



Rassegna Stampa

del 13-04-2026

Rassegna Stampa

13-04-2026

CONFINDUSTRIA SICILIA

AFFARI E FINANZA	13/04/2026	4	Il Golfo prova a uscire dall'angolo di Hormuz <i>Francesco Manacorda</i>	2
GIORNALE DI SICILIA	13/04/2026	6	Turismo, il futuro per i Comuni è sul digitale <i>Simonetta Trovato</i>	5

ECONOMIA

CORRIERE DELLA SERA	13/04/2026	33	Il Vinitaly tra guerre e dazi: «Il settore pronto a ripartire verso nuove rotte e mercati» <i>Luciano Ferraro</i>	6
REPUBBLICA	13/04/2026	15	Emergenza energia Descalzi (Eni): sospendere il bando al gas russo = Descalzi richiama l'Europa "Sospendere l'addio al gas russo" <i>Giuseppe Colombo</i>	8
STAMPA	13/04/2026	7	Intervista a Antonio Patuelli - Patuelli: "Ora basta con il diritto di veto" = "L'Ue cambi passo contro la paralisi La svolta è superare il veto dei 27" <i>Fabrizio Gorìa</i>	10

PROVINCE SICILIANE

AFFARI E FINANZA	13/04/2026	8	I soci al voto occhi su Generali e Mediobanca = I soci di Mps chiamati al voto occhi su Mediobanca e Generali <i>Andrea Greco</i>	12
AFFARI E FINANZA	13/04/2026	34	Oil&Gas, inutilizzati risorse e investimenti <i>Vito De Ceglia</i>	15
ITALIA OGGI SETTE	13/04/2026	7	Zes unica, chiamata per il bonus <i>Giancarlo Marzo E - Corrado Gallo</i>	19
ITALIA OGGI SETTE	13/04/2026	34	Avvocati del turismo <i>Antonio Giordano</i>	21
L'ECONOMIA MEZZOGIORNO	13/04/2026	2	Made in Italy, la giornata per celebrare la creatività <i>Ro La</i>	22
L'ECONOMIA MEZZOGIORNO	13/04/2026	2	Imprese straniere, è boom al sud solo ditte individuali <i>Rosanna Lampugnani</i>	23

CAMERE DI COMMERCIO

SOLE 24 ORE EVENTI	13/04/2026	4	Le nuove rotte dell'internazionalizzazione <i>Luigi Riva</i>	25
--------------------	------------	---	---	----

EDITORIALI E COMMENTI

CORRIERE DELLA SERA	13/04/2026	36	Ha vinto anche l'Europa = L'impennata d'orgoglio Ungherese <i>Paolo Valentino</i>	28
MESSAGGERO	13/04/2026	3	Un punto di partenza non di arrivo = Un punto di partenza non di arrivo <i>Michele Marchi</i>	30
STAMPA	13/04/2026	28	Usa senza strategia il rischio escalation = Usa senza strategia il rischio escalation <i>Stefano Stefanini</i>	32

Il Golfo prova a uscire dall'angolo di Hormuz

Tutti d'accordo nel non cedere all'Iran la presa sullo Stretto, i Paesi si dividono sulle alternative

Francesco Manacorda

L'unica certezza è che nulla sarà come prima. La guerra nel Golfo scuote alleanze consolidate, fa emergere nuovi attori, ma soprattutto modifica in modo radicale - ora e in futuro - la geopolitica dell'energia. Tre i grandi temi, che si tengono tra loro: il destino dello Stretto di Hormuz; le prospettive per nuove infrastrutture che portino petrolio e gas fuori dalle aree di estrazione; la spinta che la crisi attuale potrà dare alla transizione energetica.

È dallo Stretto, ovviamente, che bisogna cominciare. Ancora alla fine della scorsa settimana, e nonostante il cessate il fuoco tra Usa e Iran, la normalità dei transiti - oltre 120 navi il giorno - non era nemmeno immaginabile. E non lo sarà per lungo tempo, visto l'ingorgo di oltre 800 imbarcazioni che si è creato. Ma, soprattutto, i primi passi del cessate il fuoco già sanciscono una supremazia dell'Iran sullo Stretto che prima del conflitto non era in alcun modo formalizzata e che per gli Stati del Golfo, nella gran parte esportatori di energia, rappresenta una condizione inaccettabile.

Sappiamo tutti, ormai, come da quel braccio di mare transiti circa il 20% della produzione di petrolio e gas mondiale, ma ci sono altri dati che fanno riflettere sulla nostra dipendenza energetica: il carico di ogni nave gasiera non delle più grandi, ad esempio, il modello Q-Flex, che ha a bordo oltre 200 mila metri cubi di gas liquefatto e

ridotto a un volume di 600 volte quello originario, significa una fornitura completa per un anno a 100 mila famiglie italiane.

Per i Paesi del Golfo la libertà di circolazione nello Stretto di Hormuz è comunque un tema fondamentale; non è un caso che, nelle ore successive all'annuncio della tregua, da più capitali dell'area sia arrivato un messaggio convergente: la libertà di navigazione nello Stretto non è negoziabile e non può essere subordinata ad accordi bilaterali o a meccanismi di fatto controllati da Teheran. Ma proprio il ruolo dello Stretto rischia di creare una frattura tra questi Paesi. Tutti sono infatti prigionieri di Hormuz, ma non tutti allo stesso modo.

La linea di frattura passa dagli oleodotti. Il Qatar è il caso più estremo. È il maggior esportatore mondiale di gas e sta cercando di riaprire il suo giacimento di Ras Laffan, nel nord del Paese, da cui all'inizio del conflitto ha evacuato circa 10 mila lavoratori e dove due dei 14 impianti di rigassificazione sono danneggiati in modo assai serio. Anche qui ci vorranno settimane, se non mesi, per tornare alla piena produzione, e anni per riparare gli impianti bombardati. Ma, in ogni caso, il suo modello energe-



Peso: 4-53%, 5-29%

tico è costruito sul Gnl e quindi su una catena rigida: produzione, liquefazione, carico su nave, passaggio nello stretto. Quando si inceppa l'ultimo anello, si ferma tutto. Qui le pipelines servono poco. Certo, esiste il Dolphin, che collega Qatar, Emirati e Oman, ma è

una rete regionale, non una via globale. Il gas, a differenza del petrolio, non si devia facilmente su lunghe distanze: senza navi, resta fermo. E c'è anche un altro aspetto da tenere in considerazione. Come spiega Mohammed Al Hashmi, direttore della strategia al Qatar Leadership Centre, il trasporto del Gnl via oleodotto è economicamente sostenibile su tratte relativamente brevi, mentre su distanze superiori ai 1.100-1.200 chilometri, diventa più conveniente liquefarlo e trasportarlo via nave.

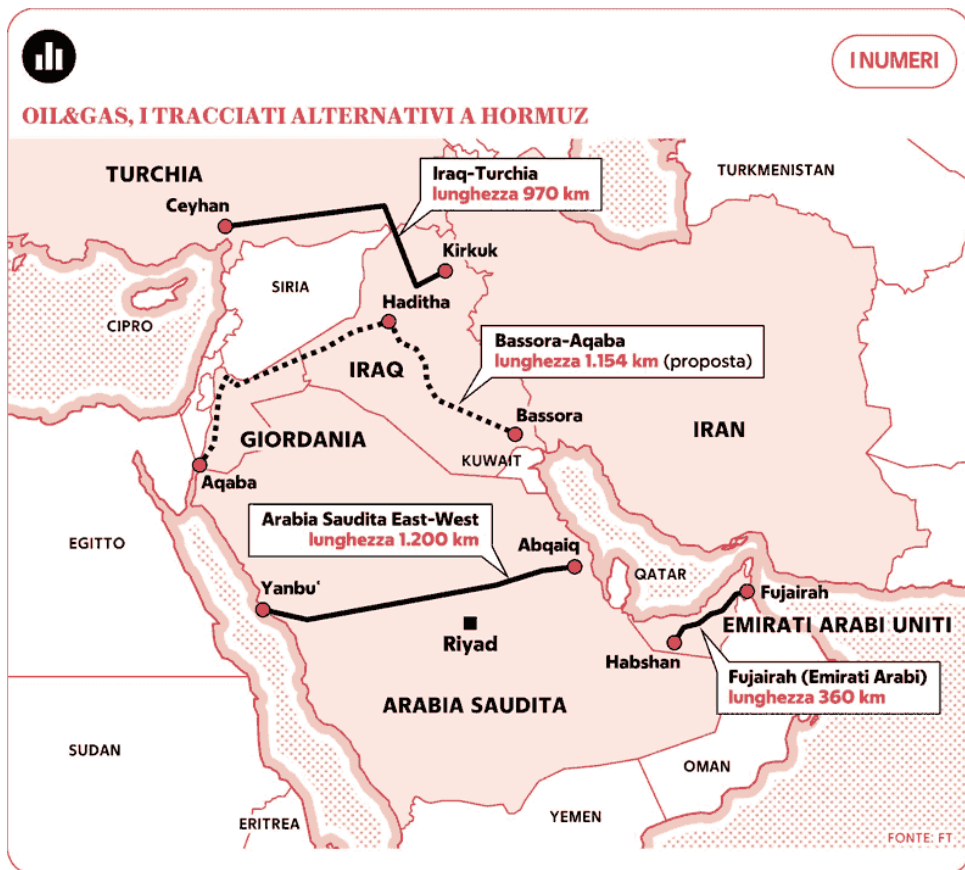
All'estremo opposto c'è l'Arabia Saudita. Il suo sistema è costruito proprio per ridurre il peso di Hormuz. L'oleodotto che va da est a ovest verso Yanbu consente di spostare milioni di barili al giorno sul Mar Rosso, aggirando lo stretto. È grazie a questa infrastruttura che una parte significativa delle esportazioni è stata ripristinata anche

durante la crisi. Ma anche qui la guerra ha corretto un'illusione: la pipeline è una via alternativa, non una via sicura. Gli attacchi alle stazioni di pompaggio hanno mostrato che il rischio si sposta, non scompare. Gli Emirati rappresentano il modello intermedio. Il collegamento Habshan-Fujairah permette di esportare greggio fuori da Hormuz, sul Golfo di Oman. È una soluzione efficace ma parziale: copre una quota rilevante, non l'intero sistema. E soprattutto trasforma Fujairah in un nodo critico, quindi esposto.

Kuwait e Iraq, invece, restano i più esposti sul lato petrolifero. Hanno capacità produttiva ma poche alternative fisiche. Le vecchie opzioni - verso la Turchia o il Mediterraneo - esistono ma non sono in grado di sostituire i flussi del Golfo. Il risultato è che, nella fase di ripartenza, sono anche quelli con meno margine di manovra: meno stoccaggi, meno flessibilità, più dipendenza dalla riapertura effettiva dello stretto.

Nel frattempo, il mercato incorpora un nuovo dato: il rischio permanente, che si riflette al momento in ogni aspetto della catena dell'export, partendo dalle tariffe assicurazione e arrivando fin ai prezzi di greggio e gas. È qui che il qua-

dro si allarga. Perché questa crisi non è solo un incidente congiunturale, ma un possibile acceleratore di trasformazioni strutturali. Lo scenario della società di analisi Wood Mackenzie è esplicito: una discontinuità prolungata nel Golfo può ridurre la dipendenza globale da petrolio e gas importati fino a dimezzarla entro il 2050, con domanda di petrolio in calo del 20% e quella di gas del 10%. Il sistema energetico diventerebbe più domestico, più elettrificato, più nucleare - ma anche più costoso e, nel breve, più "sporco" per il ritorno del carbone. E, soprattutto, i Paesi del Golfo vedrebbero ridursi i loro introiti e dovrebbero accelerare la transizione economica che tutti hanno in atto. Prigionieri di Hormuz, ma non per sempre.



