

Finanza & Mercati

PARTERRE

GENNAIO-AGOSTO

Banche, +296% il gettito per interessi sui depositi

Nei primi otto mesi di quest'anno è aumentato del 296,4% il gettito per lo Stato legato alle imposte sui rendimenti dei depositi e per il quale gli istituti di credito svolgono la funzione di sostituto di imposta. Il contributo per le casse pubbliche nel periodo è pari a 4,28 miliardi contro poco più di un miliardo nello stesso periodo del 2023.

L'incremento di questa voce è dovuto all'aumento della remunerazione per i depositi dei clienti conseguente alla salita dei tassi di interessi. In qualche modo è una cartina di tornasole del fatto che le banche italiane hanno aumentato anche gli interessi passivi e non solo quegli attivi.

Nel corso dei primi otto mesi del 2024 sono aumentate, come è noto, le entrate per lo Stato, con un incremento di 23,3 miliardi sul 2023, sia per le imposte dirette che per quelle indirette. Le imposte dirette sono cresciute tre volte di più rispetto a quelle indirette: circa 17 miliardi contro 6,4 miliardi.

Tra i tributi diretti c'è l'Ires, con un aumento di gettito di 2,69 miliardi (+9,7%), voce nella quale c'è anche la quota pagata dalle banche. L'Irpef è salita di 10,7 miliardi (+7,4 per cento). In aumento tra l'8 e il 9 per cento le ritenute sui dipendenti del settore pubblico e del settore privato, a dimostrazione probabilmente del fatto che ci sono stati anche adeguamenti salariali, tra i quali quelli del settore bancario. (L.Ser.)

PRIVATE EQUITY

Ambienta sceglie l'advisor per cedere Namirial

Ambienta studia la cessione di Namirial. È in fase di definizione la scelta di un advisor finanziario da parte del gruppo fondato da Nino Tronchetti Provera, incarico finalizzato alla vendita della controllata. Il processo su Namirial dovrebbe iniziare nella seconda metà del 2025 e attirare l'interesse di grandi private equity. L'operazione potrebbe avere una valutazione di un miliardo di euro.

Fondata nel 2000 a Senigallia (in provincia di Ancona), Namirial (140 milioni di fatturato) è leader nel software e nei servizi fiduciari digitali. Proprio Ambienta, asset manager europeo focalizzato sulla sostenibilità ambientale, ha rilevato il controllo di Namirial nel 2020 e ha poi promosso la crescita dell'azienda sia in modo organico sia tramite acquisizioni. (C.Fe.)

OPERAZIONE DA 36 MILIONI

XFarm, nuovo round e più spazio al fintech

Insurtech e fintech entrano in fattoria. XFarm Technologies, attiva nell'agritech (con una piattaforma digitale che oggi "copre" 7 milioni di ettari in tutto il mondo per 450 mila ettari agricole), chiude un Serie C da 36 milioni e punta a estendere i servizi nella gestione del credito e dei rischi, oltre che ad allargare la dimensione internazionale. A guidare il round, l'Impact Growth Fund di Partech. Nel lotto anche Swisscom Ventures, United Ventures e gli istituzionali dei round precedenti, mentre debutta Mouro, veicolo focalizzato su opportunità di investimento nel fintech. Allo studio la creazione di una nuova divisione dedicata proprio a quest'ambito. (M.Me.)

I TITOLI DELLA UE

Eurobond a valanga: richieste per 166 miliardi

11

MILIARDI DI EURO
L'ammontare di titoli assegnati ieri dalla Ue

Valanga di richieste anche per gli Eurobond. La Commissione europea segue la scia del Tesoro italiano e colloca titoli per 11 miliardi di euro nella sua nona operazione sindacata per il 2024, ottenendo per le due tranches di titoli a 3 e 15 anni richieste per circa 166 miliardi. L'operazione ha riguardato un'emissione con scadenza dicembre 2027 per 5 miliardi a un tasso del 2,506% e una con scadenza ottobre 2039 per ulteriori 6 miliardi al 3,227%, che sono state sottoscritte rispettivamente 16 e 14 volte l'ammontare assegnato. I proventi della transazione saranno utilizzati per finanziare i programmi politici della Ue, in particolare nel contesto del programma NextGenerationEU e del sostegno all'Ucraina. Con questa operazione la Commissione ha emesso circa 44 miliardi del suo obiettivo di finanziamento di 65 miliardi per la seconda metà del 2024. (Ma.Ce.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,2 miliardi

