportazioni e domanda interna

La ripresa ha preso vigore nel 2014, trainata principalmente dalle esportazioni e dagli investimenti, molto dinamici nel settore manifatturiero, ma anche in quello della costruzione di abitazioni (i prezzi degli immobili residenziali

sono aumentati del 15% anno su anno nel settembre 2014). In ripresa anche i consumi delle famiglie, rilanciati da un calo della disoccupazione (scesa dal 15,1% del febbraio 2012 all'11,1% del settembre 2014). L'attività manifatturiera, tuttavia, ha perso velocità nella seconda metà dell'anno, in linea con l'indebolimento del ciclo industriale nella zona euro. I fattori di crescita osservati nel 2014 dovrebbero continuare a sostenere l'attività anche quest'anno con, sullo sfondo, un livello ancora elevato della fiducia delle imprese. Ma il debito delle famiglie, che rappresenta quasi il doppio del

reddito disponibile, resta elevato, ostacolando ancora i consumi. L'inflazione, che era bassa nel 2014 a causa dell'alta disoccupazione e della crescita modesta dei salari nominali, è destinata a salire solo lentamente nel 2015. Il che dovrebbe consentire di mantenere i guadagni di competitività.

/ Conti esteri in surplus, deficit sotto controllo e settore bancario in ripresa

Nel 2010 l'Irlanda è tornata a un surplus delle partite correnti, grazie alla contrazione della domanda interna, che ha portato a un declino delle importazioni (trend interrotto, tuttavia, dal 2011) e una rinnovata competitività dei costi, che ha sostenuto le esportazioni. Le vendite oltreconfine sono ancora dominate dalle imprese estere dei settori tecnologico, finanziario e chimico. Tuttavia il rimpatrio dei profitti da parte delle multinazionali limita la dimensione del surplus delle partite correnti. Nel dicembre 2013 Dublino è uscita dal piano di salvataggio internazionale senza una linea di credito precauzionale. Ha riacquisito la fiducia del mercato e sta beneficiando di rendimenti obbligazionari che sono attualmente ai loro livelli storici più bassi. La crescita dei ricavi, bassi tassi di interesse e la stabilizzazione generale della spesa dovrebbero consentire di ridurre il disavanzo pubblico. La politica fiscale sarà, comunque, leggermente più espansiva a causa dei tagli fiscali e di un aumento superiore a quello previsto di alcune voci di spesa. Mentre il rapporto debito pubblico/PIL, letteralmente esploso negli ultimi anni per il piano di salvataggio degli istituti di credito e la recessione, rimane molto elevato.

Il settore bancario, duramente

colpito dallo scoppio della bolla immobiliare nel 2008, si è stabilizzato grazie agli aiuti del governo e alle iniezioni di liquidità da parte dell'Eurosistema. La salute delle due principali banche sistemiche, tornate in utile nel 2014, è migliorata nettamente e ha superato nello scorso ottobre gli stress test della BCE.

/ La coalizione di governo non ha raccolto i frutti di una migliorata situazione

Il governo non è riuscito a capitalizzare i buoni risultati economici e l'uscita dal piano di salvataggio. Le ultime elezioni amministrative ed europee hanno confermato il malcontento crescente di molti irlandesi per la politica di austerità. Il sostegno di cui gode la coalizione di governo, che comprende il Fine Gael (centro-destra) e il Partito laburista (centro sinistra), arrivata al potere all'inizio del 2011 a spese del Fianna Fail (conservatore), è diminuito a favore, in particolare, del Sinn Fein (braccio politico dell'ex-IRA). La coalizione è indebolita e la frammentazione del panorama politico non è un segnale incoraggiante per la formazione di un governo stabile, al momento delle prossime elezioni legislative previste per l'inizio del 2016.

Punti di forza

- Flessibilità del mercato del lavoro
- Paese business-friendly, con un sistema fiscale vantaggioso
- Presenza di aziende multinazionali
- Specializzazione in settori ad alto valore aggiunto (compresi i prodotti farmaceutici e l'information technology)

Punti di debolezza

- Dipendenza dal ciclo economico europeo
- Debito privato eccessivo (in particolare delle famiglie)
- Alto debito pubblico legato alla crisi bancaria
- Settore bancario che sta ancora riprendendosi dalla crisi

La carta d'identità dell'Irlanda

Popolazione	4,8 milioni
PIL	245 miliardi di dollari
Valutazione Rischio Paese	A3
Valutazione del contesto imprenditoriale	A1

Principali indicatori macroeconomici

	2012	2013	2014 (s)	2015 (p)
Crescita del PIL (%)	-0,3	0,2	5,4	3,0
Inflazione (media annua, in %)	1,9	0,5	1,4	0,8
Deficit pubblico (% PIL)	-8,1	-5,7	-3,7	-2,9
Bilancia commerciale (% PIL)	1,6	4,4	4,1	4,3
Debito pubblico (% PIL)	121,8	123,4	112,5	110,5

(s) stime

(p) previsioni





Dublino, eterna calamita “fiscale” delle multinazionali

L'abbandono del “Double Irish”, la nota strategia di elusione fiscale, non ha ridotto l'appeal del sistema tributario irlandese per le grandi multinazionali. Che possono contare sull'intramontabile “corporate tax” al 12,5% ma anche su nuove esenzioni



Addio “Double Irish”. Dal 1° gennaio scorso Dublino ha abbandonato uno dei motori del suo sviluppo come *hub* per le multinazionali, la celebre strategia *offshore* di elusione fiscale che molte società utilizzano per abbassare l'ammontare delle tasse da pagare. Il sistema consiste nello

spostare i profitti da un Paese con una pressione fiscale maggiore a uno con tassazione inferiore e fino all'anno scorso tale principio aveva trovato fondamento nel diritto tributario celtico. Dublino infatti non riscuoteva le tasse sulle filiali di società irlandesi che sono al di fuori dello Stato. Il sistema viene chiamato “Double

Irish” perché richiede la presenza di due società irlandesi, una delle quali con un collegamento *offshore* in un paradiso fiscale, ed è stato utilizzato da diverse multinazionali statunitensi (da Amazon a Google) per fare registrare i loro utili nei *tax haven* via Irlanda. Apple è stata una delle prime utilizzatrici di questa struttura agli inizi degli



anni Ottanta, che le ha permesso di avere un'aliquota di imposizione effettiva del 2% in Irlanda (dove ha la sua sede europea). La decisione di abbandonare il "Double" era attesa, anche considerando le pressioni crescenti di Stati Uniti ed Europa e il piano d'azione internazionale di lotta al cosiddetto "profit shifting", lo spostamento dei profitti da una filiale all'altra, per sottrarli al fisco. Bruxelles aveva chiesto a Dublino spiegazioni su questo controverso sistema di tassazione e minacciava di aprire un'indagine formale. La fine del "Double Irish" tuttavia non è destinata a colpire seriamente l'economia irlandese. L'attrattiva fiscale resta quasi intatta, con una corporate tax al 12,5%, una manna se confrontata al 35% che grava sui conti della società statunitensi e al 24% abbondante della media Ocse. Poi ci sono le esenzioni alle start up nei primi tre anni di attività, il credito di imposta del 25% per le società che investono in Ricerca & Sviluppo, persino uno sgravio del 50% per le «micro-birrerie che non producono più di 30mila ettolitri l'anno». E soprattutto un'agevolazione fiscale allargata sui profitti realizzati tramite la vendita di brevetti, licenze e altre forme di proprietà intellettuale, della quale beneficiano in primo luogo i colossi digitali e le multinazionali farmaceutiche.

/ Il sistema giuridico irlandese?

E' basato sul *common law* britannico, spiega FiscoOggi, la rivista telematica dell'agenzia delle Entrate. L'Irlanda, tuttavia, ha una costituzione scritta le cui disposizioni sono la preconditione di validità delle leggi del Parlamento.

Nella gerarchia delle fonti, le decisioni giurisprudenziali (*case law*) si collocano dopo gli atti normativi di rango primario

(*statutes*) ma prima degli atti normativi di rango secondario (*statutory instruments*).

/ La tassazione delle persone fisiche?

I redditi delle persone fisiche e dei trustee sono soggetti all'imposta sui redditi (*income tax*) e alla separata imposta sulle plusvalenze (*capital gains tax*).

La disciplina di entrambe le

imposte è contenuta nel *Taxes Consolidation Act* del 1997, la loro gestione è affidata ai Commissari delle Entrate (*Revenue Commissioners*).

Negli ultimi anni, inoltre, sono state introdotte un'addizionale sul reddito e un contributo per le persone abbienti.

Per il 2015 è prevista la riduzione dell'aliquota massima dal 41 al 40%, e l'ampliamento del primo

scaglione da 32.800 a 33.800 euro, per i single, e da 41.800 a 42.800 euro per le coppie. Per gli individui ad alto reddito (superiore a 125mila euro lordi) sono previste restrizioni ai crediti di imposta e alle deduzioni concedibili.

I soggetti con più di 65 anni il cui reddito non supera 18.000 euro (36.000 euro per le coppie sposate) sono esentati dal pagamento delle imposte. È



prevista inoltre un'esenzione per i redditi fino a 40.000 euro di artisti, scrittori e compositori, nonché per quelli delle imprese avviate da disoccupati di lunga durata.

L'aliquota ordinaria dell'imposta sui capital gains è pari al 33%. Dal 2010, è prevista un'aliquota speciale dell'80% per proventi straordinari (*windfall gain*) derivanti dalla cessione di terreni situati in Irlanda il cui valore di mercato è aumentato in seguito a modifiche o deroghe al piano regolatore.

I redditi delle persone fisiche scontano, inoltre, un'addizionale, la *Universal Social Charge*, con aliquote che variano tra l'1,5% e l'11%. Determinati bonus percepiti da dipendenti del settore bancario scontano la *Universal Social Charge* con l'aliquota del 45%. Esiste, infine, una speciale tassa annuale, dovuta nella misura fissa di 200.000 euro, che si applica ai soggetti domiciliati in Irlanda il cui reddito complessivo supera un milione di euro e il cui patrimonio è composto da beni "irlandesi" per

Una persona fisica è residente in Irlanda se la sua permanenza è stata di almeno 183 giorni in un anno



un valore superiore a 5 milioni di euro (*domicile levy*).

/ Soggetti residenti e “non dom”

I soggetti fiscalmente residenti in Irlanda scontano l'imposta sul totale dei redditi dovunque prodotti, spiega ancora la rivista web dell'agenzia delle Entrate. I non residenti, invece, sono soggetti ad imposta per determinati redditi di fonte irlandese, inclusi redditi derivanti da beni immobili situati in Irlanda o dallo svolgimento di un impiego, commercio o professione in Irlanda. I redditi finanziari percepiti da soggetti non residenti sono generalmente esenti.