INUMERI

100

IL GAS

Una gasiera, non delle più grandi, porta materia prima per alimentare 100mila famiglie

① Passanti davanti a un murale contro gli Stati Uniti e Israele a Teheran, in Iran, l'8 aprile scorso

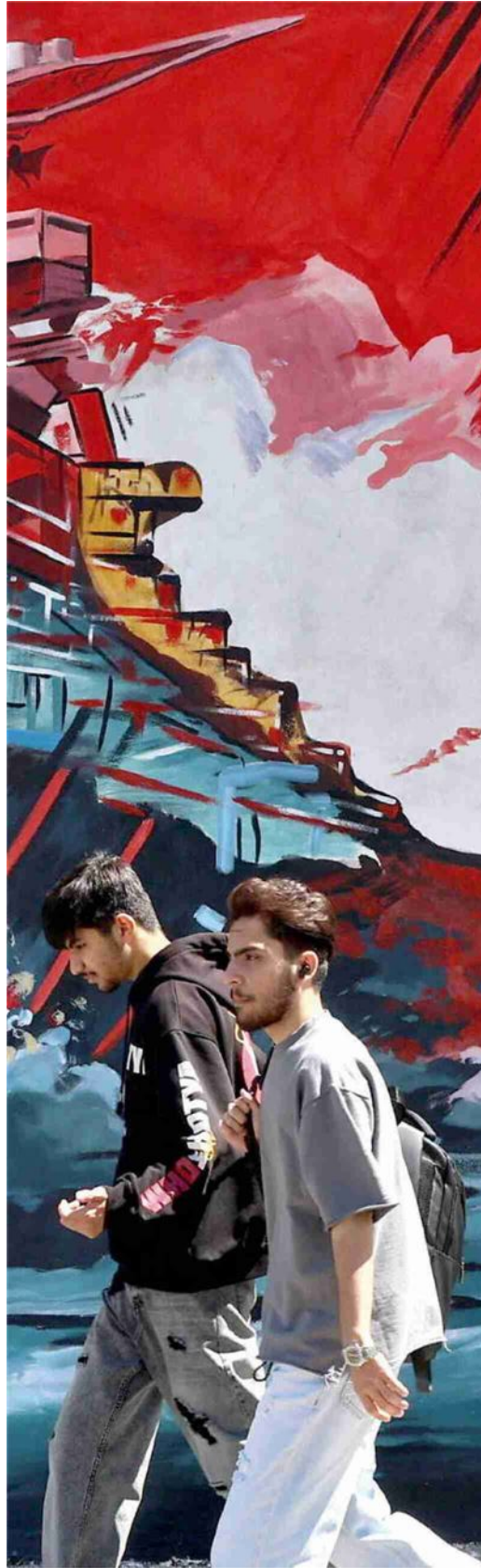
“

L'OPINIONE

Questa crisi non è solo un incidente congiunturale. Il mercato sconta un rischio permanente ma anche la possibilità che acceleri la sostituzione degli idrocarburi



Peso:4-53%,5-29%



A. TAMERKENAREN/EPA/ANSA



Peso:4-53%,5-29%

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

Turismo, il futuro per i Comuni è sul digitale

Conclusa Travelexpo,
presentata la piattaforma
Etic per gli investimenti

Simonetta Trovato

PALERMO

La scommessa sulla Sicilia e sugli investimenti. Si chiude così la ventottesima edizione di Travelexpo, che per tre giorni ha riportato a Terrasini operatori, istituzioni e imprese del settore turistico e che ha visto la partecipazione anche dell'assessore regionale al Turismo, Elvira Amata. Il segnale più netto è arrivato con il debutto di Etic-Ecoturismo in Comune, la piattaforma digitale su cui si concentra la strategia lanciata da Toti Piscopo, amministratore unico della

Logos Comunicazione e Immagine, nonché fondatore e organizzatore della manifestazione.

Etic, progetto della Logos condiviso con l'assessorato regionale al Turismo, con il patrocinio di Anci Sicilia e Sicindustria e finanziato dal Ministero del Turismo, mette in rete tutti i 391 Comuni siciliani, offrendo per ciascuno dati su servizi, eventi e attrazioni, ma anche informazioni su bandi, progetti e immobili da valorizzare. «Abbiamo inserito tutti i Comuni, principalmente quelli minori, per intercettare investitori e aprire nuove prospettive», spiega Piscopo. Travelexpo ha presentato una serie di Open forum

dedicati ai nodi strutturali del turismo siciliano. Tra questi, il tema della stagionalità: per circa quattro-cinque mesi l'anno si registra un calo significativo dei flussi, con strutture ricettive che riducono o sospendono l'attività per l'assenza di domanda sufficiente a coprire i costi. Un dato che si intreccia con un altro elemento emerso durante i dibattiti: la frammentazione dell'offerta e la difficoltà di costruire un sistema integrato mettendo insieme turismo, economia e sviluppo locale. (*SIT*)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Patron Toti Piscopo al Travelexpo



Peso:13%

Il Vinitaly tra guerre e dazi: «Il settore pronto a ripartire verso nuove rotte e mercati»

Coldiretti: pesano le campagne salutiste. Freno sui dealcolati

dal nostro inviato

Luciano Ferraro

VERONA Nel primo giorno del Vinitaly il governo ha battuto l'opposizione 5 a 1. Almeno nella conta delle presenze. A entrambi gli schieramenti è arrivato il messaggio più diretto lanciato dal presidente della Coldiretti Ettore Prandini: «Liberate il vino italiano dalle catene di burocrazia, dazi e salutismo, potremmo così contare su 1,65 miliardi di euro in più da investire».

Mentre si attendono per domani la premier Meloni e il vice premier Salvini, buona parte del consiglio dei ministri ieri si è seduto in prima fila alla cerimonia di inaugurazione, in una giornata nuvolosa non solo per il meteo. In mare di blazer e doppiopetti blu, spiccava in prima fila il color vermiglio dell'abito vellutato con gilet del ministro della Cultura, Alessandro Giuliani. Il primo applauso è andato a un emozionato Gianmarco Mazzi, neo ministro del Turismo, che da veronese gioca in casa. Sull'altro lato della platea i ministri Tajani, Lollobrigida e Urso, con l'ex governatore Zaia come vicino. E il presidente della Camera Lorenzo Fontana. Nel duello a distanza nel portare sostegno politico al settore del vino, il campo largo dei leader nazionali ha schierato la segretaria del Pd Elly Schlein, accolta con tutti gli onori nel padiglione del-

l'Emilia-Romagna.

Gli echi delle guerre sono arrivati anche tra i padiglioni di solito gaudenti del Vinitaly, giunto alla edizione numero 58, mantenendo 4 mila espositori e portando mille buyer dal mondo. «Sono stati cancellati voli dal Medio Oriente e sono stati riprogrammati gli incontri con i buyer», ha spiegato dal palco il presidente di VeronaFiere Federico Bricolo, chiarendo la nuova strada di Vinitaly «non solo luogo di incontro di business ma leva per potenziare e ampliare il settore all'estero con decine di eventi».

Tajani, in partenza per Beirut, si è detto «preoccupato per la crescita dei prezzi dei combustibili che hanno effetto anche sul costo dei fertilizzanti». «C'è preoccupazione ma anche resilienza tra i produttori che vogliono reagire alle difficoltà», secondo Elly Schlein, l'unica a citare i danni del cambiamento climatico sui vigneti, argomento molto più dibattuto prima dell'arrivo dei dazi di Trump. Elogi dalla segretaria al «Pacchetto vino», l'insieme di misure europee per finanziare gli investimenti dei produttori. Una dote di 300 milioni di euro per l'Italia. Le rotte commerciali grazie alle intese con India, Australia e area del Mercosur sono la nuova speranza per contenere la riduzione dei consumi. Mentre le turbolenze negli Stati Uniti fanno riaffiorare il ruolo dell'Europa e dei suoi mercati come un porto sicuro.

Un'incertezza sui consumi che ha acceso lo stand della Coldiretti. Il segretario della potente organizzazione agricola, Vincenzo Gesmundo, parafrasando Jean-Jacques Rousseau, ha tuonato che «il vino nasce libero ma è ovunque in catene» anche per colpa dei tecnocrati europei. Lo spettro è la battaglia contro il vino considerato un nemico mortale per la salute. «Una narrazione fuorviante: un importante studio americano dimostra che il consumo moderato di vino è positivo per alcune malattie cardiovascolari — sostiene Prandini — noi vogliamo raccontare il bello dell'Italia e in questo bello c'è il vino. Che va pagato il giusto, perché è figlio di sacrifici delle 900 mila persone che lavorano nel settore». «I dazi non hanno inciso più di tanto, rischia di farlo la campagna assassina contro il vino — ha rincarato la dose il presidente mondiale degli enologi Riccardo Cotarella — i giovani non bevono, se va avanti così il vino diventerà un prodotto per nostalgici, bisogna intervenire». Il settore vale 14 miliardi, più dell'1 per cento del Pil. L'export supera gli 8 miliardi. «Dobbiamo portare le esportazioni a quota 10 miliardi nel più breve tempo possibile» — auspica Matteo Zoppas, presidente di Agen-



Peso: 54%

zia Ice — grazie anche a un sistema Italia mai così compatto nell'azione all'estero».

L'idea di Lollobrigida, far installare una bottiglia di 30 metri con all'interno campagne di vetro per odorare i profumi dei vitigni, è stata apprezzata: selfie e code fino a sera per entrare. Tutt'altro umore nello spazio dedicato ai vini dealcolati, il NoLo (zero o poco alcol) doveva essere una delle attrazioni della fiera. Non è andata così, la curiosità per questa nuova nicchia di mercato non ha mosso le folle, che hanno preferito lo

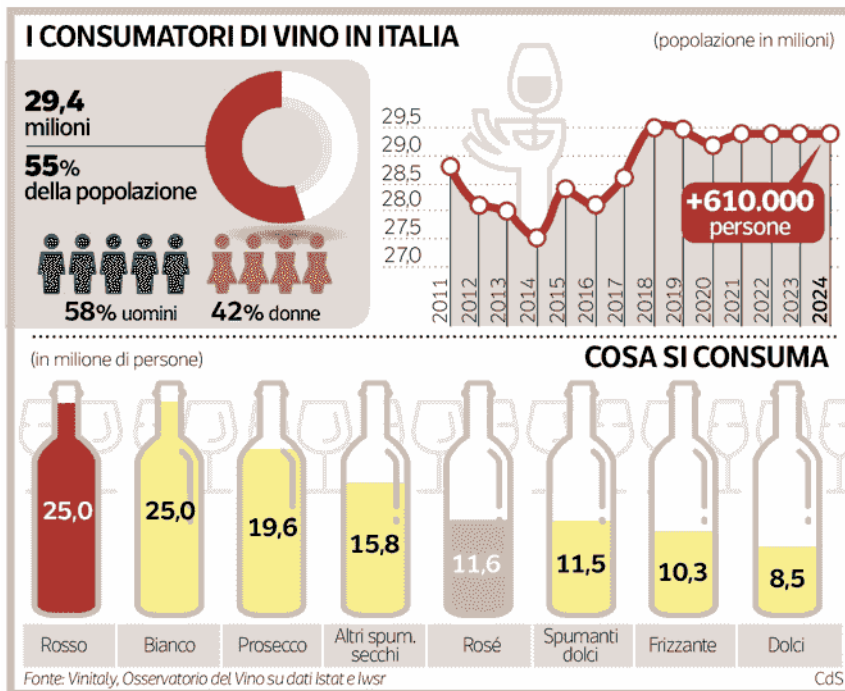
stand dei dirimpettai, quello dei produttori di Franciacorta, indaffarati a dispensare assaggi di bollicine rigorosamente alcoliche. «Siamo comunque soddisfatti — mette le mani avanti Martin Foradori, pioniere degli sparkling dealcolati con l'azienda Hofstätter e Dr. Fisher — è un inizio e va bene così, l'interesse comunque c'è». Quando ha visto passare il ministro Lollobrigida, Foradori lo ha inseguito: «Gli ho chiesto cosa intendono fare con i dealcolati, mi ha detto che è tutto a posto, ma noi stiamo ancora

aspettando il via libera dell' Agenzia delle Dogane: finora nessuno può produrre in Italia il dealcolato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il valore

Settore da 14 miliardi, vale più dell'1% del Pil E le esportazioni superano gli 8 miliardi



La parola

NOLO



NoLo Vinitaly Experience è lo spazio espositivo dedicato ai No & Low Alcohol, ovvero i vini dealcolati, a zero o bassa gradazione. Rappresenta una nicchia e una novità per il Vinitaly, dove però non ha attirato grandi folle come evidenzia la foto.



Installazione La bottiglia di 30 metri «Dentro c'è l'Italia»



Peso:54%

Il presente documento non è riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

Emergenza energia Descalzi (Eni): sospendere il bando al gas russo

di GIUSEPPE COLOMBO
a pagina 15

Descalzi richiama l'Europa "Sospendere l'addio al gas russo"

di GIUSEPPE COLOMBO

ROMA

È l'ora della risposta «straordinaria». Perché «eccezionale» è lo shock energetico provocato dal blocco dello Stretto di Hormuz, «il più importante degli ultimi quarant'anni». E perché la tregua - aggiunge l'ad di Eni Claudio Descalzi - «non è mai esistita». Ecco il tabù da rompere: il gas russo. Dal palco della scuola di formazione politica della Lega, che da giorni preme per comprare metano e petrolio da Putin, il ceo del colosso dell'energia indica una via d'uscita, di fatto obbligata, all'Europa che «si sta sempre più isolando». Così: «Penso che sia necessario sospendere il *ban* (divieto) che scatterà il primo gennaio 2027 sui venti miliardi di metri cubi di gnl (gas naturale liquefatto) che vengono dalla Russia».

