

L'Unità

Resta aperta la prospettiva di una «grande alleanza» che comprenda Banconapoli e forse anche Bnl

Un'operazione che nel campo del credito getta un ponte tra Nord e Sud e che dovrebbe essere gradita a Fazio

Ina-San Paolo, verifica in Borsa Da oggi si vedrà se il mercato crede alla fusione

BIANCA DI GIOVANNI

ROMA La settimana borsistica che si apre dirà se gli operatori credono davvero all'ipotesi di «grande alleanza» tra San Paolo e Ina (passando per Banconapoli e forse anche Bnl).

stenti, ma anche con un raggio d'azione che non comporta pesanti sovrapposizioni geografiche e getta un ponte Nord-Sud con un forte «centro direzionale» nella capitale (un elemento che dovrebbe piacere al governatore Antonio Fazio).

Che gli analisti di Borsa ci abbiano creduto, non vuol dire che il «matrimonio» sia fatto. Di ufficiale non c'è nulla, se non dichiarazioni esplicite di interesse da parte dei vertici torinesi nei confronti del Banco di Napoli, controllato dal gruppo assicurativo (51%).

Il San Paolo, dopo lo stop subito di Bancaroma e soprattutto dopo l'accordo milanese Comit-Intesa, non ha molto tempo da perdere se non vuole vedere minacciato il suo primato nazionale.

Il problema dell'Ina, invece, sta tutto nella contendibilità del gruppo assicurativo, indicato spesso come una possibile (e ghiotta) preda delle Generali. Che il Leone di Trieste abbia bisogno di rafforzarsi lo si sa da tempo (per lo meno da quando ha perso la battaglia con Allianz generale di Francia).

«Indiziato» di progetti espansionistici, che dopo la «cavalcata» di Bnp (di cui è primo azionista) su Paribas, e il fallimento su Socgen, potrebbero diventare concreti. Tra le prede del gigante transalpino Generali è fra le più «gettonate» nel tam-tam finanziario.

L'operazione San Paolo-Ina, seppur percorribile, non è esen-

ta da difficoltà molto delicate. Se la partita si allargherà alla Bnl (di cui l'Ina è grande azionista con il 7,4%), ci sarà da convincere i partner stranieri. Nel capitolo del San Paolo, infatti, compare con una quota rilevante (6%) il Banco di Santander. In quello della banca guidata da Luigi Abete il principale azionista (10,1%) è un diretto concorrente del Santander in Spagna, cioè il Banco di Bilbao Vizcaya.

La partita Bnl, dunque, richiederebbe un fitto lavoro diplomatico, oltre a tempi più lunghi rispetto a quella concen-

trata su Banconapoli, che gli operatori danno per imminente. Già in settembre, quando i vertici dei gruppi San Paolo e Ina si riuniranno per i rispettivi CdA (il primo fissato a metà mese, il secondo a fine settembre per la semestrale, salvo «anticipi» dell'ultimo ora), si attendono novità importanti. Ma anche in questo caso, gli interrogativi da sciogliere non mancano. Non si sa ancora come potrebbero reagire all'accordo torinese gli azionisti svizzeri del gruppo assicurativo, Crédit Suisse-Winthertur (3,1%) e Swiss Re (2%). Inoltre, occorrerà trovare una strada per «mettere insieme» il gruppo di via Sallustiana e la Reale Mutua di Assicurazioni, socio del San Paolo con il 3% del capitale.

GERMANIA

Domani il commiato di Tietmeyer dalla Bundesbank

«Herr Bundesbank», al secolo Hans Tietmeyer, lascia come annunciato da tempo martedì l'incarico che ha retto per sei anni alla guida dell'istituto di emissione di Francoforte e nell'accolto dall'opinione pubblica in un'intervista apparsa oggi su un giornale tedesco riafferma di essere non un avversario ma un «avvocato» dell'Ume, e quindi dell'euro, che è anche un po', ricorda, figlia sua. Nell'intervista alla «Welt am Sonntag» Tietmeyer parla inoltre del suo futuro professionale accennando ad una sua attività presso l'università di Halle.