Una persona fisica è considerata residente se la sua permanenza nel territorio dello Stato è stata di almeno 183 giorni in un anno, si legge ancora su FiscoOggi, o di almeno 280 giorni nell'arco di due anni consecutivi (a condizione che in ciascun anno sia stato presente per almeno 30 giorni).

In linea di principio, un soggetto che rispetta questi requisiti è considerato residente in Irlanda per l'intero periodo d'imposta (anno solare). È prevista, tuttavia, un'eccezione: i soggetti che immigrano in Irlanda - ossia vi si trasferiscono per almeno due anni - sono considerati residenti a partire dal giorno in cui si trasferiscono.

Analogamente, i soggetti che emigrano dall'Irlanda - vale a dire lasciano il Paese per ragioni non transitorie - perdono la residenza al momento della partenza. L'eccezione si applica ai soli redditi di lavoro dipendente; per gli altri redditi si ha riguardo alle disposizioni convenzionali applicabili.

La legislazione irlandese prevede anche un regime speciale per i soggetti che, pur essendo “ordinariamente residenti” in

Irlanda, non vi risiedono nel periodo d'imposta considerato. Un soggetto è considerato “ordinariamente residente” nel Paese se vi ha risieduto per i tre anni passati. La qualifica di soggetto ordinariamente residente si perde solo dopo tre anni dalla cessazione della residenza in Irlanda.

Attenzione poi perché il “domicilio”, inteso come luogo in cui si trova la dimora permanente o naturale di un soggetto, ha autonoma rilevanza ai fini della legislazione tributaria irlandese. Dal 2010, infatti, è prevista un'imposta fissa per i soggetti che risultano domiciliati in Irlanda. Il domicilio “di origine” è normalmente quello del padre.

Tale domicilio si perde in caso di trasferimento all'estero che comporta lo scioglimento dei legami con il Paese di origine e l'insediamento nel Paese di destinazione sorretto dalla chiara intenzione di farne la propria dimora permanente.

Un regime speciale si applica ai soggetti residenti ma non domiciliati in Irlanda (*resident but not domiciled*): i redditi e le plusvalenze di fonte estera realizzati da questi soggetti scontano le imposte irlandesi solo se e nella misura in cui sono effettivamente rimpatriati (*remitted*) in Irlanda.

Un regime speciale si applica ai soggetti residenti ma non domiciliati





Maguire (Enterprise Ireland): le mille occasioni di business tra noi e l'Italia

Negli ultimi cinque anni il numero di imprese irlandesi presenti nello Stivale è aumentato del 50%. E le relazioni tra i due Paesi sono ottime e cordiali, anche perché esistono valori comuni

Paul Maguire ha lavorato per Enterprise Ireland negli ultimi 15 anni, sia nella sua patria che all'estero (a Parigi, Washington, Bruxelles e Milano). Attualmente è il direttore dell'ufficio Enterprise Ireland in Italia, a Milano, a cui fanno capo anche Spagna, Portogallo, Marocco e Algeria.

/ Iniziamo da Enterprise Ireland: di che cosa si tratta?

Enterprise Ireland è l'organizzazione governativa responsabile per lo sviluppo e la crescita delle imprese irlandesi nei mercati mondiali. Lavoriamo in partnership con le aziende irlandesi per aiutarle a nascere, crescere e innovare esportando sui mercati mondiali. E in questo modo contribuiamo a sostenere la crescita economica, lo sviluppo sul territorio e l'occupazione. Non rappresentiamo la totalità delle aziende irlandesi ma solo le aziende indigene che esportano, che sono circa seimila.

/ Quali sono i servizi che offrite in Italia?

Siamo impegnati ad assistere i clienti nel loro ingresso o nell'espansione del loro business sul mercato italiano.

In particolare, possiamo tra l'altro fornire: una panoramica dei settori,



una valutazione della strategia aziendale di ingresso nel mercato, un'analisi dei competitor, un elenco dei contatti e delle informazioni più importanti per "sbarcare" in Italia. Ma tra i servizi disponibili offriamo tra l'altro anche appuntamenti con le controparti più importanti (esponenti governativi italiani inclusi), partecipazione a eventi di networking, supporto per le pubbliche relazioni e contatti con servizi professionali terzi in ambito legale, marketing e recruitment.

/ L'Italia è una meta attrattiva per le imprese irlandesi?

Sono circa 30 le aziende irlandesi presenti in Italia con una propria sede ma il numero aumenta sensibilmente se consideriamo le aziende che hanno clienti, distributori o agenti. I settori di operatività spaziano dalla piccola azienda del terziario al manifatturiero, dai servizi finanziari alle app per il settore turistico e alle compagnie aeree. Enterprise Ireland non si occupa del settore

dei prodotti alimentari, per i quali esiste un ente apposito. Negli ultimi cinque anni il numero di imprese irlandesi presenti nello Stivale è aumentato del 50%.

Le relazioni tra Irlanda e Italia sono ottime e cordiali, anche perché esistono valori comuni. Inoltre va sottolineato che il vostro Paese è molto attento alla qualità, a differenza di altre nazioni più focalizzate esclusivamente sul fattore prezzo.

L'Italia è insomma disposta a valorizzare la proprietà intellettuale delle migliori aziende irlandesi.

/ Viste invece dagli occhi di un imprenditore irlandese,

quali sono le cose che non funzionano in Italia?

Il mercato del lavoro in Italia è molto rigido rispetto all'Irlanda e la complessità delle regole è molto difficile da comprendere per chi è abituato ad operare in un sistema molto più snello e meno vincolato. Per quanto riguarda le PMI, la supply chain è molto più chiusa che in Irlanda. Inoltre, spesso in alcuni settori la difficoltà degli operatori di esprimersi in un'inglese fluente crea dei problemi di comunicazione anche perché gli irlandesi a loro volta spesso non parlano altro che inglese!



“Il mercato del lavoro in Italia è molto rigido rispetto all'Irlanda e la complessità delle regole è difficile da comprendere”



Ecco le previsioni 2015 per valute, tassi e materie prime

Dollaro forte, euro e yen sempre più fragili. E un petrolio destinato a non rialzare la testa, mettendo in difficoltà i Paesi produttori. Questi i principali temi macroeconomici per l'anno appena iniziato



Dollaro sempre più forte, euro e yen sempre più fragili. E petrolio che entra in una nuova era di debolezza strutturale, con un'offerta sovrabbondante rispetto alla domanda. Mettendo in difficoltà Paesi e valute legati all'oro nero. Queste le principali previsioni 2015 elaborate dagli economisti.

Vediamole più in dettaglio.

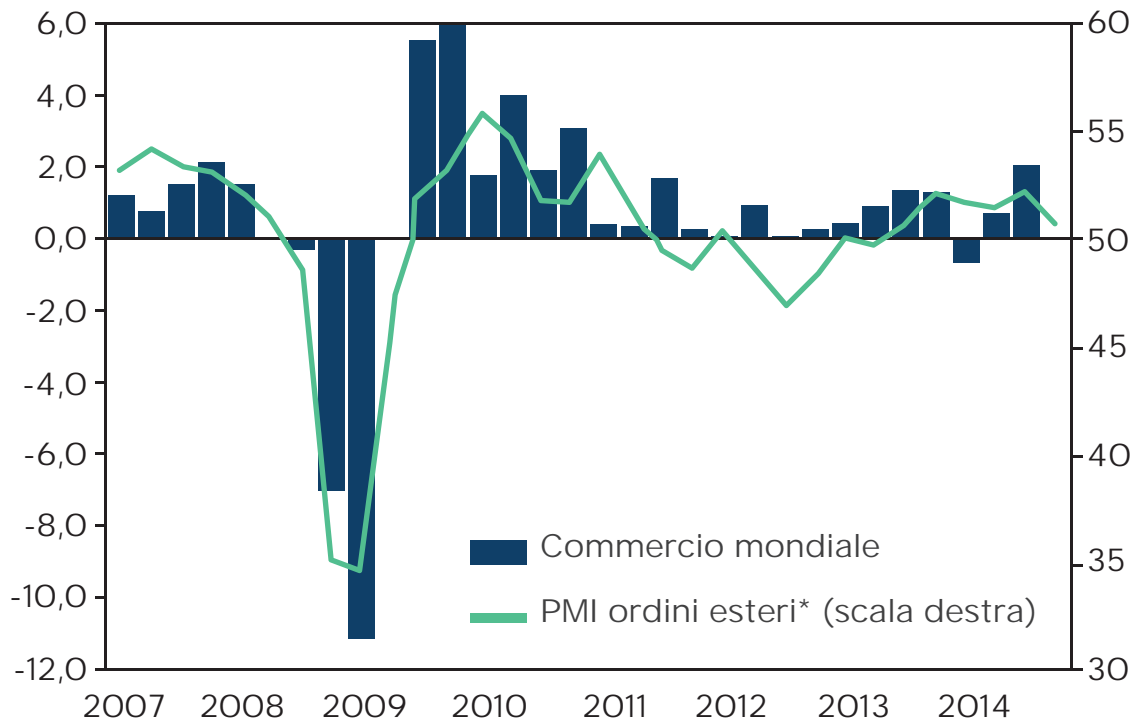
/ Euro fragile, dollaro superstar

La svolta accomodante della BCE e l'attesa di tassi USA in rialzo hanno indebolito l'euro e rafforzato il dollaro. Da qui in avanti la divergenza tra azione di BCE (espansione della liquidità) e FED (rialzo tassi) dovrebbe

umentare favorendo un ulteriore calo dell'euro e un rialzo del dollaro, spiega uno studio di Intesa Sanpaolo. Il rialzo dei tassi FED può peraltro rafforzare il biglietto verde contro la maggior parte delle valute. Tra queste si segnala lo yen, anch'esso indebolito dall'azione della Banca del Giappone che risulta ancora

Il commercio mondiale cresce a buon ritmo

(Dati trimestrali in volume destagionalizzati, variazioni% e indice 50=nessuna variazione)



*Media ottobre-novembre per il quarto trimestre 2014.
Fonte: elaborazioni CSC su dati MARKIT e CPB

più accomodante di quella della BCE. Concorda in pieno Manuela D'Onofrio, responsabile Global Investments di Unicredit Private Banking. La solida crescita degli USA porterà a un rafforzamento del dollaro - spiega l'Outlook 2015 dell'istituto di credito - soprattutto in rapporto all'euro. La dinamica tra le due valute è influenzata dal differenziale di crescita atteso nelle due aree e dalle politiche monetarie divergenti delle rispettive banche centrali. Gli USA stanno registrando un solido miglioramento delle condizioni macroeconomiche con una previsione di crescita del PIL intorno al 3% il prossimo anno.