Il riferimento è al regolamento adottato lo scorso 26 gennaio dal Consiglio europeo per l'abbandono delle importazioni russe di metano. Il divieto totale entrerà in vigore a partire appunto dall'inizio dell'anno prossimo, mentre quello per il gas da tubo scatterà dal 30 settembre del 2027 (il primo novembre se nel frattempo non saranno stati raggiunti gli obiettivi di riempimento in vista dell'inverno).

Nell'idea di Bruxelles, il no definitivo al gas di Mosca è il sigillo a un'indipendenza energetica inseguita da quando, nel 2022, lo scoppio della guerra in Ucraina ha messo a nudo la sua fragilità. È il cambio di passo rispetto alle sanzioni, da rinnovare ogni sei mesi. Passa da qui anche la scommessa di rendere stabili gli ap-

provvisionamenti e i prezzi dell'energia nel Vecchio continente. Ma - è il ragionamento di Descalzi - ora che la guerra in Iran ha scombinato gli equilibri dei mercati, accrescendo la debolezza del Vecchio continente, la sospensione del divieto di acquistare gas russo è di fatto inevitabile. «Altrimenti - spiega - chi andrà a produrre questi 20 miliardi in più?». L'Italia si è già affrancata da Putin, ma il resto della Ue non può permettersi «buchi» nei rifornimenti. È una questione di volumi, perché il taglio degli approvvigionamenti dalla Russia aprirebbe un deficit sul fronte delle disponibilità: «Ma l'Ue non ha ancora un progetto di sicurezza energetica».

È un problema di tempi e competitività che riguarda anche il petrolio. «Il mercato fisico del petrolio in Asia - annota - è a 150 dollari al barile, quello cartaceo atlantico è a 110. E quindi se c'è un cargo che parte dall'Africa o da qualsiasi altra parte, dove va?». Non verso l'Europa. Ecco perché l'ad della *big oil* dice che «la questione in questo momento non sono i prezzi, ma i volumi che servono». La proposta dell'ad di Eni piace al Carroccio. «Quella di Descalzi è la strada giusta, ora il governo la porti in Europa», dice il capo dei dipartimenti Armando Siri. Il Pd è contrario. Comprare il gas russo? «Oggi come oggi no, assolutamente no» visto che la «guerra criminale» contro l'Ucraina è stata «scatenata da Putin», chiosa la segretaria Elly Schlein.

Il tema delle forniture è aperto. Anche l'Italia deve mettersi al lavoro. Il blocco dello Stretto di Hormuz, infatti, farà mancare 6,5 miliardi di metri cubi di gnl. Ma assicura Descalzi, gli acquisti in Congo, Nigeria, Angola e Stati Uniti potranno coprire l'ammacco. Il quadro degli approv-

vigionamenti non può dirsi di certo stabile, per questo il governo si sta muovendo per incrementare gli acquisti in Algeria e Azerbaijan.

Il fronte più critico, al momento, è un altro. «Il problema - aggiunge Descalzi - è il *jet fuel*». L'analisi vira presto sulla raffinazione che «negli ultimi quindici anni è stata depotenziata». Passa anche da qui la sofferenza sui carburanti. Un'immagine emblematica: lo scorso week end, 600 stazioni di servizio in Italia sono rimaste senza gasolio.

La via d'uscita indicata è una maggiore produzione. La stessa di cui parla l'ad di Eni, Flavio Cattaneo, quando sottolinea che «serve più capacità di generazione» per rafforzare un'indipendenza energetica che presto sarà messa alla prova dalla crescita dei consumi legati a data center, intelligenza artificiale e nuove tecnologie. Altrimenti scoppierà «una grande crisi di mancanza di energia elettrica». Un tema anche per Fs. Consuma il 2% dell'energia complessiva, paga una bolletta da un miliardo, che è destinata ad aumentare. Anche per le ferrovie è tempo di contromisure. Come comprare energia con programmi a medio lungo termine, a prezzo fisso - spiega l'ad Stefano Antonio Donnarumma. Ma la crisi preme. Il timore, per gli operatori dell'energia, è che di misure straordinarie ne servivano altre.



Peso: 1-2%, 15-64%

L'ad di Eni: "Dal 2027
rinunceremo a 20 miliardi
di metri cubi di Gnl,
Bruxelles è isolata e non ha
un piano di sicurezza"

LE FRASI

“
La bolletta elettrica delle
Ferrovie ha un costo
storico di oltre un
miliardo. Abbiamo
avviato programmi per
acquistare a prezzo fisso

STEFANO ANTONIO DONNARUMMA
CEO FERROVIE DELLO STATO

“
Abbiamo avuto 600
stazioni di servizio con
il gasolio esaurito
Questo perché abbiamo
depotenziato la
raffinazione per 15 anni

CLAUDIO DESCALZI
CEO ENI

“
Dobbiamo aumentare la
generazione. Nessuno
investe più in impianti
Tutto questo porterà a
una grave mancanza di
energia elettrica

FLAVIO CATTANEO
CEO ENEL



Da sinistra l'ad Fs Stefano Antonio Donnarumma, Nicola Porro, l'ad Eni Claudio Descalzi, l'ad Enel Flavio Cattaneo



Peso:1-2%,15-64%

Patuelli: "Ora basta
con il diritto di veto"

FABRIZIOGORIA — PAGINA 7

Antonio Patuelli

“L’Ue cambi passo contro la paralisi La svolta è superare il veto dei 27”

Il presidente dell’Abi: “Servono cooperazioni rafforzate, un nuovo Pnrr e usare meglio il Mes”

L’INTERVISTA
FABRIZIOGORIA

L/ Europa deve cambiare passo, perché la paralisi non è un’opzione. Le elezioni in Ungheria, segnate da un’affluenza ai massimi storici, misurano il peso insostenibile dei veti nazionali sulle strategie comunitarie. L’unanimità blocca le decisioni in una fase di emergenza globale, dominata da inflazione, rischi di stagnazione e venti di guerra. Antonio Patuelli, presidente dell’Associazione bancaria italiana (Abi), indica una via d’uscita tracciata dai Trattati per scongiurare il declino. «Non è possibile che le prospettive dell’Unione europea possano essere decisamente legate da un’elezione in un piccolo Paese», esordisce Patuelli. Di fronte agli stalli imposti da singoli Stati in nome degli interessi elettorali, la soluzione è scritta nelle regole esistenti: «La via per evitare il “libero veto” è quella delle cooperazioni rafforzate», dice ricordando che potrebbe essere un meccanismo istituzionale celere per aggirare i veti e varare un piano di investimenti pubblici e privati all’altezza della sfida globale. Questo perché il rischio di una deindustrializzazione del Continente è un’ipotesi tangibile. **Il voto in Ungheria riaccende il dibattito sulle dinamiche**

decisionali europee. Quanto incidono queste elezioni sull’economia reale?

«Le questioni economiche risultano connesse in modo indissolubile alle decisioni e alle non-decisioni dell’Ue. Le banche e la finanza, snodi essenziali per le imprese e le famiglie, osservano gli scenari di Bruxelles con un’attenzione massima. Il ragionamento centrale è ineludibile».

Ovvero?

«Non è sostenibile che le prospettive comunitarie dipendano per regola da elezioni continue nei singoli Stati membri. L’Ungheria vanta una popolazione inferiore a quella della sola Lombardia. L’Ue rappresenta un soggetto economico di caratura globale, con un mercato unico fondato sulla libera circolazione di merci, servizi e capitali. Pensare di procedere a 27 applicando in eterno la regola ferrea dell’unanimità costituisce un errore fatale». **Come mai?**

«Viviamo un’emergenza internazionale inedita, caratterizzata da spinte inflazionistiche tenute a bada in parte dalla solidità dell’euro, ma accompagnate da una stagnazione evidente e da pericoli concreti di recessione».

Cosa occorre?

«Oggi servono decisioni europee in tempi stretti. Non si può negoziare all’infinito subendo l’istituto del “libero veto”. L’Europa deve imprimere una spinta espansiva, come ha saputo fare in pandemia con il varo del Pnrr. L’Ue

necessita di un nuovo piano di ripresa per fronteggiare le sfide odierne e investire in intelligenza artificiale».

Il superamento dell’unanimità impone però un consenso unanime per modificare i trattati. Come si spezza questo cortocircuito istituzionale senza lacerare l’Europa?

«Il disastro politico del diritto di veto fu analizzato in modo esemplare da un torinese insigne storico del diritto, Edoardo Ruffini, figlio del celebre costituzionalista Francesco Ruffini. Nel suo saggio dal titolo “Il principio maggioritario”, ricostruì la storia della Dieta polacca, le cui istituzioni finirono distrutte a causa dell’abuso del “liberum veto”».

Con quali conclusioni?

«Quelle paralisi decisionali continue favorirono le spartizioni territoriali e determinarono la scomparsa stessa della Polonia dalle carte geografiche per decenni. Il veto produce stalli esiziali».

Come uscire dallo stallo?

«Poiché tentare una riforma costituzionale per abolirlo significherebbe scontrarsi contro ulteriori rifiu-



Peso: 1-1%, 7-69%

ti incrociati, la strada maestra si trova già all'interno dei Trattati europei».

Cioè?

«Parlo delle cooperazioni rafforzate. Se manca il consenso totale, un nucleo di Paesi, con un minimo di nove aderenti, può avanzare su direttrici comuni».

Come con l'euro.

«Esatto. La stessa moneta unica è nata con questo metodo di aggregazione progressiva e ancora oggi non circola in tutta l'Unione, così come è avvenuto per la Procura Europea. Le cooperazioni rafforzate permettono di eludere i muri innalzati da chi vuole frenare il processo di integrazione. L'Europa ha imboccato la via delle velocità asimmetriche, trainata dai Paesi fondatori.

Nessuno Stato deve arrogarsi il potere di fermare la macchina comunitaria».

Per arginare la crisi energetica e la competizione internazionale innescata dalla Guerra Fredda tecnologica tra Usa e Cina, quali strumenti finanziari deve sbloccare Bruxelles?

«Affrontiamo sfide insidiose che a livello psicologico sembrano colpire i cittadini con un impatto minore rispetto alla pandemia, eppure i rischi sistemici per il nostro modello sociale sono immensi. Senza investimenti colossali e concreti, lo spettro di una deindustrializzazione dell'Europa diventerà realtà.

Bisogna anche sbloccare i capitali paralizzati e riorientarli verso le vere necessità produttive di questa epoca storica. Mi riferisco in primis ai

fondi del Meccanismo Europeo di Stabilità, il Mes».

In che modo?

«L'idea originaria del fondo "Salva-Stati", concepito per arginare le crisi degli istituti di credito durante la tempesta dei debiti sovrani, appartiene a una logica superata dai fatti. Il mondo bancario europeo vanta fondamenta robuste e ha istituito nel tempo fondi di risoluzione interni e di tutela dei depositi alimentati con capitali propri».

Un cambio di obiettivo, in pratica?

«Quelle risorse ingenti del Mes devono cambiare vocazione e supportare grandi investimenti strategici: dalla difesa europea fino a una ripresa economica vigorosa. Accanto a questo sforzo pubblico, occorre varare in via defi-

nitiva l'unificazione dei mercati dei capitali».

Con quale scopo?

«È indispensabile favorire la trasformazione di parte importante dell'enorme massa di risparmi privati in investimenti diretti nell'economia reale, superando talune timidezze nazionali e utilizzando incentivi fiscali mirati per chi decide di immettere liquidità nel circuito produttivo». —

Integrazione

Per il presidente dell'Abi la cooperazione rafforzata è l'unica strada per superare i "muri innalzati da chi vuole frenare il processo di integrazione"



“

Antonio Patuelli
Presidente dell'Associazione
bancaria italiana

Il caso ungherese mostra i limiti dell'unanimità. Non possiamo restare in stallo su ogni tematica

Occorre sbloccare i capitali fermi per fronteggiare l'emergenza Iran. Una via è cambiare i target del Mes



Peso: 1-1%, 7-69%

Montepaschi

I soci al voto

occhi su Generali e Mediobanca

Verso una nuova governance a Siena
Sfida anche per il vertice di Bpm
Greco e Pons

pag. 8-9

I soci di Mps chiamati al voto occhi su Mediobanca e Generali

In attesa di capire
quale sarà l'assetto
di governance
si guarda
all'integrazione di
Piazzetta Cuccia
prevista nel piano
di Lovaglio
e ai futuri partner
del Leone triestino

Andrea Greco

La cruciale assemblea senese del 15 aprile assegna lo scettro sui tre marchi più blasonati della finanza nostrana: Mps, Mediobanca

e, di fatto, Generali. Solo il leader italiano Intesa Sanpaolo avrà potere e influenza comparabili al *kombinat* che concretizza la visione cullata fin dal 2019 da Leonardo Del Vecchio e Francesco Gaetano Caltagirone.

