



Proto indagato per truffa e agiotaggio

La procura di Milano ipotizza i reati di truffa e agiotaggio nell'inchiesta a carico del finanziere Alessandro Proto (in foto). Secondo indiscrezioni, inoltre, si sta valutando anche l'ipotesi di bancarotta. Nell'ambito dell'indagine si cerca di fare luce a tutto campo sull'attività del tra-

der oltre che sulle sue comunicazioni al mercato riguardo società quotate. Analizzando i suoi comunicati si riscontrerebbero quelle che dagli inquirenti vengono definite delle «mezze verità». Inoltre, da quanto emerge non sarebbero veritiere anche le comunicazioni da lui

inoltrate al mercato sulle offerte per l'acquisto di quote in Unicredit, Rcs, Mediobanca e Fiat, oltre che di quote in Mps. «Non ho neanche fatto in tempo a ufficializzare la mia candidatura nel Pdl che già arrivano notizie false, infondate e diffamatorie» ha replicato ieri Proto.

VENEDÌ 23 NOVEMBRE 2012

Saipem, contratti per 800 mln \$

Il gruppo firma deal nell'E&C onshore in Messico e Australia. Bene il titolo

Nuova tornata di contratti per Saipem. La controllata dell'Eni ha firmato un contratto in Messico e ha negoziato variazioni in un deal E&C onshore in Australia. Il tutto, per oltre 800 milioni di dollari. In Messico, Transportadora de Gas Natural de Norte-Noroeste (società interamente controllata da Transcanada) ha assegnato a Saipem un contratto di tipo epc per un gasdotto che collegherà El Encino, situato nello Stato di Chihuahua, a Topolobampo, nello Stato di Sinaloa sulla costa occidentale del Messico.

Il contratto comprende ingegneria, approvvigionamento e costruzione di un gasdotto del diametro di 30 pollici e della lunghezza di circa 550 chilometri, e di due stazioni di compressione che verranno installate lungo il percorso. La condotta avrà una capacità di 670 milioni di piedi cubi di gas naturale al giorno. Il progetto verrà completato nel primo trimestre del 2016.

In Australia, Saipem ha negoziato con Santos Gng un incremento dello scopo del lavoro nell'ambito dell'attuale sviluppo del progetto Santos Gas Transmission Pipeline, nel Queensland. Il nuovo incarico comprende ingegneria, approvvigionamento e costruzione di un tunnel sottomarino con parziale rivestimento interno per l'attraversamento delle aree paludose tra la Gladstone State Development Area (GSDA) e l'isola di Curtis.

Questo tunnel, che avrà un diametro di 3,4 metri, servirà come canale per il passaggio del gasdotto di 42 pollici di diametro e lungo 420 chilometri che trasporterà il gas naturale estratto da bacini carboniferi verso l'impianto per la liquefazione del gas, presso l'isola di Curtis. I lavori saranno completati in 20 mesi. Alla luce delle nuove commesse, ieri l'azione a Piazza Affari ha brindato ai nuovi contratti e chiuso in rialzo del 1,85% a 33,11 euro.

Non ha avuto impatto dunque la revisione di Cheuvreux che ha tagliato le stime di eps 2013 e 2014 rispettivamente del 5% e 4% e ha ridotto il target price da 41 a 39 euro confermando il rating selected list.



Paolo Scaroni Imago

Cnh dice sì a Marchionne Fiat Industrial sbarca a NY

La società Usa ha accettato l'offerta migliorativa. Via alla fusione e alla doppia quotazione. Plauso degli analisti: «Bene il taglio dei costi. La liquidità sarà migliore»

SOFIA FRASCHINI

Cnh dice sì a Fiat Industrial e Marchionne porta a casa la fusione col gruppo americano. E il plauso del mercato che ieri ha premiato il titolo a Piazza Affari (+1,49% a 8,52 euro), e in prospettiva, iniziato a valutare le potenziali sinergie.

Ieri, secondo i tempi previsti, lo *Special Committee* del cda di Cnh Global ha giudicato favorevolmente la seconda proposta di integrazione strategica alle condizioni indicate il 19 novembre 2012 ed ha dato istruzioni ai propri advisor di negoziare la documentazione contrattuale sulla base di questa offerta. «Siamo soddisfatti della decisione con cui lo *Special Committee* ha giudicato favorevolmente l'offerta definitiva e migliorativa sui termini e condizioni della proposta fusione. Tuttavia - ha spiegato l'ad Sergio Marchionne - rimane del lavoro da completare sia nei prossimi giorni per finalizzare la documentazione contrattuale, sia nei mesi a venire per implementare l'operazione e sottoporla all'approvazione degli azionisti». L'operazione consentirà ora a Cnh di avviare le procedure per pagare il dividendo straordinario agli azionisti di minoranza entro la fine di quest'anno. L'ultima offerta di Fiat Industrial implica la fusione di Fiat Industrial e di Cnh in una società di nuova costituzione con sede in Olanda, in cui gli azionisti di Cnh riceveranno 3,828 azioni di NewCo per ciascuna azione Cnh da loro detenuta e gli azionisti di Fiat Industrial riceveranno una azione di NewCo per ogni azione di Fiat Industriale. I soci di Cnh, in base all'offerta, riceveranno anche un dividendo straordinario di 10 euro per azione pri-



Imago

ma della fusione. «Riteniamo che la notizia sia molto positiva per Fiat Industrial visto che la fusione con Cnh e la quotazione sul Nyse dovrebbero migliorare la liquidità del titolo e adeguare la propria valutazione a quella dei concorrenti di riferimento» hanno commentato ieri gli analisti di Banca Akros confermando il rating buy e il target price a 10,5 euro.