Al contrario, una debole ripresa caratterizzerà l'Eurozona e anche il Giappone. Altro elemento a favore della moneta statunitense è il differenziale sui titoli a due anni USA-Germania, che dovrebbe allargarsi ulteriormente. «Tuttavia, i flussi degli investitori esteri diretti verso gli asset europei e il surplus delle partite correnti sono fattori che giocano contro una marcata flessione della moneta unica», spiega D'Onofrio. Anche lo yen giapponese dovrebbe continuare a deprezzarsi. Le ulteriori misure accomodanti della Bank of Japan e la decisione del fondo pensione pubblico statale di aumentare il peso degli investimenti all'estero

mettono nuovamente sotto pressione la valuta nipponica. Gli elementi di rischio rispetto a questo scenario sono rappresentati dall'ipotesi che la BCE adotti un atteggiamento meno espansivo rispetto a quanto atteso dal mercato. Il risultato sarebbe un deciso apprezzamento della valuta europea. Inoltre, l'aumento delle tensioni geopolitiche potrebbe spingere i risparmiatori verso le "divise rifugio", in particolare lo yen.

/ Materie prime sempre più deboli

Quanto al mercato delle materie prime, nel 2015 il fattore che lo

influenzerà maggiormente sarà quello relativo alle prospettive di ripresa globale, sottolinea ancora lo studio di Unicredit Private Banking. Le preoccupazioni riguardo alla crescita economica in Europa e Cina, la forza del dollaro USA, l'abbondanza dei raccolti di cereali e il cambiamento strutturale nel rapporto domanda/offerta sono state le motivazioni principali alla base del debole andamento delle commodity nel 2014. La maggior parte di questi fattori dovrebbe persistere anche nel corso del nuovo anno e in mancanza di una pronta e

sostenibile ripresa delle quotazioni, l'asset class avrà un interesse limitato. Alla luce di questo scenario, spiegano a Unicredit, «abbiamo una view negativa di lungo termine, seppur nel breve siano possibili rimbalzi tecnici, e quindi adottiamo una posizione di sottopeso rispetto a quella neutrale dell'ultimo trimestre del 2014». Sul fronte della domanda, il giudizio è legato al rallentamento che la Cina registrerà nel corso del 2015 e all'effetto delle politiche di risparmio energetico, mentre sul lato dell'offerta pesa la rivoluzione dello shale gas negli

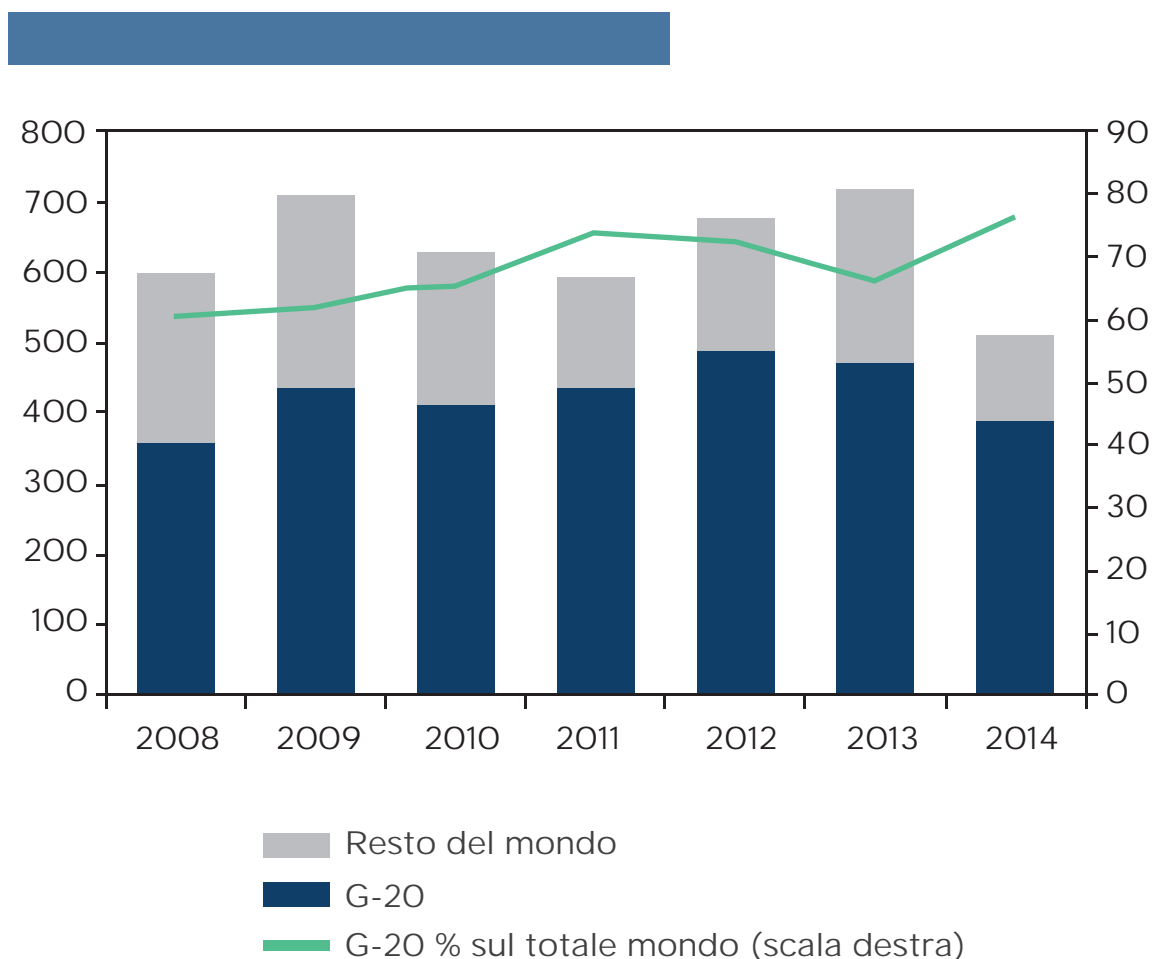
USA e l'aumento della produzione di greggio in alcuni Paesi. In particolare, rivediamo la nostra posizione sull'oro su cui siamo prudenti». Il rialzo, infatti, è frenato dal rafforzamento del dollaro USA e dalla prospettiva di rendimenti reali in aumento.

/ La frenata del petrolio

Cautela anche sul greggio: il report ritiene infatti che sui mercati si stia profilando uno scenario di debolezza strutturale, in quanto l'offerta record ha profondamente modificato i fondamentali del settore. «Inoltre siamo negativi

Rallenta l'avanzata protezionistica tirata dai G-20

(Numero di misure protezionistiche attuate ogni anno)



Tasso annualizzato: per il 2008 si basa sul quarto trimestre, per il 2014 sui primi 3 trimestri.
Fonte: elaborazioni CSC su dati Global Trade Alert, 16° Rapporto, novembre 2014.

sui metalli industriali a causa dell'elevato livello delle scorte, del rallentamento della Cina e dell'eccesso di offerta, e neutrali sulle materie prime agricole», continua l'Outlook 2015 di Unicredit Private Banking. I maggiori elementi di rischio rispetto a questo scenario sono un imprevedibile ritorno dell'avversione al rischio che potrebbe accrescere l'interesse degli investitori per l'oro come bene rifugio, un inasprimento delle tensioni geopolitiche e l'ipotesi di un accordo tra i Paesi Opec per tagliare la produzione e causare un forte aumento del prezzo del petrolio.

/ Le ricadute sui Paesi emergenti

L'India sarà avvantaggiata dalla diminuzione del prezzo del petrolio, che comporterà un calo dell'inflazione, mentre Paesi con forte propensione all'export, come Corea e Taiwan, beneficeranno della crescita economica degli USA. Sull'America Latina la posizione degli analisti di Unicredit Private Banking è neutrale. Il quadro macro è in miglioramento, ma si registrano inflazione e tassi di interesse eccessivi. Il Messico è una delle poche eccezioni positive, grazie allo stretto legame con gli USA e al processo di riforme già avviato. View negativa sull'Est Europa, un'area particolarmente rischiosa in termini di investimento, con la crisi ucraina, la delicata situazione economica della Russia e gli squilibri di bilancio della Turchia.

/ Il rialzo dei tassi USA

Considerata la robusta crescita negli USA, gli analisti di Credit Suisse si attendono un primo rialzo dei tassi da parte della Federal

Reserve a metà 2015. «Per contro, le banche centrali al di fuori degli USA dovrebbero tendenzialmente allentare la loro politica monetaria, soprattutto quelle del Giappone e dell'Eurozona. Probabilmente nel primo trimestre 2015 la Banca Centrale Europea (BCE) inizierà addirittura ad acquistare titoli di Stato, dato che l'Eurozona sta pericolosamente scivolando verso la deflazione».

/ Rischio protezionismo sul commercio

Più favorevoli le prospettive per la dinamica degli scambi mondiali, spiega il Centro Studi Confindustria in uno degli ultimi "Scenari economici", stimolati dalla robusta crescita degli Stati Uniti e dalla buona velocità di crociera delle economie emergenti. Agiscono ancora da freno la debolezza della domanda interna nell'Area euro e, più in generale, le instabilità geopolitiche in Russia e Ucraina e nel Medio Oriente e il ricorso a misure protezionistiche. Nello scenario del CSC, una lenta ripartenza dell'Area euro e una mitigazione delle tensioni geopolitiche permetteranno l'accelerazione della dinamica del commercio mondiale nel biennio di previsione, a un ritmo appena superiore a quello della crescita del PIL globale, ma lontano dalla performance precrisi. La robusta dinamica degli scambi mondiali nel secondo e nel terzo trimestre 2014 (+0,7% e +2,0% congiunturali, rispettivamente) ha più che controbilanciato il calo nel primo (-0,6%). Le prospettive sono meno positive per la fine dell'anno e per l'inizio del 2015: la componente ordini esteri del PMI globale è diminuita a 50,6 nella media di ottobre-novembre da 52,0 nel terzo trimestre,

rimanendo comunque in zona espansiva. Nel quadro previsivo, quindi, la dinamica del commercio mondiale rallenterà nel quarto trimestre 2014 e nel primo 2015. Successivamente tornerà a crescere ai ritmi registrati in media nell'anno in corso e accelererà nel 2016, restando comunque ampiamente sotto al passo tenuto prima del 2007.

Secondo il Centro Studi Confindustria permane tuttavia, come rischio al ribasso della previsione sul commercio mondiale, il maggior ricorso al protezionismo, soprattutto nelle sue forme occulte, non facilmente rintracciabili e quantificabili. Nel 2013 il numero di nuove misure protezionistiche attuate nel mondo ha superato quello del 2009 (719 rispetto a 709), quando il crollo degli scambi mondiali aveva fatto temere il ritorno alla politica di difesa delle produzioni nazionali, tra le principali cause dell'avvitamento nella Grande Depressione del 1929. Nonostante gli appelli e gli impegni assunti nei vertici dei G-20, da una recente analisi del Global Trade Alert emerge che il varo di misure protezionistiche è aumentato ed è più diffuso proprio tra i Paesi G-20, che rappresentano quattro quinti del PIL mondiale e hanno attuato il 76% delle nuove misure nel 2014. Tra questi, i BRIC hanno maggiormente alimentato il protezionismo: a essi sono riconducibili oltre il 50% delle misure attuate tra il 2013 e il 2014. Inoltre, il Global Trade Alert ha rilevato che le misure protezionistiche nell'anno in corso sono in genere sottostimate, poiché in seguito all'aggiornamento dei dati vengono continuamente riviste al rialzo.