LA RACCOLTA DI AZIMUT

Il Gruppo Azimut ha registrato a settembre una raccolta netta di 1,2 miliardi di euro, oltre 1 miliardo dei quali indirizzato verso soluzioni gestite. La

raccolta netta totale da inizio anno ammonta così a 12,5 miliardi, mentre le masse totali comprensive del risparmio amministrato hanno raggiunto un nuovo record di 106,1 miliardi.

Per Leonardo alleanze in Europa e forte focus sul rischio cyber

Difesa

L'Ad Cingolani: «Vogliamo crescere a doppia cifra nel mercato del cyber»

Il gruppo guarda allo spazio: «Parliamo con Thales della futura Space Alliance»

Gianni Dragoni

Leonardo in manovra nelle alleanze europee, dagli armamenti terrestri con Rheinmetall a una nuova «Space alliance» con la francese Thales nella quale potrebbe entrare anche Airbus.

Al salone Cybertech Europe i vertici del gruppo dell'aerospazio e difesa, l'a.d. Roberto Cingolani e il condirettore generale Lorenzo Mariani, ieri hanno dato queste indicazioni, mentre lo scenario lunare del quartiere Eur, che ospita la manifestazione, è stato animato da scontri tra collettivi universitari Pro palestina e un robusto presidio di polizia.

Strade chiuse, poliziotti e blindati hanno tenuto i manifestanti a distanza di 300 metri dalla Nuvola, sede del convegno in cui c'è una presenza di aziende israeliane, obiettivo della protesta dei «Pro Pal». Un cameraman è stato ferito alla testa dal lancio di bottiglie.

La protesta non ha modificato

l'agenda dell'a.d. di Leonardo. «Faccio il mio lavoro», ha risposto Cingolani a una domanda sulla manifestazione. L'ex Finmeccanica punta sulla crescita nella cyber, la protezione dagli attacchi informatici, un'area sviluppata soprattutto nel «Soc» di Chieti. La cyber rappresenta poco più di 400 milioni di euro sui 16,8 miliardi di ricavi del gruppo attesi quest'anno.

«Ci aspettiamo di crescere a doppia cifra nel mercato del cyber nei prossimi anni, con l'obiettivo - ha detto Cingolani - di diventare un attore chiave europeo focalizzato sulla difesa, lo spazio e le organizzazioni strategiche nazionali e internazionali».

Il gruppo sta lavorando a un'acquisizione. Secondo fonti confidenziali è in fase avanzata il dossier che riguarda una piccola azienda italiana di cybersecurity. «Stiamo andando avanti», ha detto Cingolani al Sole 24 Ore.

Altro tema caro all'ex ministro del governo Draghi è lo spazio. «Stiamo parlando con Thales della futura Space Alliance, abbiamo comunicato quello che c'è nel nostro piano industriale». Cingolani ha confermato l'interesse per coinvolgere Airbus, che ha avviato colloqui con Thales per razionalizzare le attività nei satelliti, in forte perdita per entrambe. Su Airbus ha risposto: «C'è un lavoro a livello di team tecnici per ora».

«Lo spazio è il tema dove le discussioni sono più vive. Leonardo beneficia dell'essere stato precursore. Noi siamo nell'unica joint venture nello

Armamenti: pronti alla firma gli accordi finali per la nascita della JV con Rheinmetall

spazio che c'è sul mercato con Thales», ha spiegato il condirettore generale di Leonardo, Lorenzo Mariani. «Esiste un tema di consolidamento europeo. Si sta ragionando su come interfacciarsi con altri attori, Airbus è il primo e come eventualmente far evolvere l'alleanza per lo spazio per intercettare i bisogni del mercato che non sono quelli di 20 anni fa».