Dopo molti miliardi investiti, e qualche anno di sterili assalti, la "vittoria" è vicina. Ora però la vittoria va gestita: aprendo una fase di governo per instradare non pochi bivi delicati. Anzitutto va fatto funzionare il

nuovo cda di Mps, 15 membri i cui profili ed equilibri non sono ancora chiari. Se l'ad di Acea Fabrizio Palermo appare favorito alla guida operativa, non è detto che il presidente Maione sarà confermato, nel tripli-



Peso: 1-6%, 8-82%, 9-18%

ce voto che lo riguarda, dopo le critiche dei proxy advisor alla nuova governance (Iss esorta i fondi a non votarlo nel secondo turno sui singoli nomi, e anche Glass Lewis critica la «poca trasparenza e chiarezza nel processo di selezione»). E dietro le quinte si alza l'ombra di Corrado Passera, ex ad di Illimity e Intesa Sanpaolo, inserito al terzo posto nella lista del cda e in precedenza indicato come possibile ad. Passera, fin dal primo invito dei selezionatori di Korn Ferry, si era reso disponibile come presidente.

Come prima mossa, il nuovo cda dovrà aprire il cantiere per integrare Mediobanca, la sola banca d'affari italiana, in Mps, la più commerciale. Dalla fusione derivano i 700 milioni di sinergie promessi al mercato. Ma sarà vera fusione? E che destino attende Generali, con quanta "vicinanza" da Siena e dai suoi primi due soci, forti pure a Trieste?

Al suo insediamento, a ore, il cda Mps darà le deleghe: e se come sembra la lista del cda sarà la più votata, andranno a Palermo; ma non prima del placet della Bce, che ex post - com'è prassi in Italia - scioglierà le riserve su adeguatezza e indipendenza di giudizio del manager. La priorità poi sarà attrezzare la fusione con Piazzetta Cuccia, deliberata dai due cda il 10 marzo con tanto di concambi per rilevare l'ultimo 13,5% quota e delistare Mediobanca dopo 70 anni. È un'operazione preparata dallo sfidante Lovaglio, che fin dal lancio dell'Ops la ritiene essenziale per far funzionare il nuovo polo, dato che la fusione con scorporo di varie attività consente a ognuna delle due banche di rafforzarsi nei mestieri congeniali: a Mps la banca commerciale (anche il credito al consumo di

Compass e i punti vendita di Mediobanca Premier), all'istituto di Enrico Cuccia il ramo patrimonio, le operazioni su mercati e debito (Cib) e la quota in Generali.

Parlando agli investitori giorni fa, Palermo ha rimarcato la grande diversità di culture aziendali dei due marchi e l'esigenza, per salvaguardarle, di tenerle distinte: andrà capito fino a che punto lo potrà fare, dato che il cda Mps e la Bce hanno già approvato il "piano Lovaglio". Ma il piano, che promette 16 miliardi di cedole ai soci al 2030, non è troppo piaciuto al mercato. E non va dimenticato che fondere Mediobanca in Mps non era certo l'idea iniziale di Caltagirone, primo sponsor di Palermo ed entrato in rotta di collisione con Lovaglio anche per questa ragione. Tra l'altro l'assemblea straordinaria di Mps in programma quest'estate potrebbe bloccare l'integrazione di Mediobanca, se il 33,3% degli azionisti presenti votasse contro. E la vigilanza bancaria ha poco da opporre al volere degli azionisti. Solo ipotesi, per ora.

La diversità di vedute su Mediobanca, tra Lovaglio e soci forti di Mps, era ancor più marcata sul 13% di Generali, che il banchiere lucano si è sempre detto disposto a usare come moneta di scambio (vale 7 miliardi) per potenziare le attività del nuovo polo. Non è certo l'idea di Caltagirone e Delfin, né del governo che ne ha sostenuto l'ascesa vendendo loro titoli Mps nel novembre 2024. Generali oggi appare come un dossier da sviluppare a più stadi. C'è la questione del vertice, dove l'ad Philippe Donnet e il presidente Andrea Sironi sono stati confermati, un anno fa, contro il volere dei due soci citati,

critici sulla gestione. E tutto fa supporre che, in tempi e modi ritenuti opportuni, Caltagirone e Delfin continueranno a perseguire un cambio di vertice a Trieste. Nel frattempo, i manager di Generali (ma forse anche quelli di Mediobanca, prima azionista) cercheranno un partner per rimpiazzare Natixis, con cui l'accordo sul polo nel risparmio da 2.000 miliardi a governance italo-francese è stato stracciato quattro mesi fa: sempre con il placet del governo, che ha come priorità la nascita di un polo del risparmio solo italiano. Ma il novero dei partner è ristretto, dato che solo Intesa Sanpaolo e Unicredit hanno le caratteristiche adeguate. C'è poi un'altra alleanza da costruire, sull'asse Siena-Trieste. Mps deve trovare un altro partner assicurativo per sostituire la francese Axa, con cui l'accordo distributivo scade nel 2027 e non sarà rinnovato. Palermo, sempre agli investitori, avrebbe detto che un accordo con Generali potrebbe creare molto valore, e che essere primo socio a Trieste può aiutare Mps a battere i rivali. Sempre che anche l'ad Donnet si convinca che sborsare la somma che serve per entrare nelle joint venture senesi, stimata in almeno un miliardo, sia un buona affare anche per il Leone.

15/4

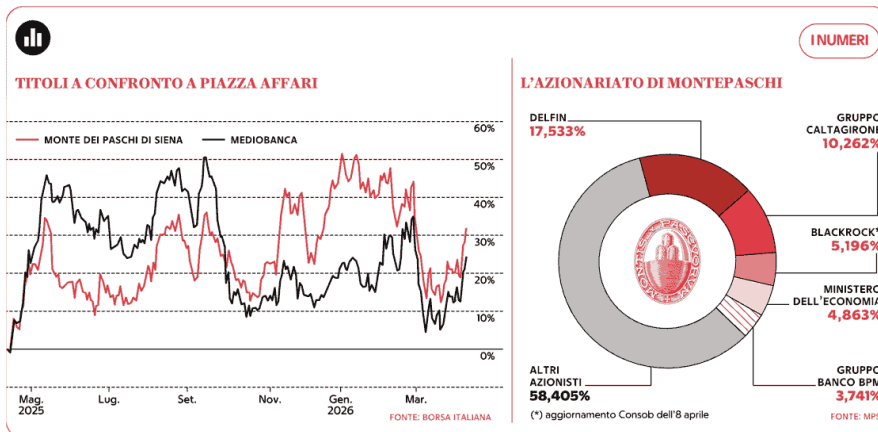
LA DATA

Il 15 aprile, a Siena, si riunirà l'assemblea dei soci di Mps che tra l'altro rinnoverà il cda

7,3

LA QUOTA

Agli attuali prezzi di Borsa, il 13% di Generali in mano a Mediobanca vale 7,3 miliardi



**LA FOTOGRAFIA
LE PARTECIPAZIONI DI MPS**

86,4

La quota % in
Mediobanca
dopo l'Opas

50

Quota % nelle
joint venture
con Axa

27,5

La quota %
posseduta in
Fidi Toscana



L'OPINIONE

Se l'ad di Acea Palermo
appare favorito per
la guida operativa, non
è così scontato che
il presidente Maione
possa ottenere
la riconferma

① Nella foto,
Piazza Salimbeni
a Siena, con la
famosa statua di
Sallustio Bandini,
dove si trova
la sede storica
di Banca Monte
dei Paschi



①



Peso: 1-6%, 8-82%, 9-18%

Oil&Gas, inutilizzati risorse e investimenti

Abbiamo perso capacità di raffinazione mentre i ritardi autorizzativi bloccano lo sviluppo della produzione nazionale

Vito de Ceglia

Mentre le tensioni geopolitiche tornano a fare oscillare i mercati, l'Italia si presenta con

un profilo di vulnerabilità che resta elevato. La dipendenza energetica complessiva è scesa – secondo l'Autorità di regolazione per energia, reti e ambiente (Aere) – solo di pochi punti: dal 76% del 2016 a circa il 73,5% nel 2024, contro una media europea compresa tra il 58% e il 60%. Il calo è dovuto soprattutto alla crescita delle rinnovabili e alla riduzione dei consumi, non a un aumento della produzione domestica: il gas è importato per oltre il 95%, il petrolio per circa il 90%.

Il contesto internazionale, nel frattempo, è cambiato. Nel 2024 il petrolio aveva mostrato una relativa stabilità, con il Brent a una media di circa 80 dollari al barile e oscillazioni tra 70 e 95 dollari. Oggi quello scenario è superato: le tensioni in Medio Oriente hanno riportato i prezzi sopra i 100 dollari, con una volatilità elevata legata al rischio di interruzioni nei flussi globali.

A questa esposizione si affianca un elemento strutturale spesso sottovalutato: la capacità industriale del settore oil. Negli ultimi quarant'anni, calcola l'associazione dell'industria petrolifera italiana (Unem), la capacità nazionale di lavorazione delle raffinerie si è ridotta in modo significativo, passando da oltre 130 milioni di tonnellate annue negli anni Ottanta a

circa 80 milioni oggi. Il Paese, oltre a importare quasi tutto il greggio che consuma, dispone di una capacità di raffinazione più limitata rispetto al passato.

Sul fronte upstream – che riguarda sia petrolio sia gas – il paradosso italiano non è l'assenza di risorse, ma la scelta di non svilupparle. In Basilicata, nell'Adriatico e in Sicilia esistono giacimenti identificati da decenni. Le infrastrutture di Val d'Agri e Tempa Rossa sono state progettate per una capacità complessiva di circa 170 mila barili al giorno: oggi operano rispettivamente attorno al 40% e al 70% del loro potenziale, a causa di un blocco autorizzativo che dura da anni. In assenza di nuovi pozzi e investimenti, la dinamica è inevitabile: la produzione declina, con un tasso stimato intorno al 15% annuo.

Eppure, il potenziale resta significativo. Sbloccando gli investimenti sugli asset esistenti, la produzione nazionale potrebbe essere due o tre volte quella attuale nell'arco di cinque-sette anni. Si tratta di risorse già individuate, infrastrutture già realizzate, capitali già in parte disponibili. L'impatto sarebbe immediato: più occupazione, più attività industriale, più entrate per i territori, minore esposizione ai prezzi internazionali.

Se il petrolio misura la tensione globale, è il gas a fotografare la vulnerabilità italiana. Nel 2024 oltre il 95% del metano disponibile nel Paese è arrivato dall'estero, a fronte di una domanda di circa

61,9 miliardi di metri cubi. La produzione nazionale ha toccato i minimi storici: tra 2,3 e 2,7 miliardi di metri cubi, appena il 4-5% del fabbisogno. Nel 2014 era ancora pari a 7,3 miliardi: in dieci anni l'Italia ha perso oltre quattro miliardi di metri cubi l'anno di gas domestico, con un calo di circa il 60%, interamente compensato con maggiori importazioni.

La geografia degli approvvigionamenti è cambiata ma non il rischio: la Russia è stata in parte sostituita da Nord Africa, Azerbaijan e Gnl, ma circa tre quarti dei flussi continuano a provenire da aree geopoliticamente sensibili. Il risultato è un sistema più diversificato ma non meno esposto, sempre più legato alla volatilità dei mercati internazionali. Il costo di questa esposizione è evidente. Nel 2024, la bolletta energetica per l'import di energia e materie prime critiche ha raggiunto i 51,1 miliardi di euro. Nel 2025 il valore è rimasto su livelli analoghi. Per il 2026 le stime indicano 55-60 miliardi, fino a 60-70 miliardi in scenari di crisi prolungata. Il DL Energia ha introdotto il meccanismo di Gas Release, con l'obiettivo di aumentare la disponibilità di gas a condizioni più favorevoli per le imprese energivore. Il segnale politico è chiaro:

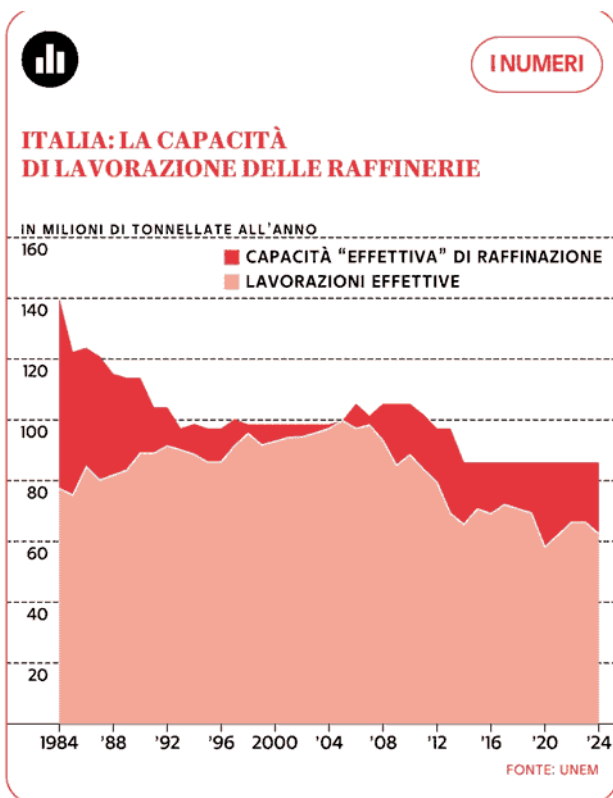


Peso: 34-86%, 35-34%

la produzione domestica torna parte della soluzione. Tuttavia, il meccanismo non crea nuova offerta: senza nuovi progetti, sposta volumi esistenti.