Konica Minolta Italia, regina dell'immagine hi-tech

Grazie ai suoi sistemi Office e Production Printing, la filiale italiana del gruppo giapponese nell'anno fiscale 2013 ha aumentato il fatturato dell'11%, raddoppiando l'organico in tre anni.



I sistemi e le soluzioni di stampa office e production printing sono il cuore del business di Konica Minolta Business Solutions Italia Spa, la filiale tricolore della multinazionale giapponese, che a sua volta crea e produce le tecnologie più all'avanguardia per l'uso delle immagini negli ambiti Business Technology (ossia soluzioni di stampa e gestione documentale per ufficio, production printing e inkjet industriale, che rappresenta il 72% del fatturato della compagnia), Healthcare (sistemi radiografici e diagnostici, con un peso del 9% globale), Industrial-Sensing (materiali ad

alte prestazioni come dispositivi e sensori ottici, che completano la restante quota di business pari al 18%).

Il successo in Italia

Konica Minolta Business Solutions Italia Spa, che ha il quartier generale a Milano e una filiale operativa a Roma, commercializza sistemi e soluzioni di stampa office e production printing. La filiale ha chiuso il 2012 con un fatturato di oltre 54 milioni di euro e 142 dipendenti, raddoppiando l'organico negli ultimi tre anni, i più critici dal punto di vista economico. Il fatturato dell'anno fiscale 2013, chiuso a marzo 2014, è di 59,3 milioni di euro,

pari a una crescita dell'11% sul 2012. Un successo che contribuisce a fare dell'azienda la seconda filiale europea in termini di fatturato espresso nel settore Production Printing e la quarta per numero di unità vendute.

Le strategie di crescita

Il target al quale Konica Minolta B.S. Italia si rivolge è il segmento delle medie imprese italiane e large account. Vincente la nuova strategia avviata dal presidente Fabio De Martini già dal 2012, sui due fronti della modalità di erogazione dell'assistenza, con maggior coinvolgimento degli 85 dealer certificati alla Company

I numeri di Konica Minolta Business Solutions Italia

59,3 milioni di euro	il fatturato dell'anno fiscale 2013
11%	la crescita del fatturato 2013 rispetto all'anno precedente
142	i dipendenti
8%	la quota degli investimenti del gruppo in Ricerca & Sviluppo rispetto al fatturato

University (43 Centri esclusivi) e della tipologia di servizi offerti. L'acquisizione nel 2012, da CPF Spa, del ramo d'azienda dedicato alla distribuzione del marchio Develop in Italia ha consentito di coprire ulteriormente il territorio, con una rete di altri 250 rivenditori, ottimizzando la già ricca offerta in diverse fasce di mercato.

/ Leader per l'immagine

La leadership nella tecnologia dell'immagine, al centro del business della multinazionale fin dai tempi in cui era riconosciuta leader a livello mondiale per la qualità delle proprie macchine fotografiche, è presidiata con investimenti annui in Ricerca & Sviluppo che superano

l'8% del fatturato.

Konica Minolta è presente perfino nel settore dei planetari: l'installazione all'interno della Tokyo Skytree - l'edificio più alto del Giappone con i suoi 634 metri - attira migliaia di visitatori ed è utilizzata come spettacolare location per eventi importanti. I visitatori possono sperimentare un nuovo tipo di spettacolo in 3D immersi in un'esperienza unica tra luci, suoni e profumi.

Il valore di Konica Minolta è riconosciuto a livello internazionale con la classificazione dell'azienda nel quadrante dei leader del Magic Quadrant MPS di Gartner come fornitore di soluzioni, servizi e tecnologie.



KONICA MINOLTA

“Konica Minolta assicura i suoi crediti commerciali grazie ai servizi proposti dall'Agenzia di Milano 4 gestita dagli Agenti Generali Guido Mauri e Fabio Scravaglieri”

I nuovi colori di Piazza Duomo a Milano

Grazie a Konica Minolta cambia volto lo spazio verde di Piazza Duomo. Per la prima volta, nel suo tradizionale perimetro, il cuore di Milano ospita due piccoli boschetti urbani mentre nell'aiuola centrale compare un'area orticola con coltivazioni e piante officinali.

«La proposta di Konica Minolta ha il grande merito di portare nel cuore della metropoli la natura di questo territorio - spiega l'assessore del Comune di Milano Chiara Bisconti - . Gli alberi, le coltivazioni, le piante officinali, sono e saranno quelle che si trovano nella campagna appena oltre la periferia. L'area verde oggi non è più solamente ornamentale.

È un piccolo laboratorio didattico, un'esposizione permanente delle colture tipiche del nostro territorio. Il miglior viatico verso Expo 2015».

«La nostra proposta si è imposta per l'originalità, i richiami storici, naturalistici e didattici - spiega Fabio De Martini, presidente e amministratore delegato di Konica Minolta BS Italia -. Rinnoviamo la piazza simbolo di Milano facendone una sorta di icona vivente del messaggio universale di Expo 2015 "Nutrire il pianeta. Energia per la vita". La nuova sistemazione sarà a costo zero per l'Amministrazione comunale perché Konica Minolta BS Italia si farà carico di ogni onere, anche per quanto riguarda la manutenzione, fino al 2017».

Le nuove sfide dell'industria farmaceutica

Con la crisi dei debiti sovrani e la riduzione della spesa sanitaria, i big del settore cercano di rinnovare il business conquistando nuovi mercati e puntando su nicchie terapeutiche redditizie



La crisi del 2008-2009 ha colpito in modo pesante le economie avanzate, come mostra l'eccezionale lentezza del recupero. L'industria farmaceutica in Europa occidentale è stata seriamente compromessa dai tagli alla spesa pubblica adottati dai governi in difficoltà. Tutto questo ha però spinto i player del settore a cambiare strategie e modello economico, costringendoli a reinventarsi, alla conquista di nuovi settori e aree geografiche. Ma la domanda di

fondo è: il "farma" è in grado di vincere le nuove sfide? Dove cresceranno le aziende, in difficoltà sui loro mercati tradizionali? Per dare una risposta dobbiamo prima capire meglio le dinamiche dell'industria farmaceutica.

/ Il "farma" ha risentito della crisi economica?

Dai primi anni del 2000 e durante la fase iniziale della crisi post-Lehman, la spesa sanitaria farmaceutica è aumentata, passando dal 7,3% del PIL nel 2000 al 9,2% nel 2009 (dati

OCSE). Quasi tre quarti di questa spesa è stata, e continua a essere, finanziata dai governi. Si tratta di una situazione insostenibile in un contesto di persistente debolezza della crescita.

Una delle peculiarità dei sistemi sanitari europei è che il settore pubblico funge da ufficiale pagatore per i servizi forniti alla popolazione, con il potere concreto di controllare (o addirittura fissare) il prezzo dei medicinali, così come i margini di profitto. Di fronte alla crisi

del debito sovrano, la pressione sui governi per ridurre i deficit è aumentata drammaticamente. Per mantenere l'offerta di cura a fronte della sempre crescente domanda pubblica, le autorità hanno messo in atto misure di controllo (*Ring-fencing*): tuttavia, la quota della spesa per farmaci sulla spesa sanitaria totale è in calo costante da più di 10 anni, essendo passata dal 14,9% (nel 2003) al 13,4% (nel 2011).

/ Un fatto: la minore spesa per i farmaci dopo la crisi

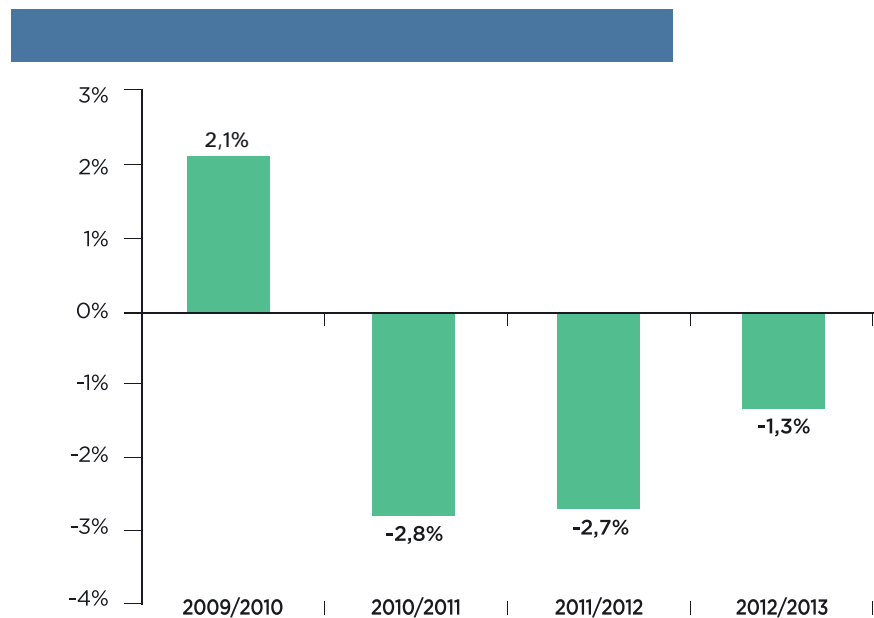
Le crisi dal 2007 in poi hanno costretto i governi europei a frenare l'aumento della spesa sanitaria. Le vendite di medicinali soggetti a prescrizione nei cinque principali Paesi europei sono in costante calo dal 2010.

Queste variazioni negative sono paradossali considerando le tendenze di fondo delle società occidentali. A fronte dell'invecchiamento della popolazione, con una forte domanda di assistenza sanitaria (anche per malattie croniche che possono risultare invalidanti), la spesa sanitaria dovrebbe impennarsi, o almeno crescere positivamente. Invece la velocità con la quale le autorità hanno limitato la spesa continua a essere sorprendente.

