

**PIMCO**  
pimco.it

**MANIFATTURA E CONSUMI**  
**IL PIL STA CORRENDO:  
I BUONI MOTIVI  
PER TORNARE  
A INVESTIRE E SPENDERE**  
di **Di Vico, Fubini, Mingardi** 10, 11, 12

**ANNALISA BOTTER**  
**«IL VINO TRICOLORE  
DEVE E PUÒ VINCERE  
SUI MERCATI  
INTERNAZIONALI»**  
di **Anna Di Martino** 26



**IMMOBILI & RISPARMIO**  
**DA CORTINA A LIVIGNO  
DAL LAGO AL MARE  
PREZZI E OCCASIONI  
PER LE SECONDE CASE**  
di **Gino Pagliuca** 32, 33

**PIMCO**  
pimco.it

Risparmio, Mercato, Imprese  
**L'Economia**  
del **CORRIERE DELLA SERA**

LUNEDÌ  
**2.08.2021**  
ANNO XXV - N. 30  
economia.corriere.it

**LA RIVINCITA  
DEL CONTANTE  
UNA RISERVA  
CHE NON AIUTA  
LA CRESCITA  
(E NOI)**

Aumentano i pagamenti digitali  
ma si diffonde il cash  
anche come investimento  
nonostante inflazione e tassi bassi

di **Ferruccio de Bortoli**  
con articoli di **Massimo Gaggi**  
e **Daniele Manca** 2, 3, 4, 9

**Lodovico  
Camozzi**  
Ceo del gruppo  
Camozzi

**DIETRO LE QUINTE  
BANCHE E BANCHIERI  
IN MOVIMENTO  
CON UNICREDIT-MPS  
RIPARTE IL RISIKO  
LE CONTROMOSSE  
DI BPM E BPER**

di **De Biasi, Fubini, Massaro, Righi** 6, 7, 8, 9

**IL NUOVO QUARTIER GENERALE  
CAMOZZI: «PUNTIAMO  
SU MILANO INDUSTRIALE  
CON ROBOT E RICERCA  
NEGLI IMPIANTI  
DELLA EX INNOCENTI  
E DELLA LAMBRETTA»**

di **Daniela Polizzi** 15

**FARMACEUTICA E LEADERSHIP  
CHIESI: REGOLE CHIARE  
E PATTI TRA LE AZIENDE  
LO SVILUPPO SI FA COSÌ**

di **Alessandra Puato** 23

**PORTAFOGLI SOSTENIBILI  
CON L'IMPACT SI GUADAGNA**  
di **Fieremilto Gada** 35

**Buone  
vacanze  
ai lettori**  
«L'Economia»  
torna in edicola  
il 23 agosto

Distribuito con il Corriere della Sera, non vendibile separatamente. Poste Italiane Sped. in A.P. DL 3533/2003 conv. L.46/2004 art. 1, c.1 DCB Milano

**DIAMO AI PROGETTI L'ECCELLENZA CHE MERITANO**

**Hard Rock Cafe**,  
per la sua sede di Roma in Via Veneto,  
da sempre iconica strada per la "dolce vita",  
ha scelto **Mitsubishi Electric**  
per la realizzazione di sistemi per il  
riscaldamento e raffrescamento d'aria  
e la produzione di acqua calda sanitaria.

**HARD ROCK CAFE (Roma)**

**Mitsubishi Electric** è sempre più coinvolta  
in prestigiosi e avveniristici progetti,  
grazie alla qualità delle sue soluzioni tecnologiche  
e ad un'ampia gamma di servizi dedicati  
pre e post vendita.  
Oggi è il partner ideale perché ha a cuore  
non solo il **rispetto ambientale**,  
ma anche il **risparmio energetico** che si traduce  
in una significativa riduzione dei consumi.  
Per un clima ideale, ogni giorno di più.

**DE SANCTIS  
COSTRUZIONI**

**HARD ROCK  
CAFE**  
ROME

**MITSUBISHI  
ELECTRIC**  
CLIMATIZZAZIONE

Patti territoriali fra aziende per lo sviluppo sostenibile delle città, progetti con le istituzioni, tempi brevi nei processi, formazione continua. Sono le leve del futuro secondo l'imprenditore emiliano

# ALLEANZE (VERDI) E REGOLE CHIARE LA RICETTA DI CHIESI

di **Alessandra Puato**

**A**lleanze territoriali fra imprese per avere città e luoghi di lavoro più vivibili; e regole certe per gli imprenditori, a partire dalla giustizia. È la ricetta per il Paese di Alessandro Chiesi, chief commercial officer del gruppo farmaceutico Chiesi di Parma. «Si porti avanti in fretta la riforma Cartabia per accelerare i tempi dei processi — dice —. Gli investitori non accettano i tempi lunghi della giustizia, se l'imprenditore ha un problema non possono aspettare otto anni, si rivolgono altrove. Abbiamo bisogno di stabilità, regole chiare, dialogo costruttivo con le istituzioni. Sono stato di recente a un evento organizzato dal presidente Emmanuel Macron, offerto alle aziende straniere che investono in Francia. Quando loro ti chiamano e ti dicono grazie per investire qui, continua a farlo, hanno una credibilità forte. Sono capaci di mettere insieme tutti. Noi invece spesso lavoriamo a silos, a compartimenti stagni». L'altra leva è la formazione: «Incredibile che da due anni i ragazzi delle superiori e delle università non vadano a scuola».