Mariani ha confermato l'obiettivo di firmare entro questo mese gli accordi finali per la nascita della JV con la tedesca Rheinmetall per gli armamenti terrestri, che dovrà gestire i contratti per la produzione di carri armati e cingolati di fanteria per l'Esercito italiano, del valore stimato di circa 23 miliardi. «È in avanzatissima fase, abbiamo trascorso l'estate a negoziare i termini dell'accordo: l'obiettivo è quello di firmare entro ottobre». La base industriale saranno i prodotti tedeschi Panther e Lynx, che saranno "italianizzati". Secondo Mariani, gli accordi prevedono «un buon equilibrio di poteri», probabilmente un a.d. di Leonardo e un presidente indicato dai tedeschi.

Sulle difficoltà di Boeing, che impattano sulle aerostutture, il gruppo - ha detto Mariani - ha preso «posizioni molto ferme» che «ci hanno portato già a rivedere alcuni degli accordi storici con Boeing con un vantaggio significativo per Leonardo». Per stabilimenti come Grottaglie «viene messa in campo una diversificazione verso il militare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



AERONAUTICA

Boeing, a settembre consegnati 33 aerei

Boeing ha consegnato 33 aerei a settembre un numero in calo rispetto ai 40 di agosto. Sulla produzione pesa lo sciopero iniziato a metà settembre dei 33 mila operai degli stabilimenti della costa occidentale Usa. Tuttavia, le consegne dello scorso mese sono superiori di 6 unità rispetto allo stesso mese del 2023 a causa delle difficoltà legate alla correzione di un difetto di fabbricazione. Nello stesso mese Boeing ha inoltre raccolto 63 ordini tra cui 54 737 Max.

Senior crolla in Borsa (-18%) sullo stallo aeronautico

Ingegneria

La crisi di Boeing e la frenata Airbus mandano ko i fornitori aeronautici

Mara Monti

Le ricadute dei ritardi di Boeing e di Airbus si stanno facendo sentire sui fornitori di produttori aeronautici. È il caso della società inglese Senior, fornitore di componenti aerospaziali che sta accusando la forte riduzione nella domanda da parte di Airbus e di Boeing a causa dei problemi legati alla catena di approvvigionamento e allo sciopero in corso alla Boeing che sta paralizzando il costruttore statunitense di aerei.

Alla City di Londra il titolo della Senior ha subito un calo del 18% durante le contrattazioni, il più forte da agosto 2020, toccando il punto più basso dall'inizio dello scorso anno. In risposta al rallentamento nelle commesse Senior, che ha sede a Londra, taglierà i posti di lavoro e ridurrà le spese per contenere i costi, ha comunicato la società in una nota.

Mentre la produzione del 737 Max, cavallo di battaglia della Boeing, è colpita da uno sciopero dei lavoratori negli stabilimenti dell'area di Seattle, entrato ormai nella quarta settimana, anche la produzione di Airbus è in ritardo con la tabella di marcia. Di conseguenza i fornitori di Airbus ridurranno «significativamente» le consegne nel quarto trimestre di quest'anno, prima di tornare alla normalità nel secondo trimestre del 2025. «Stiamo facendo tutto il possibile per mitigare i problemi che stiamo at-

tualmente affrontando», ha dichiarato l'amministratore delegato della Senior, David Squires, aggiungendo che i problemi sono «di natura temporanea» e di essere fiducioso che il prossimo anno ci sarà un miglioramento.