/ Il calo dei prezzi e le politiche degli Stati favoriscono i farmaci generici

Ben prima della crisi del 2007, i Paesi europei hanno cercato di tenere sotto controllo la crescita della spesa farmaceutica. Secondo l'OCSE, la spesa a prezzi attualizzati è aumentata del 30% tra il 2003 e il 2007. Molte misure sono state introdotte per frenare questo incremento: tra le più diffuse il taglio dei prezzi non solo per i farmaci ancora protetti da

Scenario delle vendite di medicinali a prescrizione nei 5 principali Paesi europei (Francia, Germania, Regno Unito, Italia e Spagna)



Fonte: Evaluate Pharma



brevetti, ma anche per i generici (accade in Francia, Spagna e Portogallo). Secondo Deloitte, questi tagli possono portare a una reazione a catena in altri Paesi, che hanno fissato i loro prezzi in base a quelli degli Stati di riferimento. Un'altra pratica comune è quella di usufruire di sconti da parte delle aziende farmaceutiche se il bilancio di previsione per un farmaco viene superato. Infine, molto prima dell'arrivo della crisi, la maggior parte dei Paesi europei ha cercato di incoraggiare l'uso di farmaci generici per i

medicinali dei quali è scaduto il brevetto. Nel 2013 il rapporto era 46%-54% a favore dei generici.

La crisi ha quindi accelerato la riduzione della spesa sanitaria, in particolare quella destinata ai farmaci.

Sono state insomma introdotte misure finanziarie, in primo luogo per contrastare l'inflazione legata al consumo di medicinali, e in secondo luogo per frenare l'aumento dei consumi a fronte di shock macroeconomici. Ma oltre alla pressione legata ai debiti pubblici, esistono altri problemi

specifici del settore.

/ Lo scoglio del brevetto

Il processo di brevettazione funziona così: una società farmaceutica, dopo aver ottenuto un'autorizzazione all'immissione in commercio da un'Agenzia del farmaco, ha a disposizione diversi anni per recuperare e ottenere margini dalle somme investite nello sviluppo e commercializzazione di un nuovo prodotto. Molte cifre circolano sui costi di una nuova molecola. La media è attualmente quasi 1,5 miliardi di dollari (contro un miliardo all'inizio degli anni 2000).

Date le colossali somme spese, un nuovo farmaco deve essere protetto da un brevetto per garantire alla società farmaceutica il diritto di beneficiare dei frutti della sua ricerca. In gergo, una medicina che genera più di un 1

miliardo di dollari l'anno è chiamata "blockbuster". Il brevetto dura 20 anni e permette di recuperare i costi, se le condizioni di mercato non peggiorano nel frattempo.

Le aziende farmaceutiche hanno fatto grandi passi avanti in termini di ricerca durante gli anni Ottanta. Questo periodo è stato seguito dalla commercializzazione di prodotti che da allora sono diventati "blockbuster". Dal 2010, il ritmo della perdita dei brevetti è accelerato, portando a un calo dei ricavi per le aziende.

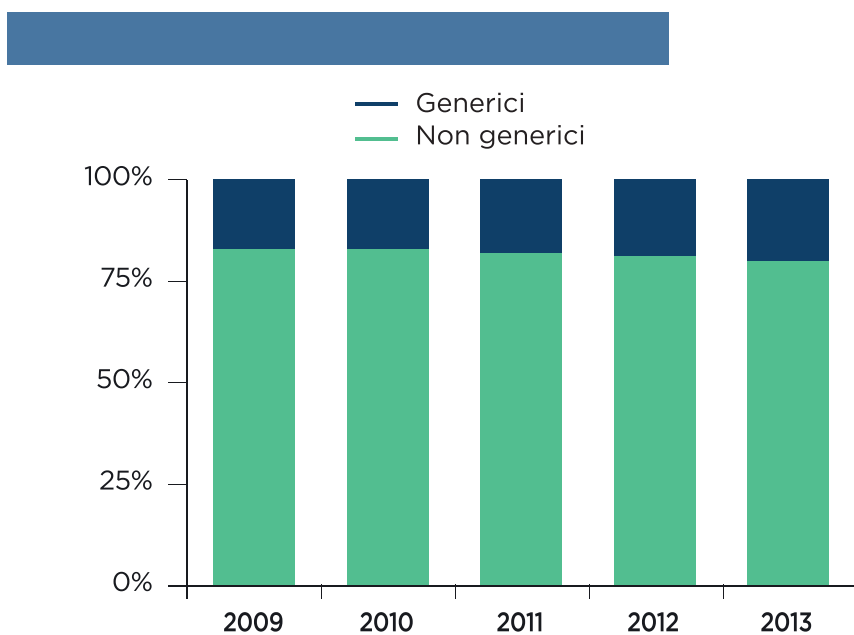
Una volta che un farmaco perde il suo brevetto, viene infatti rapidamente copiato da un produttore generico e il "clone" è autorizzato a entrare sul mercato. Il successivo calo delle entrate è stimato tra il 75% e il 90% delle vendite dell'anno precedente, un declino sempre più rapido in quanto le autorità pubbliche

hanno fortemente incoraggiato l'uso di sostituti generici.

/ Il pricing basato sul valore

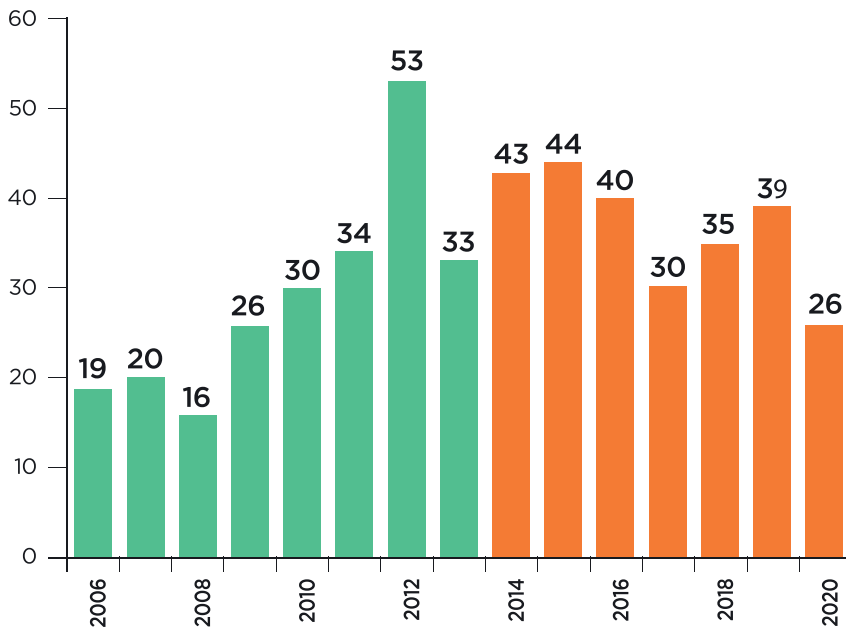
La natura regolamentata del settore riguarda anche le performance delle big farmaceutiche europee. L'influenza delle agenzie governative si fa sentire in tutte le tappe fondamentali della vita del prodotto. Una medicina deve infatti ottenere un'autorizzazione all'immissione in commercio (da una agenzia pubblica) prima di essere resa disponibile in farmacia. Essa deve inoltre essere in grado di dimostrare che non è dannosa per i pazienti e che ha reali valori terapeutici. Nei nostri sistemi sanitari pubblici, l'agenzia si assume la responsabilità di tutto o parte del prezzo del medicinale, per garantire l'accesso universale alle cure sanitarie. Questo "ufficiale pagatore" deciderà di rimborsare

Evoluzione del valore delle vendite dei farmaci generici in Europa



Fonte: IMS Health, MIDAS.

Vendite di farmaci il cui brevetto è giunto a scadenza, in miliardi di dollari



Fonte: Evaluate Pharma

solo dopo aver effettuato una rigorosa analisi costi-benefici del trattamento.

L'azienda farmaceutica deve quindi dimostrare che il nuovo trattamento porta valore al paziente (*Value Based Medicine*) in termini di qualità della vita e/o lunghezza aggiuntiva della vita.

/ Un'agenzia europea troppo lenta?

Dal novembre 2005, tutti i nuovi farmaci devono essere approvati dall'Agenzia europea per i farmaci (EMA) per accedere ai mercati del vecchio continente. Per questo motivo una società che vuole commercializzare un farmaco deve dimostrare la sua efficacia clinica (oltre all'assenza



di qualsiasi pericolo per i pazienti), utilizzando i dati raccolti da vari studi clinici. In genere, gli stessi dati vengono utilizzati quando il caso viene sottoposto ad approvazione negli Stati Uniti. Tuttavia, la FDA (Federal Drug Agency) e l'EMA hanno tempi diversi di approvazione, con un'Europa più lenta. Le ragioni sono diverse. Per esempio l'EMA è un organo collegiale in cui le autorità di ogni Paese devono dare il loro accordo, mentre la FDA è un'autorità federale singola. Inoltre, dal 2012, negli States esiste una procedura rapida di presentazione, il Breakthrough Therapy Submission, che permette un iter accelerato ai farmaci contro le malattie mortali.

/ Perché l'austerità non è fatale?

Le aziende farmaceutiche devono affrontare quindi la duplice sfida di tagli alla spesa sanitaria e di una sempre più stringente regolamentazione governativa. Per reggere, sono costrette a conquistare nuovi mercati e nuovi settori terapeutici, di nicchia e più remunerativi, anche se la ricerca è comunque più complessa e quindi più costosa. Nondimeno, le aziende farmaceutiche europee beneficiano di una buona base nei Paesi in via di sviluppo, grandi serbatoi di crescita.

/ I Paesi emergenti driver di crescita?

Come per il settore automobilistico, i big dell'industria farmaceutica si rivolgono ai Paesi emergenti per ottenere la crescita che manca nei loro mercati tradizionali. La popolazione dei Paesi emergenti è infatti in rapido invecchiamento. La Cina, per esempio, grazie alla politica del figlio unico, sta perdendo il suo "dividendo demografico" e vede la sua quota

di over 50 raggiungere il 28% del totale. Una popolazione anziana consuma più prodotti farmaceutici rispetto ai giovani.

Ma agli anziani deve anche essere garantito accesso alle cure sanitarie. Così, all'inizio degli anni 2010, la Cina ha esteso l'assicurazione sanitaria pubblica agli anziani.

Il Brasile, da parte sua, nel 2003 ha promulgato una legge che si propone di migliorare la qualità della vita degli anziani, con un programma sanitario che facilita l'accesso alle cure e in particolare ai prodotti farmaceutici nelle istituzioni sanitarie pubbliche.

Inoltre, la crescita economica dei Paesi emergenti tende a metterli sulla strada già seguita dai Paesi sviluppati.

Dal punto di vista sanitario aumentano le malattie legate all'obesità, caratteristica condivisa da Paesi come Cina, Messico e Arabia Saudita. Queste patologie richiedono un elevato consumo di farmaci.

Nella lotta alle malattie croniche, in particolare quelle cardiovascolari e il diabete, i tre farmaci più prescritti nei Paesi emergenti sono il Plavix, il Liptor e il Lantus. Le vendite di medicinali in questi Stati raggiungeranno i 400 miliardi di dollari nel 2017 (contro i circa 220 miliardi dollari nel 2012), rappresentando quasi un quarto delle vendite mondiali. I Paesi "farmaemergenti" sembrano insomma un Eldorado per i colossi farmaceutici mondiali, ma anch'essi stanno seguendo le politiche di controllo dei costi in auge in Europa.