Il nodo resta il processo autorizzativo. In Italia un iter per nuovi pozzi – sia gas sia petrolio – o per lo sviluppo di asset esistenti richiede in media oltre tre anni, con esiti incerti e competenze frammentate tra diversi livelli amministrativi. In altri Paesi europei come Norvegia e Usa i tempi sono più brevi e prevedibili. È questa differenza sistemica – più che la geologia o il costo del capitale – a rendere meno competitivo l'investimento in

Italia. La transizione energetica resta la direzione di lungo periodo e le rinnovabili hanno già contribuito a ridurre la dipendenza. Ma la transizione richiede tempo, mentre la domanda cresce e il sistema resta esposto agli shock. In questa fase, ogni fonte disponibile e controllabile contribuisce alla sicurezza complessiva.



GAS IMPORTAZIONI LORDE

IN MILIARDI DI METRI CUBI

Russia	5,7	2,9
Algeria	23,3	25,5
Azerbaijan	10,3	10,0
Qatar	6,9	6,8
Libia	1,4	2,5
Norvegia	3,6	4,0
Olanda	2,4	2,6
Stati Uniti	5,2	5,3
Altri	0,7	2,1

■ 2024 (DATI PRECONSUNTIVI)
▨ 2023

Fonte: MINISTERO DELL'AMBIENTE E DELLA SICUREZZA ENERGETICA



Peso: 34-86%, 35-34%



FOCUS

RAFFINAZIONE, ITALIA HUB DEL MEDITERRANEO

Nonostante il calo strutturale della capacità di raffinazione negli ultimi decenni, l'Italia mantiene un ruolo strategico nel sistema energetico europeo. Secondo Unem, l'associazione dell'industria petrolifera italiana, il Paese resta uno dei principali hub di trasformazione nel Mediterraneo, con impianti in grado di lavorare greggi diversificati e di esportare prodotti raffinati verso altri mercati europei. In un contesto segnato dalla riduzione della capacità in diversi Paesi Ue, il sistema italiano continua a garantire flessibilità operativa e sicurezza degli approvvigionamenti. Un equilibrio però sempre più fragile, legato alla sostenibilità economica degli impianti e alla pressione della transizione energetica.



L'OPINIONE

**Un iter autorizzativo per nuovi pozzi - sia gas che petrolio - dura in media oltre tre anni
Con esiti incerti e competenze frammentate**



Peso:34-86%,35-34%



① La dipendenza dell'Italia dalle forniture energetiche estere nel 2024 è stata del 73,5%



Peso: 34-86%, 35-34%

Il presente documento non è riproducibile, è ad uso esclusivo del committente e non è divulgabile a terzi.

Chi e quando può accedere al contributo sugli investimenti nel Mezzogiorno: invii dal 15/4

Zes unica, chiamata per il bonus

Alvia le comunicazioni per usufruire del credito aggiuntivo

Pagina a cura
DI **GIANCARLO MARZO E**
CORRADO GALLO*

Si entra nel vivo della fruizione del credito d'imposta aggiuntivo per gli investimenti nella Zes unica Mezzogiorno, effettuati nel 2025, rispettando una tempistica precisa: dal 15 aprile al 15 maggio 2026, le imprese sono tenute a presentare una comunicazione all'Agenzia delle entrate nella quale dichiarano di non aver ottenuto il riconoscimento del credito d'imposta Transizione 5.0. Mentre dal 26 maggio al 31 dicembre 2026 sarà possibile utilizzare il credito d'imposta aggiuntivo in compensazione, presentando il modello F24 esclusivamente attraverso i servizi telematici.

Il credito aggiuntivo: cos'è e quando nasce. La legge di Bilancio 2026 riconosce alle imprese che hanno presentato la comunicazione integrativa per il credito Zes unica 2025 un contributo aggiuntivo nella misura del 14,6189% del credito richiesto, recuperando così parte del beneficio non fruito per effetto del riparto proporzionale delle risorse.

La stessa manovra proroga, inoltre, il credito d'imposta Zes per il triennio 2026-2028, con un plafond di 2,3 miliardi di euro per il solo 2026 e una finestra di comunicazione aperta dal 31 marzo al 30 maggio 2026.

Le due misure, credito aggiuntivo e proroga triennale, operano su piani distinti ma convergenti: la prima interviene a correzione del meccanismo di contingentamento che nel 2025 aveva ridotto il beneficio effettivo al 60,3811% del credito maturato (portando così al 75% il credito di imposta totale di cui beneficiare); la seconda amplia l'orizzonte temporale dell'incentivo, confermandone la struttura di accesso basata su

comunicazione preventiva, certificazione del revisore legale e compensazione tramite F24.

Il credito d'imposta Zes, introdotto dall'art. 16 del decreto legge n. 124 del 2023, incentiva gli investimenti in beni strumentali nuovi (macchinari, impianti, attrezzature e immobili) destinati a strutture localizzate nelle otto regioni del Mezzogiorno ammesse alle deroghe sugli aiuti di Stato (Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna, Sicilia e Abruzzo). La finestra operativa, originariamente limitata al 2024, è stata progressivamente estesa al 2025 e, con la manovra in esame, al triennio 2026-2028.

Nel 2025 il credito Zes unica non è stato riconosciuto per intero, ma riproporzionato in funzione del limite complessivo di spesa. In altri termini, a fronte delle richieste presentate dalle imprese, le risorse disponibili non erano sufficienti a coprire il 100% dei crediti maturati, per cui, l'Agenzia delle entrate ha necessariamente determinato una percentuale di fruizione ridotta, pari al 60,3811%, lasciando una quota di incentivo inutilizzata. Ai fini della fruizione del credito 2025, gli operatori economici hanno trasmesso all'Agenzia delle entrate una comunicazione integrativa attestante l'avvenuta realizzazione, entro il 15 novembre 2025, degli investimenti nella Zes unica. Proprio sulla base del credito d'imposta risultante dalle comunicazioni integrative in parola, l'Amministrazione ha determinato la predetta percentuale di credito fruibile per l'anno 2025. Ecco, dunque, che al fine di riallineare il beneficio teorico spettante con quello effettivamente fruibile dalle imprese, la legge di Bilancio 2026 ha introdotto un credito aggiuntivo in misura pari al 14,6189%, in tal modo

recuperando parzialmente la quota "scoperta" di credito e riconoscendo alle imprese un'integrazione del beneficio originario.

Dal punto di vista sistematico, non si tratta di una nuova agevolazione autonoma, ma di un meccanismo correttivo che risponde a due esigenze:

- equità sostanziale da una parte, onde evitare che imprese con investimenti già realizzati subiscano una riduzione eccessiva del beneficio per effetto del "click day" finanziario;

- credibilità della misura, dall'altra, ossia mantenere l'attrattività dello strumento Zes, evitando che l'incertezza sulla percentuale effettiva di fruizione disincentivi nuovi investimenti. In soldoni, l'integrazione in commento è volta ad arginare per quanto possibile la precedente logica di contingentamento delle risorse.

A chi spetta il credito aggiuntivo. L'accesso al credito aggiuntivo è riservato agli operatori economici che abbiano inviato tempestivamente la comunicazione integrativa entro il 2 dicembre 2025 e che non abbiano beneficiato del cosiddetto credito "Transizione 5.0". I soggetti interessati devono trasmettere all'Agenzia delle entrate una comunicazione obbligatoria in una finestra temporale che va dal 15 aprile al 15 maggio 2026, dopo che il Fisco ne ha approvato il modello con il decreto n. 56564 del 16 febbraio 2026. Mentre poi il credito è utilizzabile esclusivamente in compensazione, presentando il modello F24 attraverso i servizi telematici messi a disposizione dall'Agenzia. L'invio



Peso: 85%

del modello non rappresenta un mero adempimento formale ma, al contrario, è condizione essenziale per il riconoscimento del credito. Il sistema prevede una gestione dinamica delle comunicazioni: è possibile sostituire o annullare i dati trasmessi entro i termini, mentre eventuali scarti del file possono essere sanati con una tempestiva ritrasmissione. In altri termini, saranno considerate tempestive anche le comunicazioni trasmesse alla data di scadenza del termine e nei quattro giorni precedenti, ma scartate dal servizio telematico, purché ritrasmesse entro i cinque giorni solari successivi. Una clausola di salvaguardia, quest'ultima, volta a evitare la perdita del beneficio per mere criticità formali o informatiche. Superata la scadenza, invece, la comunicazione viene automaticamente esclusa.

Sul piano pratico della fruizione, il credito è utilizzabile,

previo rilascio della ricevuta di accoglimento da parte dell'Agenzia delle entrate, a partire dal 26 maggio 2026 e comunque entro il 31 dicembre dello stesso anno. Particolare attenzione è riservata ai controlli: per importi superiori a 150.000 euro, infatti, si attivano opportune verifiche antimafia, con effetti sospensivi in caso di irregolarità o incompletezza dei dati.

Proroga del credito "ordinario" per il triennio 2026-2028. La legge di Bilancio 2026 ha ulteriormente esteso l'agevolazione originaria anche al triennio 2026-2028. È previsto, infatti, che le imprese interessate comunichino all'Agenzia delle entrate dal 31 marzo al 30 maggio 2026 l'ammontare delle spese ammissibili sostenute dal 1° gennaio 2026 e quelle che prevedono di sostenere fino al 31 dicembre 2026.

La disciplina non si limita a prorogare l'incentivo, ma ne

definisce in modo puntuale modalità di accesso, criteri applicativi e regole di fruizione, con un impianto volto a garantire il rispetto del tetto complessivo di spesa. Per il solo anno 2026, il plafond è fissato a 2,3 miliardi di euro.

Sotto il profilo operativo, il credito d'imposta è utilizzabile esclusivamente in compensazione tramite modello F24, secondo quanto previsto dall'art. 17 del dlgs 9 luglio 1997, n. 241.

Per quanto riguarda il 2026, il credito è parametrato agli investimenti effettuati nel periodo 1° gennaio - 31 dicembre, entro un limite massimo di 100 milioni di euro per ciascun progetto. Restano esclusi dall'agevolazione gli investimenti di importo complessivo inferiore a 200.000 euro, soglia che individua il livello minimo di rilevanza economica dell'intervento.

Elemento centrale del meccanismo è rappresentato dal

sistema di certificazione: l'effettivo sostenimento delle spese e la loro coerenza con la documentazione contabile aziendale devono essere attestati da un revisore legale iscritto nella sezione A del registro di cui al dlgs 27 gennaio 2010, n. 39. La certificazione assume, quindi, una funzione essenziale non solo probatoria, ma anche di presidio preventivo rispetto ai controlli successivi.