Fiat Industrial ritiene che l'operazione renderà il gruppo più attraente per gli investitori internazionali (la newco

dovrebbe essere quotata al Nyse e a Milano), migliorerà il profilo di credito di entrambe le società e consentirà risparmi annui per 150 milioni di euro in oneri finanziari. Un obiettivo considerato molto sfidante alla luce di un debito industriale lordo di 9,1 miliardi e di un costo di quasi 0,29 miliardi di dollari per i dividendi di Cnh e che ha spinto gli analisti di Kepler a confermare il rating hold e il target a 8 euro. Ieri hanno beneficiato dell'accordo anche Fiat (+1,48%) ed Exor (+2,84%).

PUNTO DI VISTA

Di padre in figlio: ecco le imprese che battono la crisi

STEFANO BELLAVITA*

Secondo l'Osservatorio Aub, realizzato da UniCredit e Bocconi, sono le aziende familiari a resistere meglio ai colpi della recessione, registrando una crescita media del 7%

«È cominciato tutto da lì, dagli insegnamenti di mio padre Rodolfo, e ora tocca ai miei figli». Sono queste le parole con cui Carlo de Benedetti, per 40 anni alla guida del gruppo Cir-Espresso, ha commentato il passaggio del testimone della presidenza della holding al figlio Rodolfo. Tutto è cominciato, per De Benedetti, come in tutte le imprese a carattere familiare, dagli insegnamenti del padre, una figura di guida e di manager per assorbire e respirare l'aria dell'azienda, della società, nata o comunque cresciuta grazie alla passione e alle intuizioni di colui che, fino a quel giorno, l'ha condotta. Sono i padri «i wealth builder», i fondatori-manager, che concentrano funzioni e poteri da affidare ai «wealth manager», quei figli a cui spetta il compito di gestire la ricchezza creata in passato, sotto ovviamente l'occhio severo del fondatore. Perché non è scontato, né dovuto, il passaggio generazionale anche quando è meticolosamente pianificato: eppure i numerosi studi e osservatori che in questi anni si sono sempre più spesso soffermati sul fenomeno dimostrano che, se ben gestito, il momento della successione si rivela snodo vitale per il futuro di queste imprese, vero e proprio fatto-

re di successo rispetto alle aziende ad azionariato diffuso. Recenti studi mostrano come in Europa le aziende familiari registrino una netta sovraperformance a 3, 5 e 10 anni. In particolare a 10 anni, lo scarto positivo - in termini di performance di borsa - è del 60% per tutti i livelli settoriali, determinando così un sensibile aumento del peso di queste aziende nell'indice di borsa europea. Se si analizzano poi i fattori che definiscono questa «ultra» performance si scoprono che alcune caratteristiche intrinseche di queste aziende sono elementi vincenti: hanno bilanci più solidi che consentono maggiore indipendenza dai movimenti di borsa e la possibilità di lanciarsi in spese e investimenti più consistenti e anticiclici. Sono più flessibili perché grazie all'iter decisionale più snello possono reagire con rapidità e cogliere le opportunità di acquisto quando si presentano sul mercato. Infine hanno una visione di lungo periodo perché per loro natura hanno un reale approccio patrimoniale che assicura allineamento fra interessi dell'azienda e quelli degli azio-



nisti. Caratteristiche che pesano e che dimostrano come le quasi 4.000 aziende a conduzione familiare in Italia conseguano risultati migliori sia sotto il profilo della redditività operativa sia della redditività del capitale. Secondo l'Osservatorio Aub, realizzato da UniCredit, Bocconi e l'Associazione delle aziende familiari, sono loro a resistere ai colpi della crisi, mantenendo più basso il livello dell'indebitamento e registrando una crescita del 7% superiore all'insieme delle aziende non familiari. Queste indicazioni ci vengono confermate anche dalle performance delle aziende familiari che hanno partecipato alla IV edizione del premio «di Padre in Figlio» che premierà il 24 novembre presso la Borsa Italiana il miglior passaggio generazionale in Italia. Se sul fronte delle performance il modello di business familiare ottiene la sua rivincita rispetto al più popolare modello della multinazionale occorre però soffermarsi su una condizione necessaria per il suo successo il cui raggiungimento è ricco di ostacoli, preconcetti e impedi-

menti. Questa condizione, punto di forza e debolezza della sua struttura, si concretizza con l'avvento della successione, il passaggio generazionale. Anche in questo caso la storia della famiglia De Benedetti ci offre uno spunto di riflessione: ai vertici dell'azienda Rodolfo de Benedetti si sostituisce al padre, affiancato da un Amministratore Delegato, Monica Mondardini, manager di grande fiducia dell'azionista, ma estranea alla famiglia. Un manager esterno, dunque, che affianca e non sostituisce il «wealth manager», un innesto di modello multinazionale nell'azienda a conduzione familiare per un modello ibrido, ma quanto mai vincente. Se, infatti, da un lato costituisce un elemento di forza dell'Azienda il potere decisionale concentrato nelle mani di colui che meglio conosce il prodotto e il suo mercato, per contro lo stesso fattore può essere un elemento di rischio, per la mancanza di un confronto e dialogo con persone esterne alla società. In tal modo, invece, la continuità fra passato, futuro e presente è assicurata in modo «generazionale», il passaggio avviene con successo grazie anche al supporto di un innesto esterno, capace di equilibrare i rapporti della conduzione familiare, garantendo il successo di performance e struttura dell'azienda.

*Managing director di Eidos Partners