Le autorità stanno di conseguenza chiedendo riduzioni di prezzo e rendendo le condizioni di accesso al mercato più difficili.

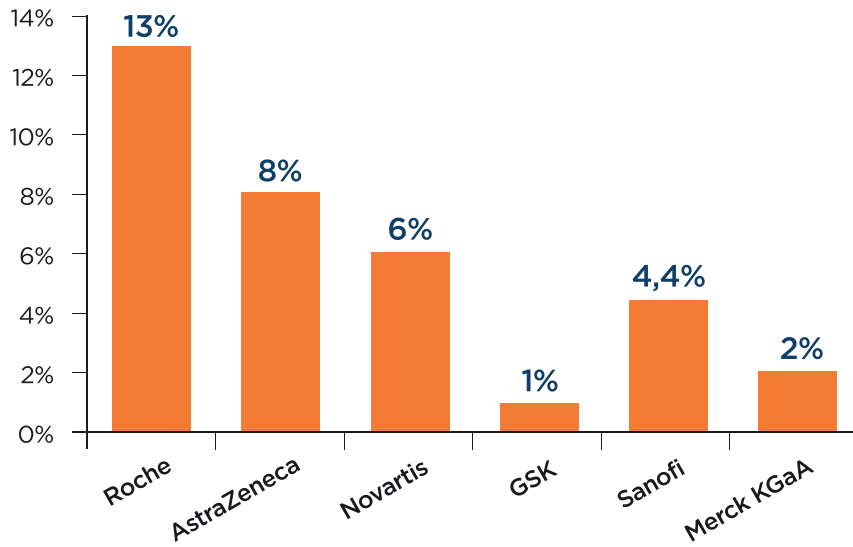
Tuttavia, le riduzioni di prezzo sono compensate dalle economie di scala su grandi volumi.

Nei Paesi emergenti aumentano le malattie legate all'obesità

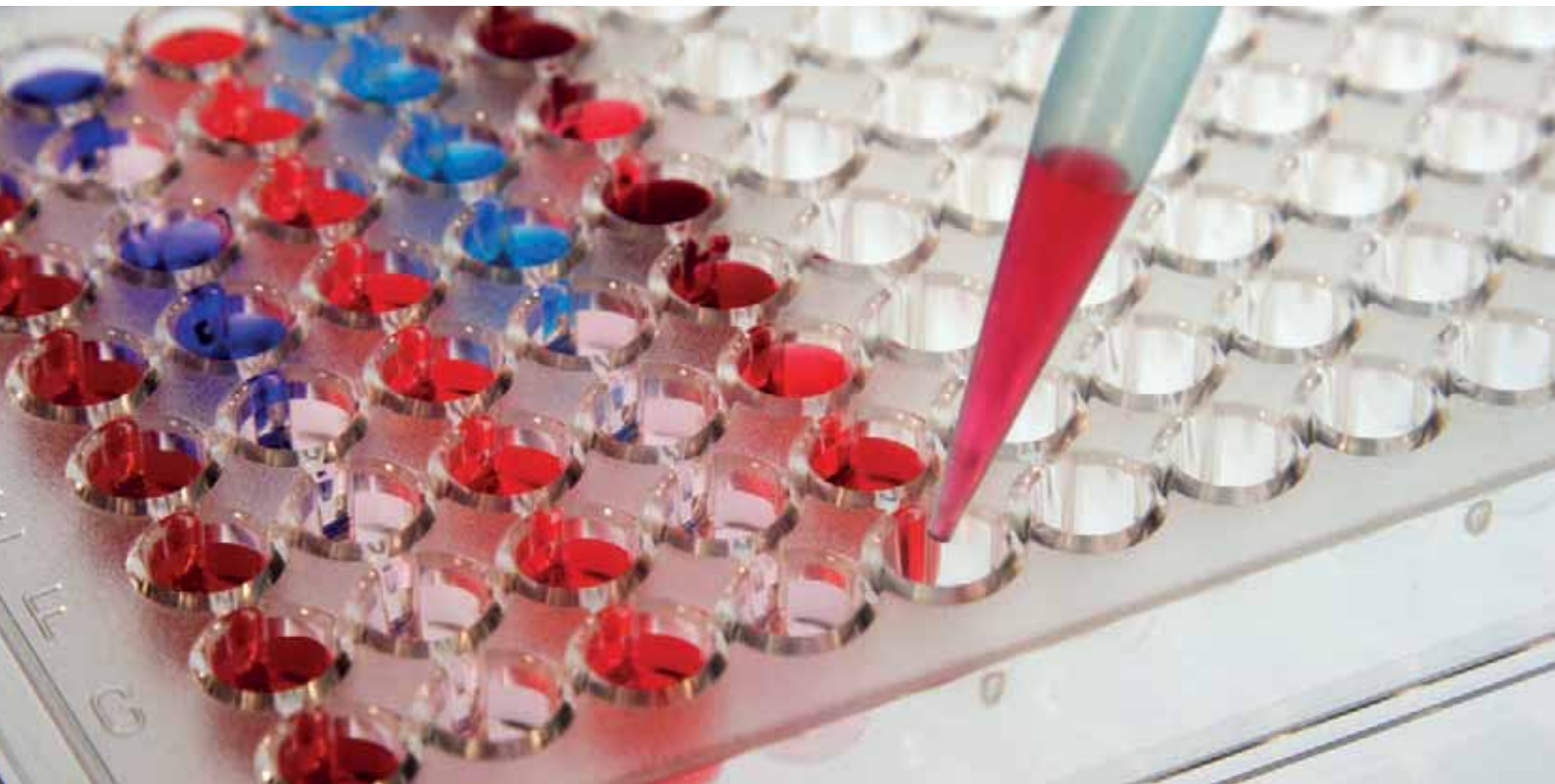
/ Le aree terapeutiche del futuro

La perdita di brevetti sui farmaci di punta, assieme alla concorrenza dei generici, ha così spinto le aziende a puntare su patologie complesse, più remunerative. Il cancro e le sue molteplici forme stanno dimostrando di generare valore per le società farmaceutiche del mondo sviluppato. L'oncologia sta diventando un'importante area terapeutica, e le ingenti spese di ricerca stanno favorendo partnership tra i colossi della farmaceutica, i centri di ricerca pubblici e le università.

Tassi di crescita dei maggiori Gruppi farmaceutici nei Paesi emergenti



Fonte: Dati ufficiali delle società



News

/ A Coface la Menzione Speciale per il 2014 - Premio Cerchio d'Oro

Prestigioso riconoscimento per il Gruppo Coface che, nell'ambito del Premio Cerchio d'Oro dell'Innovazione Finanziaria, si è aggiudicato la Menzione Speciale per il 2014 nella categoria Prodotti e Servizi Assicurativi - Danni per EasyLiner, nuova soluzione assicurativa online rivolta alle PMI per la copertura dai rischi di mancato pagamento lanciata in Italia lo scorso dicembre.

La Menzione Speciale è stata attribuita da AIFIn, Associazione Italiana Financial Innovation, nella cornice del Financial Innovation Day tenutosi a Milano con la



consegna dei Premi Cerchio d'Oro dell'Innovazione Finanziaria a intermediari bancari, assicurativi e finanziari che più si sono distinti nel guidare o anticipare i cambiamenti del mercato, con iniziative innovative e stimolanti per il settore di riferimento.

A ricevere la Menzione Speciale, Ernesto De Martinis, Country Manager di Coface Italia, che ha

sottolineato come "questo importante tributo conferma il grande impegno di Coface nel creare soluzioni assicurative innovative e sempre più rispondenti alle vere esigenze delle PMI, spina dorsale del tessuto produttivo del Paese e per le quali l'Assicurazione dei Crediti è uno strumento ancora poco diffuso".

/ Coface lancia anche in Italia EasyLiner, la polizza per le Micro e Piccole imprese

In Italia il 95% delle imprese è costituito da Micro e Piccole imprese che hanno caratteristiche ed esigenze proprie e sempre più rilevanti, soprattutto nell'attuale e complesso contesto economico-finanziario. Coface, da sempre attento a queste realtà, ha lanciato in Italia EasyLiner,



una soluzione per la copertura dai rischi di mancato pagamento, disponibile online,

semplice da utilizzare e unica sul mercato.

Con EasyLiner i Clienti possono facilmente configurare, online e in autonomia, le coperture assicurative più vicine alle proprie esigenze. Nell'offerta EasyLiner sono compresi, oltre a un servizio di consulenza specialistica, un'attività costante e qualificata di monitoraggio dei rischi al fine di limitare i mancati pagamenti e un servizio di Recupero Crediti e Rapido Indennizzo in caso di insoluti.

/ Coface e la Conferenza Rischio Paese 2015

Anche quest'anno Coface ha organizzato la *Conferenza Rischio Paese*, giunta alla sua XV edizione e tenutasi a Parigi nel mese di gennaio. Secondo quanto illustrato dagli economisti di Coface, la crescita mondiale si presenta meno vivace rispetto a prima della crisi del 2008 e registra un'accelerazione continua ma limitata: +3,1% nel 2015, dopo +2,8% nel 2014 e +2,7 nel 2013. In particolare, nei Paesi avanzati



si registra una ripresa ma fragile a causa degli investimenti ancora contenuti in Europa, mentre nei Paesi emergenti il rallentamento economico, l'aumento del debito privato e i continui deprezzamenti hanno portato Coface a rivedere al ribasso diverse valutazioni.

Fanno eccezione il Vietnam, che ha saputo stabilizzare il tasso di cambio, elevare gli standard e attirare investimenti dall'estero, e lo Sri Lanka, dove dalla fine della guerra nel 2009, la crescita è forte e si riduce il deficit di bilancio. In Cina invece le imprese continuano a confrontarsi con varie problematiche e si prevedono difficoltà di pagamento nel 2015, in un contesto di attività interna meno dinamica ma più sostenibile a medio termine.

/ Julien Marcilly è il nuovo Capo Economista di Coface

Dal 2 marzo 2015 Julien Marcilly è il nuovo Capo Economista di Coface; riportando direttamente a Jean-Marc Pillu, Direttore Generale, sostituisce Yves Zlotowski che ha deciso di dare un nuovo orientamento alla sua carriera professionale, al di fuori degli studi economici e del settore dell'assicurazione dei crediti.

Zlotowski nei suoi 14 anni di carriera in Coface ha rafforzato lo staff di ricerca economica, approfondendo la conoscenza nelle regioni del Gruppo e lanciando nuove pubblicazioni. Julien Marcilly, 32 anni, è stato vice di Yves Zlotowski e dal 2012 responsabile del Rischio Paese per Coface.