***Marzo Associati
Studio legale e tributario**

Ai fini della fruizione del credito d'imposta aggiuntivo le imprese interessate devono dichiarare di non aver ottenuto il riconoscimento del credito d'imposta "Transizione 5.0"

Tempi e modalità

Per accedere è necessario trasmettere telematicamente l'apposito modello dal 15 aprile al 15 maggio 2026

Il credito è utilizzabile solo in compensazione tramite F24, previa autorizzazione dell'Agenzia delle entrate, a partire dal 26 maggio ed entro il 31 dicembre 2026. Il nuovo sistema prevede controlli, anche antimafia per importi rilevanti, con possibile sospensione o revoca del beneficio in caso di irregolarità

Il credito aggiuntivo

La legge di Bilancio 2026 ha introdotto un contributo sotto forma di credito d'imposta a favore delle imprese che hanno validamente presentato al 2 dicembre 2025 la comunicazione integrativa per la fruizione del credito d'imposta per investimenti Zes unica 2025. Il contributo, pari al 14,6189% dell'ammontare del credito d'imposta richiesto con la Comunicazione integrativa, spetta a condizione che le imprese non abbiano ottenuto il riconoscimento del credito "Transizione 5.0"

Il nuovo credito aggiuntivo è finalizzato a recuperare parte del beneficio non riconosciuto nel 2025 a causa del limite di spesa e del riparto proporzionale



Peso: 85%

SICILIA/RIFLESSI DELL'IMMOBILIARE

Avvocati del turismo

Il turismo siciliano cambia composizione e apre nuove opportunità anche per il mercato immobiliare e i servizi legali. I dati presentati da Prometeia indicano un settore che vale il 4,2% dell'economia regionale, con oltre 22,5 milioni di presenze nel 2025. A mutare è però la provenienza dei visitatori: calano gli italiani (-6,3%) mentre crescono gli stranieri (+5,5%), ormai vicini ai 13 milioni. Questa dinamica si riflette anche nella domanda immobiliare. Secondo Gate-away.com, portale specializzato nella promozione di immobili italiani verso acquirenti esteri, dopo il +18% del 2024 il 2025 registra un ulteriore aumento delle richieste internazionali verso la Sicilia (+4,17%). Ne deriva la crescita di un mercato di consulenza dedicato, specie dal punto di vista legale. "Il nostro ruolo è garantire che ogni operazione sia valutata in modo completo", spiega Alessandro Palmigiano, evidenziando l'importanza di analisi tecniche e legali sugli immobili, dal controllo urbanistico e catastale fino alla verifica di eventuali debiti o abusi. Le richieste dall'estero, aggiunge, sono raddoppiate negli ultimi mesi, con clienti interessati soprattutto a Palermo, Siracusa e alle località costiere. Il fenomeno, definito "Moving to Sicily", riguarda sia chi cerca un ritorno alle origini sia chi, dopo una vacanza, decide di trasferirsi. Non manca una componente di investimento, spesso legata agli affitti brevi. Analogo

trend per lo studio The Italian Lawyer, fondato dal palermitano Riccardo Virga con sede a Londra e attivo nel mercato anglosassone. "Tutto è partito dopo il Covid e ha avuto una forte spinta anche grazie a serie tv come White Lotus", spiega. Lo studio gestisce circa 1.500 pratiche l'anno, seguendo i clienti fin dalla selezione dell'immobile alla due diligence e alla traduzione dei documenti. Gli acquirenti stranieri prediligono immobili facilmente raggiungibili dagli aeroporti, spesso ville con terreno o piscina. "Spesso sconsigliamo le case a un euro", aggiunge Virga, "perché i vincoli, come l'obbligo di ristrutturazione entro tre anni, possono risultare difficili da rispettare". Non tutte le trattative si concludono, ma il numero crescente di richieste conferma una tendenza: la Sicilia si afferma sempre più come destinazione internazionale non solo turistica, ma anche residenziale e d'investimento e i professionisti si adeguano.

Antonio Giordano



Peso: 16%

Il 15 aprile 208 eventi nel Mezzogiorno

Made in Italy, la giornata per celebrare la creatività

Il 15 aprile 1452 a Vinci, in Toscana, nasceva Leonardo, simbolo assoluto del *genius italicus* e, dunque, non a caso in questa data il ministero delle Imprese ha deciso di organizzare la Giornata del Made in Italy. Saranno 800 gli eventi, di cui 208 interesseranno il Mezzogiorno e 51 le isole. La regione con il maggior numero di eventi è il Lazio (101), seguita da Campania (87) e Lombardia (70): le iniziative – comprese le “porte aperte” di 150 aziende – si distribuiranno in circa un mese.

Se nella prima edizione del 2024 la giornata era dedicata all'identità e quella del 2025 alla tecnologia, per il 2026 il focus sarà sui giovani e le competenze, con 65 appuntamenti formativi: gli eventi riguarderanno vari settori, tra cui agroalimentare (150), abbigliamento (114), arredo (30), automazione (20) e automotive (50), economia della salute (26), lo spazio e la difesa (60), l'economia blu e cantieristica (68), il turismo e tempo libero (40), le industrie culturali e creative (50).

Tra tutti gli eventi possiamo citare,

per esempio, quello che si terrà in Puglia, ad Altamura, dove Oropan aprirà le porte agli studenti delle scuole alberghiere per offrire un percorso formativo completo che comprende aspetti storici – grazie ad una visita dell'antico forno – e scientifici attraverso l'utilizzo di competenze su grani e lieviti e di macchinari moderni. A Bari l'Itis, con Apulia film commission, illustrerà le potenzialità legate al digitale e all'indotto culturale; mentre a Brindisi sarà l'economia blu a far da padrona con il distretto della nautica, i circoli sportivi e gli istituti scolastici. In Campania non potevano non essere l'alta oreficeria e la moda ad aprirsi alle curiosità giovanili: a Marcianise, con l'ausilio del dipartimento di Architettura e disegno industriale dell'università Vanvitelli l'evento sarà concentrato sull'artigianato orafo campano.

A Napoli, una giornata in sartoria, da Pino Peluso, per capire cosa significa cura, storia passione quando si tratta di lavorare con ago e filo per raggiungere livelli mondiali. L'università Vanvitelli la si ritrova a

proposito di friarielli: esatto, perché nella Cooperativa agricola Sansossiana di Villa Literno, provincia di Caserta, si “studieranno” le eccellenze ortofrutticole. Mentre a Lattarico, provincia di Cosenza, toccherà all'agrovoltaico dell'impianto di Massimo Migliaro essere oggetto di visite e discussioni. In Sicilia va ricordato l'evento legato al mare e organizzato a Pozzallo, provincia di Ragusa; ma soprattutto da segnalare la visita didattica nella Giga factory fotovoltaica dell'Enel, unico impianto manifatturiero del settore su larga scala in Europa.

Ro. La.

@RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso:22%

IMPRESE STRANIERE, E BOOM AL SUD SOLO DITTE INDIVIDUALI

In Italia sono 678mila di cui il 25% nel settore delle costruzioni; crescono le società di capitali nel Meridione Caserta batte tutti: su 97.496 aziende 12.055 sono di proprietà estera, pari al 12,3%. Napoli si attesta sul 9,6% Fiola (Camera di Commercio): «Attenti ai negozi calamita, potrebbero nascondere un'economia opaca»

di **Rosanna Lampugnani**

«**C**osa sarebbe il nostro paesaggio senza i trullari albanesi? I muretti a secco delle nostre campagne, i conchi bianchi e grigi non potrebbero reggere il tempo e le intemperie senza i lavoratori e le piccole imprese che arrivano da due paesi al di là dell'Adriatico, dove si lavora la pietra e, dunque, sì, le imprese straniere svolgono un ruolo essenziale ed insostituibile per l'economia dei nostri territori». A dirlo è il segretario regionale di Unioncamere Puglia, Luigi Triggiani, il quale, per di più, è un imprenditore che da almeno 20 anni ha rapporti con il Paese delle Aquile. Una testimonianza importante perché i numeri relativi alla presenza di imprese straniere nella regione non fanno gridare al miracolo. Come testimonia Unioncamere nazionale - i dati si riferiscono allo scorso giugno e sono leggermente diversi da quelli fornite dalle realtà locali - in Italia sono 678mila, un dato complessivamente in crescita, trainato soprattutto dai settori delle costruzioni e dell'agricoltura, che rappresentano rispettivamente il 25% e il 3% del totale, anche se il commercio è quello che fa la differenza con le sue 275mila imprese.

Interessante è la crescita delle società di capitale che però nel Mezzogiorno sono decisamente in numero limitato, perché - come aggiunge sempre Triggiani - non ci sono le condizioni di attrattività e, dunque, il Sud deve "accontentarsi" delle imprese straniere individuali (sono 17.074 in Puglia). Nel panorama nazionale Prato si conferma la provincia con la maggiore incidenza di imprese

straniere, pari al 32,7%, all'estremo opposto abbiamo la Bat, cioè la provincia di Barletta, Andria e Trani con il suo striminzito 2,5%.

Del resto la Puglia, complessivamente, non brilla: su 374.793 imprese iscritte alle Camere di commercio poco più di 22mila sono straniere, pari al 5,9%: con Lecce al 12%, Bari, che conta circa un terzo delle imprese regionali, è al 3,8%. Poche, dunque, anche se dagli imprenditori stranieri, piccoli e medi che siano, arrivano stimoli, contaminazioni utili a tutti - insiste il segretario di Unioncamere Puglia.

La Campania ha una media quasi tripla rispetto a quella pugliese: si parla dell'8,79% (593.301 imprese, di cui 52.195 straniere), un dato trainato dal capoluogo che, spiega il presidente della Camera di commercio Fiola, è terzo in Italia, dopo Milano e Roma. Ma se Napoli si attesta al 9,6% (28.941 imprese straniere su 300.414) colpiscono i numeri (naturalmente relativi), di Caserta: su 97.496 imprese 12.055 sono straniere, pari al 12,3%. Il fenomeno, precisa Fiola, è interessante perché «negli ultimi due anni si è assistito ad una crescita complessiva degli addetti nelle imprese straniere, ma mentre nel nord napoletano queste sono radicate da anni e crescono, anche in termini di integrazione, nella provincia napoletana e in città prevale un'economia fortemente identitaria, impermeabile alle contaminazioni». Ma a Napoli città non c'è solo questo. «Forte è la preoccupazione per i cosiddetti negozi calamita, cioè quelli di souvenir per turisti in mano ad extracomunitari che potrebbero nascondere un'economia



Peso: 2-57%, 3-19%

opaca».

Tuttavia Fiola può aggiungere che la Camera di Commercio continua a procedere con un'opera di bonifica e di controlli. Ma perché al Sud prevalgono le imprese individuali?

«Perché manca un contesto adeguato per l'attrazione di capitali - spiega Triggiani. - La Regione Puglia ha messo in piedi strumenti a disposizione per tutte le taglie di imprese, ma manca una cultura complessiva, fatta di tempi certi e diritti certi, e il discorso vale per tutti gli attori, istituzioni di tutti i livelli e camere di commercio comprese».

E se in Campania - e anche nella provincia di Lecce - è il commercio il settore "più straniero", in Puglia sono l'edilizia e l'agricoltura a vantare una significativa presenza di stranieri, che scontano però un diffuso fenomeno di lavoro nero, da cui non è esente il settore del turismo e ristorazione. Tuttavia è «ormai il mercato che fa la differenza, tutti sanno tutto e le imprese che cercano con affanno manodopera devono accettare le logiche della concorrenza anche a livello di salari», conclude Triggiani.

Infine uno sguardo sulla Sicilia: su 466.554 imprese 29.287 sono straniere,

pari al 6,27%, percentuale identica alla realtà palermitana, mentre a Catania si conta il 5,2% di imprese straniere.

In Basilicata la percentuale si attesta sul 4,3%, in Calabria sull'8%, ma ciò che colpisce gli analisti è che le imprese straniere di società di capitale hanno una produttività molto alta, quindi si può parlare di "poli isolati di eccellenza".

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri

8,79%

La percentuale di imprese straniere presenti in Campania, un dato trainato dalla città di Napoli: 9,6% (sono 28.941 aziende estere su 300.414). Fa meglio solo Caserta: 12.055 su 97.496 (12,3%)

2,5%

La percentuale della Bat, cioè la provincia di Barletta, Andria e Trani, ultima per incidenza di imprese straniere in Italia. Al primo posto della classifica la provincia di Prato con il 32,7 per cento



Peso:2-57%,3-19%

Il presente documento non è riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

Le nuove rotte dell'internazionalizzazione

di Luigi Riva

L'accordo UE-Mercosur va letto ben oltre la dimensione commerciale tradizionale. L'elemento chiave non è soltanto l'apertura di un'area economica da circa 700 milioni di persone, ma la possibilità di costruire una nuova piattaforma transatlantica in cui beni, investimenti, tecnologia e servizi professionali si muovono in modo più integrato. Secondo la Commissione europea, entro il 2040 l'intesa potrebbe generare oltre 77,6 miliardi di euro di aumento del PIL europeo, fino a 50 miliardi di euro di export annuo aggiuntivo e sostenere fino a 600.000 posti di lavoro in Europa.

Per il management consulting italiano e per tutto il mondo dei servizi professionali questa opportunità è particolarmente rilevante ed è collegata all'evoluzione della consulenza, nei mercati maturi, da pura advisory a servizio di supporto alla trasformazione. In America Latina, e in particolare nei Paesi Mercosur, la domanda riguarda proprio questo: supporto a digitalizzazione, efficientamento industriale, compliance regolatoria, project management, procurement, ESG, organizzazione delle filiere e internazionalizzazione. Non è casuale che, nell'export extra-UE dei cosiddetti "other business services", la componente più rilevante sia oggi quella di legal, accounting and management consulting services, che nel 2024 ha rappresentato oltre il 27% sia delle esportazioni sia delle importazioni europee di questa categoria. Nello stesso anno le esportazioni extra-UE di "other business services" hanno raggiunto 385 miliardi di euro.