La Chiesi, tra le big pharma italiane (ricavi a 2,2 miliardi in crescita del 12% nel 2020, 6.390 dipendenti, sette centri di ricerca nel mondo), è stata un pioniere nell'ottenere la certificazione BCorp delle aziende sostenibili, nel



**Bisogna aprirsi, non restare una cattedrale chiusa. Andare a cercare l'innovazione dov'è. E copiare la Francia nel fare sistema**

2019. E Alessandro Chiesi, figlio del presidente Alberto, presiede anche l'associazione «Parma, io ci sto!», che ha fondato con Guido Barilla, Andrea Pontremoli (ceo di Dallara Automobili), l'Unione parmense degli industriali e la Fondazione Cariparma. È intervenuto il 26 luglio all'ultimo degli incontri di ItalyPost-L'Economia del Corriere con i Champions di settore: le 30 piccole e medie aziende al top, in questo caso, di chimica-farmaceutica. **L'industria del futuro deve dunque partire dalle alleanze?**

«Il nostro settore è il più resiliente del Paese, deve contribuire a garantire lo sviluppo di domani. Che passa sempre più dalla capacità di fare sistema e dalla vicinanza alle persone. Chiesi ha scelto il cammino della certificazione B Corp e dello status giuridico di società Benefit per mettere al centro le persone, a partire dai pazienti e da chi se ne prende cura. Abbiamo visto anni fa che questo poteva aiutarci a fare un salto: non vedere come fine ultimo dell'azienda soltanto l'interesse degli azionisti, ma anche gli interessi condivisi. Sociale, ambientale e finanziario. Essere una B Corp permette di fare strategia, di misurarti, fare un piano».

**La green economy è un affare?**

«Beh, ora c'è dentro di tutto, ma per fortuna gli esempi positivi sono molti. E c'è voglia di fare sistema su questo».

**Con quale risultato?**

«Si ottiene innovazione, che è il mo-



**Dinastia** Alessandro Chiesi, chief commercial officer del gruppo Chiesi. Figlio del presidente Alberto, presiede l'associazione «Parma, io ci sto!»

tore del nostro sviluppo. L'azienda deve aprirsi, non è una cattedrale. Eravamo integrati verticalmente, abbiamo imparato a interagire con l'esterno, a cercare le persone che fanno innovazione là dove sono. Modello nuovo».

**Perciò avete aperto un polo d'innovazione a Boston?**

«Anche, bisogna uscire. Abbiamo il più grande centro ricerche aperto in Italia negli ultimi 20 anni: non basta, quello che 20 anni fa sembrava una rivoluzione oggi può essere un limite».

**A che punto è «Parma, io ci sto!»?**

«È nata sei anni fa, oggi siamo associati in 120. Volevamo fare qualcosa in più per rendere il territorio attrattivo, un posto dove si vive bene, dove la gente voglia venire e restare. Noi facciamo

gli accendini, come dice Pontremoli: creiamo le condizioni perché iniziative aziendali di valore aumentino d'impatto. Le aziende di "Parma, io ci sto!" danno lavoro a più di 15 mila persone, con le famiglie arriviamo a un quinto della popolazione della provincia».

#### Un esempio concreto?

«La formazione collaborativa tra scuole, imprese, istituzioni. Il modello esisteva già nella meccatronica, per iniziativa di Dallara che aveva convinto le scuole a lavorare con le aziende per un sistema di formazione continuo, *on the job*. L'abbiamo esteso. Oggi abbiamo cinque "farm". Food farm, la più consolidata, è governata da un consorzio in cui scuole e imprese sono al 50% ciascuno. Ci sono studenti degli Its, dottorandi di ricerca, entreranno i collaboratori di Esselunga. Tre sono in fase di avvio: nei prosciutti, nella logistica e nell'industria molitoria. Abbiamo proposto all'Emilia Romagna di portare il modello in tutta la regione. Altro esempio è il consorzio forestale "KilometroVerdeParma" che coinvolge 51 aziende e si propone di creare boschi perenni a Parma e provincia».

#### Come avete affrontato il Covid? Avete una partnership con Moderna.

«La partnership è pregressa al Covid, sulla ricerca per le patologie polmonari. In generale, con la pandemia ci sia-



**Oggi non vediamo l'opportunità di fare entrare altri soci, la dimensione non è sempre un vantaggio. Ma non lo escludiamo**

mo dimostrati pronti nel far fronte alle richieste di prodotti essenziali. Siamo riusciti a minimizzare i rischi, garantire la continuità e proseguire gli studi clinici negli ospedali».

#### Che obiettivo di fatturato avete?

«Per il 2021 contiamo di superare i 2,3 miliardi, in parte per il consolidamento di acquisizioni fatte nel 2020. Risultato significativo a fronte dell'erosione dei prezzi per la contrazione della spesa sanitaria nei Paesi europei, e dell'espansione dei farmaci generici».

#### Avete tre aree: Air, respiratoria; Rare, malattie rare; e Care, cure specialistiche. Qual è il futuro della Chiesi?

«È la "one Chiesi". Le tre aree procedono insieme. Restiamo focalizzati sullo sviluppo nelle patologie respiratorie ma anche sulle patologie rare».

#### Aprirete il capitale per crescere?

«Oggi non ne vediamo l'opportunità. Non escludiamo di pensarci domani».

#### Investite sull'intelligenza artificiale.

«Sì, per migliorare la qualità di vita dei pazienti con le app terapeutiche e accorciare i tempi di sviluppo dei prodotti, selezionando le molecole o proteine che possono avere successo».

#### Che progetti avete negli Usa?

«È un mercato fondamentale per la Chiesi del futuro. Abbiamo messo a Boston il quartier generale delle malattie rare e un fondo di venture capital perché è lì che si fa innovazione. Bisogna esserci».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