In precedenza è stato economista alla Société Générale e alla Artio Global Investors, società di gestione con sede a New York. Dottorato in economia finanziaria all'università Paris-Dauphine, master in management della ESCP Europe e conoscenza approfondita dei mercati emergenti, Julien Marcilly ha tutte le qualifiche necessarie per ricoprire questa posizione chiave per il Gruppo.

/ Workshop di Coface su "L'Assicurazione dei Crediti e la Banca"

L'11 dicembre 2014 Coface ha organizzato, presso la propria sede, la 2ª edizione del workshop "L'Assicurazione dei Crediti e la Banca: la Value Proposition e i vantaggi per la Banca": momento di approfondimento moderato da Alessandro Plateroti (Vicedirettore del quotidiano Il Sole 24 Ore), in cui autorevoli esperti di diversi Istituti di Credito, del mondo



imprenditoriale e di Coface si sono confrontati sul ruolo dell'Assicurazione dei Crediti e sull'importanza di un'efficace gestione dei crediti commerciali quale prova di affidabilità e stabilità nei confronti delle Banche, sulla cessione dei diritti di polizza. Si pensi che dal 2008 ad oggi sono fallite oltre 13.000 imprese, più di 5.000 hanno avviato una procedura concorsuale non fallimentare e 23.000 sono state liquidate volontariamente. Una congiuntura negativa che ha colpito soprattutto il sistema delle PMI. In questo difficile contesto di credit crunch e recessione, l'Assicurazione dei Crediti, è ancora uno strumento fondamentale di mitigazione del rischio. Per Ernesto De Martinis, Country Manager di Coface in Italia, "questo momento di confronto è parte del percorso di collaborazione che abbiamo avviato non solo con il mondo confindustriale, quali partner qualificati delle imprese associate per i servizi e prodotti di valutazione @ rating e Assicurazione dei Crediti, ma anche con importanti Istituti di Credito".

/ Coface ottiene l'autorizzazione all'attività di assicurazione dei crediti in Marocco

Presente in Marocco dal 2007, Coface ha ottenuto l'autorizzazione all'attività di assicurazione e riassicurazione da parte degli organi regolatori e ora può offrire direttamente alle imprese marocchine le proprie soluzioni di assicurazione dei crediti, oltre ai servizi di recupero e informazione. Coface, primo assicuratore dei crediti in Africa, ha un'approfondita conoscenza locale e la più vasta rete di uffici diretti: i suoi 120 esperti situati in Marocco, in Africa Occidentale e Centrale sono al servizio della crescita delle imprese sui mercati domestici e all'export. Jean-Marc Pillu, Direttore Generale di Coface, sostiene: "Il Marocco è il centro delle nostre ambizioni regionali e un mercato ad alto potenziale; questa nuova autorizzazione ci permetterà di essere ancora più vicini ai clienti per offrire loro soluzioni di sviluppo adeguate alle loro esigenze, per ogni dimensione. Le nostre recenti innovazioni di prodotto, tra cui CofaMove e Easyliner in Marocco, aprono ai nostri clienti e prospect locali nuove prospettive per una migliore gestione del rischio. Le multinazionali potranno anche beneficiare dell'accesso a Coface Global Solutions, una struttura unica ad esse dedicata".

/ Coface e Assofermet per la promozione di polizze di Credito alle imprese

Al fine di promuovere polizze di credito dedicate alle imprese, Coface ha siglato, a novembre, una partnership con Assofermet, l'Associazione nazionale delle imprese operanti nel settore degli acciai e dei metalli e ferramenta. Grazie a tale accordo, Coface segnalerà alle imprese associate ad Assofermet le migliori soluzioni assicurative nel segmento per la protezione contro il rischio di perdite derivanti da insolvenza o mancato pagamento di crediti commerciali. Assofermet, a sua volta, assisterà le imprese associate con un'attività di approfondimento sull'assicurazione dei crediti, in un'ottica di un maggiore supporto alle aziende affiliate. Secondo Ernesto De Martinis, Country Manager di Coface Italia, "con questa nuova partnership, Coface conferma il suo tradizionale impegno allo sviluppo delle imprese attraverso soluzioni assicurative che ben si adattano alle loro specifiche esigenze e amplia la sua offerta alle aziende che operano nel settore degli acciai e dei metalli e ferramenta, supportando il loro sviluppo internazionale in tutta sicurezza".

Per Maurizio Ferrario, Direttore di Assofermet, Coface è "un partner di assoluto prestigio" e con questa collaborazione Assofermet potrà offrire, alle sue aziende associate, "sempre più strumenti per affrontare al meglio le esigenze odierne anche nei rapporti internazionali, usufruendo di adeguate protezioni dai rischi del credito".

/ Coface e AICE insieme per supportare lo sviluppo delle imprese italiane sui mercati internazionali

Per supportare le imprese italiane sui mercati internazionali, Coface ha siglato un accordo di collaborazione anche con AICE - Associazione Italiana Commercio Estero. Nell'ambito di tale accordo, Coface offrirà alle imprese associate ad AICE la sua gamma di prodotti e servizi di credit management a condizioni favorevoli e attraverso il proprio network di Agenti Specialisti = Export Manager. AICE, che rappresenta e tutela gli interessi delle imprese italiane che svolgono attività e servizi commerciali all'estero, fornirà le indicazioni necessarie alla valutazione e all'utilizzo dei contratti di assicurazione dei crediti più adatte alle imprese che operano sui mercati internazionali.

Per Ernesto De Martinis, Country Manager di Coface in Italia, la partnership con AICE - che conferma l'impegno di Coface nell'essere al servizio delle imprese e garantire loro soluzioni e strumenti per crescere sui mercati internazionali in tutta sicurezza - "permetterà di ampliare il servizio di polizze assicurative pensate per le aziende andando a focalizzarsi sul segmento delle PMI, di cruciale importanza per la ripresa del Paese".

Per Claudio Rotti, Presidente di AICE, Coface è "un partner di assoluto prestigio" con cui AICE sarà in grado di fornire un importante servizio aggiuntivo alle imprese associate "aiutandole a scegliere le soluzioni migliori nell'assicurazione del credito per continuare a crescere anche all'estero" poiché "aprirsi con più consapevolezza all'assicurazione crediti rappresenta un importante elemento di valutazione per l'impresa".

Dicono di noi

/ Nel mese di dicembre si è tenuta la 2^a edizione del workshop "L'Assicurazione dei Crediti e la Banca: la value proposition e i vantaggi per gli Istituti di Credito" per confrontarsi sul rapporto tra Banche e Assicurazioni nell'attuale scenario economico caratterizzato da una nuova frenata dei finanziamenti alle imprese. Un articolo de *Il Sole 24 Ore* ha messo in risalto il bisogno di fare impresa in Italia riducendo il rischio di credito e favorendo l'internazionalizzazione con una semplificazione delle normative. Altre testate finanziarie e assicurative, come *Insurance Daily* e *Assinews*, hanno scritto dell'importanza di tale evento e riportato le dichiarazioni di Ernesto De Martinis, Country manager Coface in Italia, sull'utilità di "un progetto comune di partnership per sostenere le imprese nel loro processo di internazionalizzazione e accesso al credito bancario, nodi cruciali per lo sviluppo delle PMI italiane e dell'economia in generale".

/ Lo studio di Coface sul settore farmaceutico ha ottenuto notevole interesse da parte della stampa non solo economico-finanziaria. Testate del settore farmaceutico, come *Panorama della Sanità* e *AboutPharma*, hanno dedicato ampio spazio alla pubblicazione dei dati di Coface sulla situazione delle aziende farmaceutiche in Europa e loro prospettive dopo la crisi, con le indicazioni dell'economista settoriale Khalid Ait-Yahia sui "farmergenti", il nuovo Eldorado per le aziende europee poiché "al contrario dei Paesi avanzati, le vendite di farmaci nei Paesi emergenti dovrebbero registrare tassi di crescita annua a due cifre da qui al 2017. Si tratta di un potenziale che compenserà in parte gli effetti delle politiche di bilancio restrittive in Europa e i grandi gruppi del settore colgono ora negli emergenti quella crescita che gli mancava".

/ Diverse testate finanziarie e assicurative, tra cui *Milano Finanza* e *Assinews*, hanno ripreso lo studio di Coface sulla Polonia in cui le statistiche sulle insolvenze di impresa hanno mostrato miglioramenti nel primo semestre del 2014. Tuttavia si prevede un aumento del rischio di insolvenze per le turbolenze esterne e il consumo domestico debole. *Il Sole 24 Ore* ha ripreso i dati di Coface in un articolo dedicato all'impatto sull'export delle sanzioni alla Russia, riportando i commenti di Grzegorz Siewicz, economista per l'area Central Europe, secondo cui in Polonia - vista anche come target per il nostro export - "la ripresa degli acquisiti è sostenuta dall'aumento dei salari. Le preferenze dei consumatori si stanno dirigendo non tanto sui cosiddetti beni durevoli, quanto su quelli legati ai consumi giornalieri". Altre testate di settore quali *Industria e Finanza* e *ImpresaMia* hanno ripreso un secondo studio di Coface sul settore delle costruzioni in Polonia le cui previsioni sono piuttosto positive, ma bisogna notare che numerose realtà risentono ancora del lungo periodo negativo passato e di problemi di liquidità. Nonostante segnali di ripresa, servirà un miglioramento a lungo termine perché la loro situazione finanziaria si ristabilizzi", secondo Grzegorz Siewicz.

/ Altra indagine di Coface che ha trovato forte interesse mediatico è quella sulle compagnie aeree europee che si collocano tra le meno redditizie del mondo a causa soprattutto della concorrenza aggressiva dei low cost e delle compagnie del Golfo. Tra le varie testate che hanno ripreso i risultati di tali indagini, *Affari&Finanza*, supplemento settimanale di *La Repubblica*, vi ha dedicato un dettagliato articolo riportando le spiegazioni di Guillaume Baqué, economista di Coface, secondo cui "di fronte a questa crescente pressione concorrenziale sono ipotizzabili due scenari: i vettori sono chiamati a investire in maniera massiccia per assorbire la domanda crescente oppure a unirsi per sopravvivere. Questa seconda ipotesi ci sembra la più probabile, se si considerano le evoluzioni osservate sul mercato domestico americano, che ha conosciuto ampie fusioni".

/ Ha avuto una grande copertura mediatica l'accordo di collaborazione con Assofermet, l'Associazione nazionale delle imprese operanti nel settore degli acciai e dei metalli e ferramenta, pensato per promuovere polizze di credito dedicate alle imprese. Le principali testate economico-finanziarie italiane ne hanno messo in risalto l'importanza e i vantaggi derivanti; *Il Sole 24 Ore* ha dedicato un articolo alla crescita di Coface che attraverso le numerose partnership con banche e associazioni di categoria come Assofermet, punta -secondo Ernesto De Martinis, Country Manager Coface in Italia - a "fare sistema a supporto delle imprese che intendono puntare sull'internazionalizzazione e crescere è l'unica soluzione per non basarsi solo sul supporto dello Stato".