Il ceo di Senior David Squires: «Stiamo facendo tutto il possibile per mitigare i problemi»

Nel frattempo l'obiettivo annuale di Airbus, che era già stato ridotto, è diventato sempre più improbabile, dal momento che le consegne di settembre hanno lasciato all'azienda europea un gap per gli ultimi tre mesi che sarà difficile da colmare: secondo quanto riferisce Bloomberg, nel mese di settembre Airbus dovrebbe avere consegnato alle compagnie aeree circa 50 aerei portando il numero da inizio anno a 500, lasciando ad Airbus un gap di 270 unità verso il suo obiettivo annuale di 770 consegne. Sebbene il ritmo tenda ad aumentare verso la fine dell'anno, per centrare il target Airbus dovrebbe consegnare più aerei in ciascuno degli ultimi tre mesi quanti ne abbia consegnati finora nel 2024. A giugno il più grande costruttore di aerei del mondo è stato costretto a ridurre l'obiettivo a 770 dagli 800 precedenti, citando le persistenti carenze della catena di fornitura. Il costruttore europeo di aerei da tempo lamenta il fatto che la catena dei fornitori faticosi a ripartire per i danni provocati dalla pandemia che ha sconvolto il settore e costretto i produttori di componenti a tagliare i posti di lavoro e le spese per preservare la liquidità, come nel caso della Senior. La carenza nelle consegne di aerei sta pesando sulle compagnie aeree, che non ricevono gli aerei ordinati costringendole a far volare i modelli più vecchi più a lungo o a ridurre alcune rotte.

Officina Stellare, nuove alleanze in Usa

Officina Stellare, nuove alleanze in Usa

Space Economy

Sigla una joint venture con il gruppo Skyloom Global Corporation

Matteo Meneghello

Officina Stellare rafforza le sue connessioni con il mercato spaziale nordamericano e punta a portare in Italia le best practices a stelle e strisce mettendo a terra una joint venture con Skyloom Global Corporation, società pioniera nei servizi di trasporto dati spaziali multi-orbita e nelle tecnologie di comunicazione laser.

Le parti hanno annunciato la firma di una lettera d'intenti non vincolante per la costituzione di una joint venture denominata Skyloom Europe. Officina stellare punta in questo modo a replicare in Italia il modello produttivo già sperimentato con successo dal

partner americano in Colorado. Lo scopo della joint venture è realizzare un impianto produttivo ad elevata capacità, destinato alla realizzazione di terminali ottici di volo per applicazioni di intersatellite link terra-orbita ed orbita-orbita, sia ordinarie che criptate.

L'infrastruttura industriale che si insedierà in Veneto, vicino al quartier generale di Officina Stellare, sarà come detto simile a quella già collaudata di Skyloom, la cui produzione è destinata sia ai programmi di sviluppo di comunicazione ottica dell'Sda (Space Development Agency) americana, sia ad altri clienti internazionali, istituzionali e commerciali.

Positiva ieri a Piazza Affari la reazione alla notizia, con il titolo di Officina Stellare che ha guadagnato oltre il 5%, superando quota 11 euro.

«L'apporto alla JV dei partner Officina Stellare e Skyloom Global Corp - si legge in una nota - avverrà rispettivamente con risorse finanziarie ed in natura, attraverso il conferimento di know how e tecnologie, nelle modalità che ver-

L'obiettivo è un impianto produttivo destinato alla realizzazione di terminali ottici di volo

ranno definite successivamente. Oltre alla produzione di massa dei prodotti già esistenti, la società sarà operativa nello sviluppo di nuove soluzioni con un'area dedicata all'attività di R&D proprietarie mirate, in particolare, alla realizzazione di nuovi prodotti di comunicazione ottica sicura».

Il piano di sviluppo della JV prevede un futuro posizionamento come nuovo fornitore per il mercato internazionale e in particolare europeo, colmando un gap esistente nella supply chain continentale. La roadmap prevede inoltre, nel medio termine, l'evoluzione da azienda di prodotti ad azienda di servizi di telecomunicazioni e connettività.

Officina Stellare, quotata su Egm, ha chiuso il primo semestre con un valore della produzione di 11,4 milioni, in crescita del 39% sul dato della prima metà dell'anno scorso; l'Ebitda è stato di 2,4 milioni, in calo del 13%, in diluizione rispetto all'anno scorso (l'incidenza sul valore della produzione è scesa dal 34% al 21 per cento).

© RIPRODUZIONE RISERVATA