È in questo ambito che l'offerta italiana di servizi professionali può giocare una partita particolarmente importante. L'Italia non dispone solo di competenze verticali, ma di un modello distintivo di consulenza: più vicino all'impresa, più integrato con la manifattura, più abituato a lavorare nelle filiere. In altri termini, il management consulting italiano è meno astratto e più operativo. Sa entrare in fabbrica, nei processi, nella supply chain, nella governance di progetto. Questo approccio è particolarmente adatto ai mercati Mercosur, dove le imprese e le amministrazioni pubbliche non cercano soltanto "strategy paper", ma partner capaci di accompagnare trasformazioni concrete: reindustrializzazione, upgrade tecnologico, sostenibilità, formazione manageriale e apertura ai capitali internazionali.

L'accordo UE-Mercosur può aiutare in almeno quattro direzioni. La prima è la maggiore certezza regolatoria: il capitolo sui servizi ed establishment e gli allegati sui commitments definiscono in modo più ordinato le condizioni di accesso, riducendo parte dell'incertezza che oggi frena l'ingresso degli operatori europei. La seconda è la mobilità temporanea dei professionisti, perché il testo prevede discipline specifiche per business sellers, contractual service suppliers e independent professionals, rendendo più gestibile la presenza sul mercato senza richiedere subito un investimento pesante. La terza è l'accesso agli appalti pubblici, ambito cruciale per consulenza, ingegneria, advisory tecnico e servizi digitali: la Commissione europea sottolinea che le imprese UE potranno partecipare alle gare pubbliche Mercosur e che il solo procurement federale brasiliano supera 8 miliardi di euro l'anno. La quarta è il quadro più favorevole ai servizi abilitati dal digitale, in un contesto in cui UNCTAD rileva che i servizi digitalmente erogabili hanno accelerato e che l'Europa pesa per quasi due terzi dell'export mondiale di telecomunicazioni, informatica e informazione.

Il nodo cruciale è non confondere l'apertura del mercato con l'ingresso automatico nel mercato stesso. Nei servizi professionali, soprattutto quelli regolamentati, il vero tema resta il local content: non solo in ambito industriale, ma anche nella consulenza, sono decisivi elementi come il contenuto locale di competenze, la presenza stabile nel paese, la relazione istituzionale e la capacità di esecuzione. Nei Paesi Mercosur il mercato premia sempre più modelli di offerta che incorporano una componente locale: partner accreditati, team misti, formazione sul posto, presidio territoriale, adattamento normativo e, nei progetti pubblici o para-pubblici, integrazione con reti professionali locali. Anche quando gli accordi aprono formalmente le gare o i servizi, il successo competitivo dipende dalla capacità di presentarsi come soggetto che porta valore al sistema-Paese, non come semplice esportatore di ore-uomo dall'Europa.

Per i servizi professionali questo significa ripensare il modello di internazionalizzazione. Il paradigma vincente non è "entrare e vendere consulenza", ma costruire piattaforme ibride, attraverso un percorso a fasi successive. Prima fase: export di competenze su progetti specifici, so-

prattutto in ambiti come transformation, supply chain, ESG, procurement advisory, finance, cybersecurity, operations e change management. Seconda fase: alleanze con studi professionali, società di ingegneria, system integrator, università, centri tecnologici e camere di commercio. Terza fase: sviluppo di hub locali leggeri, capaci di combinare relazione, delivery e formazione. In questa logica, il local content non è un vincolo da subire ma una leva di posizionamento.

Le opportunità principali riguardano soprattutto tre segmenti. Il primo è il consulting a supporto delle filiere industriali italiane già presenti o in ingresso nel Mercosur: automotive, meccanica, energia, infrastrutture, agritech, foodtech, life sciences. Il secondo è il consulting per la modernizzazione del settore pubblico e dei grandi operatori regolati, dove servono project management office, procurement advisory, digitalizzazione dei processi, sostenibilità e risk management. Il terzo è il cross-border advisory, cioè tutti i servizi che accompagnano investimenti, M&A, compliance, fiscalità, organizzazione societaria, governance e accesso al credito. In questi spazi l'Italia ha un vantaggio competitivo specifico: sa offrire consulenza integrata a imprese medie, familiari, esportatrici e manifatturiere, cioè esattamente il tipo di tessuto produttivo che più facilmente può generare nuove traiettorie tra Europa e Sud America.

In questo quadro, il valore aggiunto dell'offerta italiana non sta soltanto nell'eccellenza tecnica. Sta nella capacità di tradurre la complessità in esecuzione. I servizi professionali italiani possono diventare il ponte tra accordo commerciale e risultati concreti, aiutando le imprese a leggere i mercati, strutturare partnership, costruire presenza locale, partecipare a gare, organizzare catene di fornitura e integrare sostenibilità e digitalizzazione in modelli di business scalabili. L'accordo UE-Mercosur, quindi, non va visto come una promessa astratta ma come un moltiplicatore di domanda qualificata per servizi professionali avanzati.

Per chi opera nella consulenza il mes-

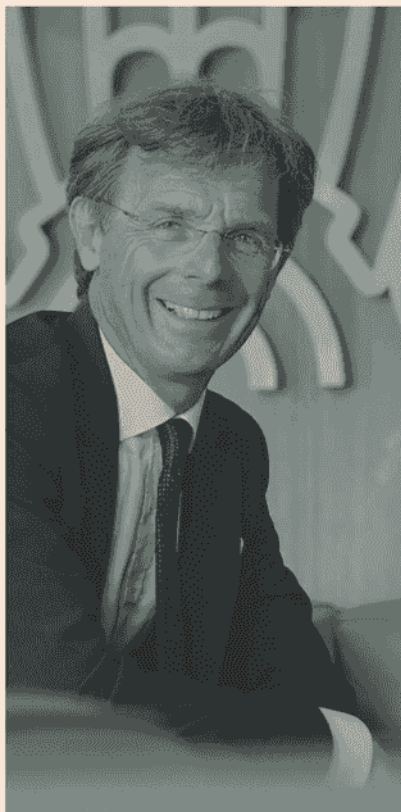


Peso: 4-79%, 5-42%

saggio è chiaro: si apre una stagione in cui la competitività non dipenderà solo dalla reputazione o dal prezzo, ma dalla capacità di unire visione europea e radicamento locale. È in questo spazio che il mondo dei servizi professionali italiani può smettere di essere un attore complementare e diventare uno dei veri architetti della nuova internazionalizzazione. (® Riproduzione riservata) 2

Più chiarezza e opportunità

Perché l'accordo UE-Mercosur interessa il management consulting italiano e tutto l'ambito dei servizi professionali



Biografia

Luigi Riva

Luigi Riva è presidente e fondatore di Strategic Management Partners e ricopre ruoli istituzionali in Confindustria come Presidente di Assoconsult e della Federazione Professioni & Management. Nella sua attività di consulente ha seguito numerosi progetti strategici e di implementazione di ingresso in nuove aree e di ridisegno dei principali processi aziendali per le maggiori aziende nazionali. Attualmente segue con particolare attenzione l'area di Strategy & Innovazione.



Peso:4-79%,5-42%

Il presente documento non è riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.



Peso:4-79%,5-42%

Il presente documento non e' riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

Il voto, gli effetti

HA VINTO ANCHE L'EUROPA

di **Paolo Valentino**

Il nostro lungo incubo europeo è finito. Dopo sedici anni nei quali ha trasformato l'Ungheria in una «democrazia illiberale» nel cuore d'Europa, Viktor Orbán subisce una sconfitta elettorale devastante e senza appello. A Budapest vince Péter Magyar, l'ussaro che ha scoperchiato il tetto dell'edificio orbaniano, mostrandone crepe, vizi e segreti inconfessabili. Sul Danubio soffia il desiderio di cambiamento di un Paese stanco della satrapia corrotta e asservita del tribuno sovranista.

A urne ancora aperte, la vittoria di Magyar appare completa. Nonostante il truffaldino sistema

elettorale cucito su misura per Orbán e il Fidesz, Tisza, il partito dello sfidante, ha infatti ottime probabilità di ottenere la maggioranza di due terzi nell'Országház, il Parlamento di Budapest, che gli consentirebbe di modificare la Costituzione.

Fin d'ora è chiaro che quella in Ungheria non è stata un'elezione, ma una rivoluzione. A partire dall'affluenza alle urne che ha sfiorato l'80%, la più alta partecipazione al voto dalla caduta del comunismo e un chiaro segnale che gli ungheresi hanno capito l'importanza della posta in gioco e hanno risposto a tono.

Il secondo dato rivoluzionario riguarda Viktor Orbán. È un destino

singolare, il suo, ritrovarsi nello stesso punto cronologico della parabola del potere, che segnò la fine dei suoi due mentori. Sedici anni durò il regno di Helmut Kohl. Sedici anni quello di Angela Merkel, grande protettrice prima di diventare nemica.

continua a pagina 36

LA VITTORIA NETTA DI MAGYAR RAFFORZA L'EUROPA, DOPO SEDICI ANNI SE NE VA L'UOMO DEI VETI L'IMPENNATA D'ORGOGGIO UNGHERESE

di **Paolo Valentino**
SEGUE DALLA PRIMA

Il tribuno magiaro ha scelto la strada del primo, andando di nuovo in battaglia per un quinto mandato. E ha fallito.

Come accadde per Kohl, il tempo non era più dalla sua parte. Lo si è visto in campagna elettorale, dove non ha più dettato l'agenda. Esaurita la carta di George Soros, che per anni era stato la sua testa di turco prediletta, ma ormai quasi centenario, Orbán si è inventato come nemico Volodymyr Zelensky, accusando l'Ucraina e gli alleati europei di voler trascinare Budapest in guerra. Ha battuto come mai prima la carta del nazionalismo magiaro, il mito dell'Ungheria martire della Storia sin dal Trattato del Trianon, che nel 1920 ridusse di due terzi il suo territorio.

Orbán ha chiamato in soccorso i leader sovranisti e amici, accorsi tutti insieme appassionatamente a dargli il loro appoggio, da Le Pen a Salvini, da Abascal a Wilders, passando per un'incauta Giorgia Meloni, con buona pace della neutralità pertinente a ogni governo nelle vicende elettorali di un Paese alleato. Dulcis in fundo, lui che Steve Bannon definì

«Trump before Trump», ha sfoggiato l'amico americano, JD Vance di persona e lo stesso Donald via cellulare, anche se «*I love Viktor*» è suonato più grido di disperazione che altro. Che tanta mobilitazione si sia rivelata inutile, è un segnale che va ben oltre i confini ungheresi: la campana del Castello di Buda suona per l'intero universo sovranista, dai Maga americani ai nazionalisti del Vecchio Continente, agli estimatori extra moenia, come Erdogan, Putin e Xi Jinping.

A Budapest e nelle provincie magiare, il vecchio refrain della memoria e della paura si è infranto contro quello della speranza, intonato da Péter Magyar. Il nome è un presagio, Pietro l'Ungherese, che ha illuminato la faccia nascosta dell'orbanismo: l'inflazione, la fine della crescita, la sanità a pezzi. Soprattutto la cor-



Peso: 1-9%, 36-22%

ruzione diffusa, endemica che abusa dei fondi europei, premia parenti ed amici, mentre impoverisce la maggioranza della popolazione. «È l'economia, stupido!», è stato il mantra dell'ussaro sul tetto, che in più viene dalle file di Fidesz e conosce perfettamente la grammatica, i riti e le debolezze del sistema Orbán. Non solo, Magyar ha saputo intercettare la voglia di voltare pagina in un Paese dove i più giovani non hanno mai conosciuto un altro leader oltre Orbán e per una volta tutta l'opposizione lo ha votato in massa anche senza amarlo.

In realtà non è solo l'economia ed è questo il vero interrogativo che pende sul vincitore. Magyar ha promesso di ripristinare lo Stato di diritto, restituendo contrappesi e controlli al sistema. Ha annunciato di voler riprendere il dialogo con Bruxelles, invece di abusare del diritto di veto che è stata l'arma impropria con cui Orbán ha ricattato per anni l'Unione. E non ultimo, ha detto di voler mettere un freno alla crescente influenza russa sul Paese, che Orbán ha letteralmente messo al servizio degli interessi di Putin. È il minimo indispensabile per sbloccare i 90 miliardi di euro di fondi euro-

pei, ossigeno puro per l'economia magiara. In questo senso a Budapest ha vinto anche l'Europa. Sul resto, Peter l'Ungherese è stato vago, rimanendo in parte un oggetto misterioso: ha evitato ogni accenno all'Ucraina, contrario com'è al suo ingresso nell'Ue. Non si è espresso sul voto all'unanimità, vero macigno al collo dell'Unione. Non ha detto nulla sul rispetto delle minoranze, da quelle etniche e quelle di genere, che Orbán ha perseguitato. Mentre non vuole rinunciare all'opzione di continuare a importare il gas russo. Sul fondo egli rimane un nazionalista ungherese. Resta che questa sera, a Budapest, si è consumata una nuova rivoluzione europea. Che un leader screditato e asservito a potenze straniere è stato mandato a casa. E che Peter Magyar, incarni «la magia che vive in ogni inizio» di cui parlava Herman Hes-



Peso:1-9%,36-22%

L'editoriale

UN PUNTO DI PARTENZA NON DI ARRIVO

Michele Marchi

Lo si è scritto più volte in queste settimane: le elezioni legislative ungheresi saranno un referendum sul futuro dell'Unione europea. Ebbene, i risultati sembrano confermare i sondaggi: dopo sedici anni Orban interrompe il suo dominio sull'Ungheria. A questo punto si spera davvero che Budapest smetta progressivamente di essere una spina nel fianco nel processo decisionale dell'Ue, innanzitutto a partire dall'indispensabile (...) *Continua a pag. 3*

L'editoriale

Un punto di partenza non di arrivo

Michele Marchi

(...) via libera al pacchetto di aiuti da 90 miliardi di euro all'Ucraina. In attesa di conoscere i numeri definitivi e di conseguenza di comprendere in che termini Peter Magyar potrà iniziare il suo processo di disarticolazione del sistema creato da Viktor Orban, si possono fare alcune considerazioni specifiche e alcune di carattere generale, più legate alle prospettive del processo di integrazione europeo.