/ Forte interesse mediatico anche per la XIV edizione della Conferenza *Rischio Paese* di Coface, svoltasi a Parigi per presentare il tradizionale rapporto di inizio anno sui rischi dei 160 Paesi monitorati. Come riportato anche in un articolo dedicato su *Il Sole 24 Ore*, per gli economisti di Coface "l'uscita dalla crisi sta avvenendo a un ritmo lento" e c'è un prudente ottimismo nella valutazione dei rischi dei Paesi avanzati. Riguardo agli emergenti, se la crescita resta nel complesso forte, c'è il problema di un "ritorno delle situazioni di crisi tradizionali, con fughe di capitali e tensioni ricorrenti sui tassi di cambio", come dimostra la volatilità delle valute dei sei Paesi più fragili dopo l'inizio della crisi: Brasile, India, Indonesia, Turchia, Sudafrica e Russia. Novità per la Cina le cui imprese sembrano essere entrate "in una zona pericolosa" e la situazione dei pagamenti peggiora.

Le Agenzie Generali

ALESSANDRIA

CORRADO CULTRARO
MAURO MAZZOCCHI
Via C. Caniggia, 24
Tel.: 0131-445174
Fax: 0131-230583

alessandria073@coface.it

ANCONA

PIERFRANCO SPAZIANI
Corso Garibaldi, 28
Tel.: 071-54502
Fax: 071-54503/2085112
ancona@coface.it

BARI

ANTONIO DE BIASE
Via Amendola, 201/9
Tel.: 080-5461448
Fax: 080-5461266

bari@coface.it

BELLUNO

PAOLO PERISSINOTTO
Via Ippolito Caffi, 3
Tel.: 0437-944074
Fax: 0437-298673

belluno@coface.it

BERGAMO

GIANLUCA BALLINI
SANTO FARINA
LUCA PASQUALI
Via Simoncini, 14
Tel.: 035-4243366
Fax: 035-4243375

bergamo@coface.it

BIELLA

GIANFRANCO SALODINI
Piazza Casalegno, 9/A
Tel.: 015-403892
Fax: 015-8495143

biellauno@coface.it

BIELLA

GIORGIO PAGNONE
Via Trieste, 10/B
Tel.: 015-8497151/8407846
Fax: 015-401405

bielladue@coface.it

BOLOGNA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
MANUELA CASTAGNETTI
GIUSEPPE DELVECCHIO

FRANCESCO ORIOLI

Via Massarenti, 14/B

Tel.: 051-4299001

Fax: 051-4292985

bologna@coface.it

BRESCIA

SANTO FARINA
LUCA PASQUALI
GIANLUCA BALLINI

Via Aldo Moro, 13

Tel.: 030-220562

Fax: 030-2422558

brescia@coface.it

CAGLIARI

MARCO MINIO PALUELLO
Via Sassari, 73

Tel.: 070-651615

Fax: 070-668337

cagliari@coface.it

CAMPOBASSO

ANTONIO DE BIASE
Piazza della Vittoria, 14/B
Tel.: 0874-411621
Fax: 0874-411621

bari@coface.it

CATANIA

SERGIO RAPISARDA
FABRIZIO SURIANO
Viale Vittorio Veneto, 281
Tel.: 095-444482
Fax: 095-7168100

catania@coface.it

COMO

CARLO PICCINNO
GIANCARLO PICCINNO
Viale Masia Massenzio, 34
Tel.: 031-574796
Fax: 031-574798

como@coface.it

GENOVA

FRANCESCO COCCHIERE
GIAN LUIGI NOVELLA
GUIDO NOVELLA
Via XX Settembre, 26/4

Tel.: 010-5957015

Fax: 010-540673

genova@coface.it

LIVORNO

ELENA BACCELLI
NINO MASU
Via Grotta delle Fate, 41 - int.1
Tel.: 0586-580994
Fax: 0586-581003

livorno@coface.it

MACERATA

LUISA MIRELLA BRUNI
TANIA PIERONI
Via Trento, 33 - int.16 e17
Tel.: 0733-261328/261164
Fax: 0733-261327

macerata@coface.it

MILANO

CARLO PICCINNO
GIANCARLO PICCINNO
Piazzale Martesana, 4
Tel.: 02-27002490
Fax: 02-2550685

milanouno@coface.it

MILANO

GABRIELE DUBINI
FABRIZIO PEDICONI
FOLCO PEDICONI
Via A. Manuzio, 13

Tel.: 02-29002622

Fax: 02-29017865

milanodue@coface.it

MILANO

GIANMARIA SOLEO
Via Valtellina, 18
Tel.: 02-6883740
Fax: 02-6887500

milanotre@coface.it

MILANO

GUIDO MAURI
FABIO SCRAVAGLIERI
Via Bandello, 1
Tel.: 02-87078100
Fax: 02-87078119

milanoquattro@coface.it

NAPOLI

CARLO BALNELLI
KATIA BALNELLI
C. Dir. Isola F11 - 4°p. - int. 51
Tel.: 081-7346056
Fax: 081-7345588

napoli@coface.it

PADOVA

GIULIA APERGI
ANDREA BOTTAZZIN
SANDRO MARZOTTO
Via San Crispino, 28

Tel.: 049-7801785

Fax: 049-7801779

padova@coface.it

PALERMO

GIUSEPPE TOLOMEO
Via G. Cusmano, 28
Tel.: 091-6269927
Fax: 091-7300385

palermo@coface.it

PARMA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
GIOVANNI FERRARI
MARCO FERRARI
Piazza C.A. Dalla Chiesa, 3

Tel.: 0521-798276

Fax: 0521-707724

parmadue@coface.it

PARMA

ANDREA CAMIN
GIACOMO CORCHIA
Strada dei Mercati, 9/B
Tel.: 0521-200344
Fax: 0521-282317

parmatre@coface.it

PERUGIA

ENRICO ARIONI
FRANCESCO MORELLI
Via della Madonna Alta, 128
Tel.: 075-5837325
Fax: 075-5837326

perugia@coface.it

PESCARA

GIANNI BATTINELLI
PIETRO PAOLO BONI
Via Cetteo Ciglia, 8
Tel.: 085-28234
Fax: 085-2309889

pescara@coface.it

PIACENZA

MAURO MAZZOCCHI
CORRADO CULTRARO
Via Manfredi, 120
Tel.: 0523-1723601
Fax: 0523-1723612

piacenza@coface.it

PISA

LUCA TOFANI
Via S. Ilario, 109
Tel.: 050-711252
Fax: 050-7115554

pisa@coface.it

PRATO

TIZIANO GIULIANI
NICCOLO STORAI
Via Cerutti, 10/12
Tel.: 0574-34498
Fax: 0574-34517

prato@coface.it

RAVENNA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
Via Antonio Meucci, 1
Tel.: 0544-408911
Fax: 0544-1878825

ravenna@coface.it

REGGIO EMILIA

MARIO BOCCACCINI
LUCA BOCCACCINI
GIOVANNI FERRARI
MARCO FERRARI
Via Roma, 22
Tel.: 0522-580737
Fax: 0522-580736

reggioemilia@coface.it

ROMA

MASSIMO D'OTTAVI
OTTAVIO GASPARRI
NICCOLO SERAFINI
Via Boezio, 14

Tel.: 06-97747431

Fax: 06-97747441

romauno@coface.it

ROMA

PIETRO COLASANTI
DOMENICO GRECO
Via dei Serpenti 170
Tel: 06 4747078
Fax: 06 4817580

romadue@coface.it

ROMA

ALESSANDRA DI DIONISIO
ELIO DI DIONISIO
Via della Ferratella in Laterano, 41
Tel.: 06-7726421

Fax: 06-77203251

romatre@coface.it

TORINO

FEDERICA BRUNO
FRANCO BRUNO
MASSIMO CONCON
FRANCO INGROSSO
Corso Unione Sovietica, 409

Tel.: 011-613750/614373

Fax: 011-3170671/3162782

torino@coface.it

TREVISO

GIULIA APERGI
ANDREA BOTTAZZIN
SANDRO MARZOTTO
Viale Felissent, 84

Tel.: 0422-300831

Fax: 0422-319814

treviso@coface.it

CASTELFRANCO VENETO (TV)

GIULIA APERGI
ANDREA BOTTAZZIN
SANDRO MARZOTTO
MATTIA SERENA
Piazza della Serenissima, 60/A

Tel.: 0423-724511

Fax: 0423-744067

treviso082@coface.it

UDINE

DIEGO DA GIAU
CLAUDIA VIRGINIA ZANIN
Via Marco Volpe, 43
Tel.: 0432-502288
Fax: 0432-503616

udine@coface.it

VARESE

CARLO PICCINNO
GIANCARLO PICCINNO
Via Cavour 13-c.p.110
Tel.: 0332-232824/232826
Fax: 0332-281058

varese@coface.it

VERONA

GIANLUCA BALLINI
SANTO FARINA
LUCA PASQUALI
Via Ugo Zannoni, 8
Tel.: 045-8345965
Fax: 045-8309711

verona@coface.it

VERONA (S. Martino B.A.)

GUIDO ROSCIO
SILVIA DE GRANDI
PAOLO GIACOMIN
Piazza del Popolo, 15
Tel.: 045-9205908
Fax: 045-9205907

verona080@coface.it

Il gruppo Coface, uno dei leader mondiali nell'assicurazione dei crediti, offre alle imprese di tutto il mondo soluzioni per proteggersi contro il rischio di insolvenza dei propri clienti, sia sul mercato domestico che export.

Nel 2014, il gruppo, supportato dai 4406 collaboratori, ha raggiunto un turnover consolidato di 1.441 milioni di euro.

Presente direttamente e indirettamente in 98 paesi, assicura le transazioni commerciali di oltre 40.000 imprese in oltre 200 paesi. Ogni trimestre, Coface pubblica le valutazioni rischio paese per 160 nazioni, basate sulla sua conoscenza unica del comportamento di pagamento delle aziende e sulla expertise dei suoi 350 arbitri vicini ai clienti e debitori.

Coface SA è quotata all'Euronext Paris - Compartment A e si fregia della valutazione rating AA- di Fitch Ratings e del rating A2 di Moody's.

In Italia, da oltre vent'anni, Coface offre l'assicurazione dei crediti e le cauzioni, ed è nota per la sua professionalità, grazie agli Agenti Generali, al servizio dei clienti, presenti su tutto il territorio nazionale.



Via G. Spadolini, 4 - 20141 Milano
Tel. 02 48335.111 - Fax 02 48335.404
www.coface.it - comunicazione@coface.com

 [@cofaceitalia](https://twitter.com/cofaceitalia)