La prima di queste è appunto strettamente legata alla proporzione della vittoria del partito conservatore ma filo-europeista Tisza. Una vittoria più o meno di misura significherà cambio di governo, ma non cambio di regime. Solo con una maggioranza vicina o superiore ai due terzi, come in questo caso, sarà infatti possibile mettere in piedi una vera e propria inversione di tendenza rispetto a quel modello di "democrazia illiberale" teorizzata e concretamente realizzata da Orban. Il caso polacco, con la vittoria del centrista e filo-europeista Tusk nel 2023, è la dimostrazione più lampante di quanto sia complicato,

in quel caso dopo il lungo dominio del Pis, riportare il sistema su livelli almeno accettabili di liberalismo in settori chiave quali la magistratura, la pubblica amministrazione, il sistema mediatico.

Il secondo punto di riflessione è connesso a quest'ultimo e riguarda le prospettive di un nuovo governo a guida Magyar. Questo conservatore, ex membro di Fidesz, è intenzionato ad imprimere una netta inversione di tendenza rispetto agli anni Orban, ma bisognerà capire in che termini e con quali tempi. Nel corso della campagna elettorale Magyar si è speso molto sui temi della stagnazione economica e della necessaria lotta alla corruzione. Ma il suo programma elettorale non prevede che Budapest rinunci alle importazioni energetiche dalla Russia, né ha messo in discussione il progetto di centrale nucleare affidato all'agenzia statale russa. Inoltre ha accuratamente evitato, vedremo se soltanto per ragioni tattiche, di porre al centro della sua campagna dichiarazioni troppo impegnative sulla questione ucraina. Quindi ottimo

il successo di Magyar per Bruxelles, ma questo deve essere considerato un punto di inizio di un'epoca nuova, non certamente un punto d'arrivo.

Il terzo elemento di riflessione ci porta ad allargare lo sguardo ai principali sponsor di Orban, individuando gli sconfitti di queste elezioni legislative accanto al Primo ministro uscente. Ebbene, i due veri perdenti sono da individuare a Mosca e a Washington. Per Putin viene meno un vero e proprio "agente" all'interno delle istituzioni europee, colui che non appena inaugurata la presidenza di turno dell'Ue nel luglio 2024 aveva fatto il suo primo



Peso: 1-3%, 3-22%

viaggio ufficiale al Cremlino, che si è speso dal febbraio 2022 per ostacolare i successivi pacchetti di sanzioni europee verso Mosca e colui che addirittura per il tramite del suo ministro degli esteri informava in tempi reali la diplomazia russa delle scelte di Bruxelles. La fine dell'era Orban è un duro colpo per l'autocrate del Cremlino. Allo stesso tempo è una sconfitta diretta per Donald Trump, giunto ad inviare il vicepresidente Vance per accompagnare l'amico Orban nei suoi ultimi comizi elettorali. Il "patriota" Orban, nella visione Maga, ha rappresentato la speranza di rovesciare un europeismo considerato degenerato e imbecille. Con il passo falso di Orban Trump perde il paladino della sua concezione di europeismo, un mix degenerato di autoritarismo ed etnonazionalismo identitari. Il trumpismo perde il suo porto più sicuro nel Vecchio Continente e addirittura il suo endorsement finale all'amico Orban sembra averne determinato il definitivo declino.

Una quarta considerazione riguarda la discontinuità ungherese

in chiave più propriamente europea. Nel momento in cui sembra possibile pensare ad uno spazio europeo senza Orban, a Bruxelles si deve prendere atto dei molti errori commessi anche nel recente passato e ripartire da questi per avviare un processo virtuoso. Prima di tutto riflettendo sul vero e proprio paradosso ungherese. Se oggi Budapest presentasse la propria domanda di adesione all'Unione non sarebbe in grado di soddisfare numerosi criteri per l'accesso: trasparenza dell'amministrazione pubblica, libertà giuridiche, garanzie per le opposizioni, controllo sui media, livello di corruzione, trasparenza nei processi decisionali, ecc... La lista potrebbe allungarsi e tutto ciò manterrebbe Budapest fuori dall'Ue. Ebbene, oltre un ventennio dopo lo storico allargamento del primo maggio 2004, si tratta di un bilancio accettabile per l'Unione europea? Tutto ciò dovrebbe essere un monito chiaro sia per i futuri allargamenti, sia per la gestione dei meccanismi di distribuzione dei fondi strutturali (sui quali Budapest ha prospere-

rato, per poi trasformarsi nella patria dell'antieuropeismo). Infine, come non sottolineare che l'uscita di scena di Orban toglie di mezzo un alibi spesso utilizzato dall'Ue per coprire inefficienze e incapacità di gestione rapida dei principali focolai di crisi. Da domani non sarà più possibile chiamare in causa Orban e la sua volontà di frenare coerenti iniziative sui decisivi dossier di politica estera e di difesa.

Il voto di Budapest è una boccata di ossigeno per un'Europa sempre più sola a sventolare il vessillo della democrazia liberale. Fare di questa inversione di tendenza ungherese un nuovo punto di partenza diventa ora un imperativo categorico per il Vecchio Continente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 1-3%, 3-22%

L'ANALISI

Usa senza strategia
il rischio escalation

STEFANO STEFANINI

Donald Trump incassa e rilancia. Niente accordo, passa al "blocco" americano di Hormuz, peraltro già "bloccato" - dall'Iran. Evidentemente il Presidente ha in mente qualcosa come «bloccare l'Iran per riaprirlo alla navigazione». Se, come e quando lo farà, sullo sfondo dello stallo diplomatico in Pakistan, non

è impresa da poco. Non si scomoda un vicepresidente degli Stati Uniti per farlo tornare a casa a mani vuote. -PAGINA 28

USA SENZA STRATEGIA
IL RISCHIO ESCALATION

STEFANO STEFANINI



Donald Trump incassa e rilancia. Niente accordo, passa al "blocco" americano di Hormuz, peraltro già "bloccato" - dall'Iran. Evidentemente il Presidente ha in mente qualcosa come «bloccare l'Iran per riaprirlo alla navigazione». Se, come e quando lo farà, sullo sfondo dello stallo diplomatico in Pakistan, non è impresa da poco.

Non si scomoda un vicepresidente degli Stati Uniti per farlo tornare a casa a mani vuote. Dopo una ventina di ore di negoziato. Ma non è stato un negoziato. Lasciando Islamabad, JD Vance ha lapidariamente commentato: «La delegazione iraniana non ha accettato le condizioni americane per mettere fine alla guerra». Se "prendere o lasciare" è effettivamente stata la linea che egli aveva tenuto durante i colloqui, l'esito negativo era scontato. I mediatori pakistani si affannano a far sapere che il canale Usa-Iran continuerà a rimanere aperto. Per ora, il cessate il fuoco non è stato ritirato - solo Netanyahu si è precipitato a dire che la guerra in Libano continua. Vedremo.

I negoziatori iraniani erano venuti a Islamabad non a Canossa. Erano venuti per trattare. Il controllo dello Stretto di Hormuz e le conseguenze che infligge ai Paesi del Golfo e all'economia mondiale compensavano abbondantemente il peso della sconfitta e dell'inferiorità militare. Per l'Iran erano piuttosto gli americani che dovevano accettare la nuova realtà - chiusura di Hormuz - creata dall'inizio della guerra e che metteva gli iraniani in condizione di chiedere anziché solo di costringerli a concedere. È una sicurezza dai piedi di argilla. La guerra ha un costo enorme per Teheran, isola e indebolisce l'Iran internazionalmente, tanto bene non farà al regime e ai pasdaran. Ma di qui a liquidare Teheran, professando disinteresse per un accordo «tan-



Peso: 1-4%, 28-31%

Il presente documento non è riproducibile, e' ad uso esclusivo del committente e non e' divulgabile a terzi.

to abbiamo vinto, li abbiamo sconfitti militarmente», come aveva appena detto Donal Trump sulla via di Miami per assistere al campionato mondiale di Arti Marziali Miste (Mma), c'è un abisso di sottovalutazione della Repubblica Islamica.

Al tavolo sedevano pertanto due controparti deboli per reciproca necessità di porre fine alla guerra, ma con forti leve in mano, militare gli Usa e Hormuz l'Iran. Le quali consentono di negoziare da posizioni di relativa parità: l'obiettivo è di far finire la guerra ma non a tutti i costi. Bilanciare strumenti di pressione e vulnerabilità, militari, economiche, politiche, in una trattativa così complessa richiede una strategia. Che non può essere soltanto bellica, di offesa americana e resistenza iraniana. L'Iran ce l'ha. Gli Usa, se ne può dubitare. Non fosse altro che per i continui cambiamenti di orizzonte della Casa Bianca. L'appena annunciato "blocco" dello Stretto, per il quale una decina di giorni fa aveva professato disinteresse – se ne occupino gli europei – è solo l'ultima inversione di rotta.

Teheran invece sa quello che vuole. Innanzitutto, salvare il regime, decapitato ma sempre lo stesso. Basta anche con le eliminazioni mirate ad opera soprattutto di Israele. Di qui la richiesta di garanzie di non essere nuovamente attaccati dagli Usa e/o da Israele. Come invece avvenuto nel corso delle due precedenti tornate negoziali Usa-Iran mediate dall'Oman, entrambe, l'anno scorso e a febbraio, interrotte dagli interventi militari israelo-americani. Di fiducia ce n'era già poca. Residuo zero. Terzo, infine, riparazioni economiche. Su questo terreno, Teheran ha le carte più forti grazie alla chiusura di Hormuz.

Con Hormuz, ha posto un inaccettabile ricatto alla navigazione. La ragione è furiosa, ed estremamente preoccupata ove mai nel negoziato spuntasse qualche concessione sul diritto di imporre pedaggi o controlli. Sultan Al Jaber, potentissimo ministro dell'Energia degli Emirati e ad dell'Abu Dhabi National Oil Company, è andato direttamente al punto: «Non è mai stata prerogativa dell'Iran chiudere o limitare lo Stretto». Questa linea va sostenuta a spada tratta anche dall'Europa – non confondiamola con la guerra di Usa e Israele. Non sappiamo se Teheran si rende conto che dovrà rinunciare al controllo dello Stretto dopo averlo usato come potente arma negoziale, come sta facendo. Per ottenere in cambio non tanto riparazione per danni, anche quella una pia illusione, quanto forse rimozione o alleggerimento delle sanzioni. In un accordo finale. Se e quando ci si arriverà.

Ma per questo accordo è indispensabile che Washington si faccia chiarezza su cosa vuole ottenere da questa guerra, scelta non provocata. Smantellamento del programma nucleare, impegno a non perseguirlo, limitazioni alle capacità missilistiche balistiche e abbassamento del sostegno regionalmente destabilizzante a Hezbollah e altre milizie sciite, sono i temi che erano già sul tavolo del negoziato di febbraio, interrotto dall'attacco israelo-americano. Vi si è aggiunta con drammatica urgenza la questione di Hormuz. Prima non c'era. La guerra ha così rafforzato la posizione iraniana. Strategia senza risparmio di colpi? Ispirata dall'esibizione di arti marziali cui assisteva anche Marco Rubio, quindi il vertice della diplomazia trumpiana? Mentre a Islamabad JD Vance, reduce da quello che stamattina, conti in corso, sembra un insuccesso di campagna elettorale pro-Viktor Orbán, incassava un nulla di fatto. Tempi duri per Donald e Maga. Purtroppo anche per il resto del mondo che farà un'enorme fatica a liberarsi dalle conseguenze di una guerra all'Iran, iniziata con leggerezza, sufficienza e senza strategia d'uscita. —



Peso: 1-4%, 28-31%