L'ARTICOLO

ZONIN, DAI VINI AL CREDITO IL NORD-EST SCOPRE LA SICILIA

di MARIO CENTORRINO

Dietro i grandi dibattiti, l'accanirsi talora puntiglioso sui dati, le proclamazioni di principio, a volte strumentali, c'è una storia quotidiana dell'economia che, di tanto in tanto, sovverte paradigmi dominanti, disvela luoghi comuni. E pone in primo piano personaggi sui quali non si accendono ancora gli ammiccanti riflettori del «gossip» o che non fanno parte dei teatrini itineranti, ingaggiati come compagnie di giro per seminari pretenzionati. Ma che pure in concreto realizzano fatti significativi.

Vogliamo raccontare un «caso», iniziando proprio dai paradigmi che esso sembra sovvertire: il Nord-Est, smansioso di liberarsi dalla zavorra del Sud alla ricerca di avventurose soluzioni politiche; la presenza impossibilitata, a meno di giganteschi incentivi e totale flessibilità, di fare investimenti in regioni a rischio, ancor più in loro aree di storica presenza mafiosa; la scarsa redditività delle banche meridionali, più ambientate da bonificare che oggetto di potenziali programmi finalizzati al rafforzamento.

Bene, oggi un imprenditore veneto, Gianni Zonin, solida azienda familiare (fratelli e figli ai posti di comando) alle spalle, quasi in punta di piedi, se si eccettua l'attenzione delle cronache locali, sta capovolgendo un tratto ognuno dei paradigmi prima citati. Ha comprato una grossa azienda vinicola, che si affianca ad altri suoi stabilimenti insediati in territori vocati alla vigna (oltre il Veneto, il Friuli, la Toscana, il Piemonte e la Lombardia), il turismo (che significa anche ricettività, strade, comunicazioni) e l'artigianato di nicchia alta. L'economia siciliana, almeno per bocca dei suoi imprenditori più rappresentativi, non solo accoglie con entusiasmo il progetto ma pensa, iniziando a formare una cordata «punita», di inserirsi.

Perché questa sua passione per la Sicilia, perché anche altri imprenditori del Nord-Est (Pietro Marzotto) puntano sull'isola?, hanno chiesto a Zonin. «Perché ci piace e perché è una buona opportunità», ha risposto.

Quanto appaiono lontane le sudate canotte di Bossi e le sofistiche di qualche maître a penser. Quanto sembra «una», l'Italia. E come appare semplice, con questi imprenditori del Nord-Est, disegnare un modello di crescita per il Sud.

In somma, il successo del trapuntino, dello shock esogeno, del trasferimento di know-how imprenditoriale. Un modello che fa addirittura scuola, crea effetti imitazione che si stanno irradiando su altre produzioni, innescando sana competitività. Improvvisamente, grazie a un attore di sviluppo che non si asserraglia nel bunker-benessere del Nord-Est e che replica, quasi infastidito, a chi come banale accanimento gli propone per l'ennesima volta di spiegare come affronta la mafia («perché dovrei confrontarmi se non l'ho mai conosciuta?»), la Sicilia insomma scopre di essere terra di elezione per il vino, di possedere una filiera agricola tutta da sfruttare, di non essere solo nostalgia di arance e limoni.

Ma c'è di più: sempre la Sicilia apprende di avere una banca (quella che porta appunto il suo nome) divenuta, grazie a un'intelligente cura d'urto, da cassa buona solo per il governo politico dei prestiti, e pronta quasi per la liquidazione, a istituto appetibile e conteso.

La banca (il Bds) fa parte del Mediocredito in via di privatizzazione. Mediocredito che l'ha rivitalizzata affiancando ai vecchi dirigenti il suo «management». È Zonin, presidente della Banca Popolare di Vicenza, insieme a due alleati ancora da definire (altre banche popolari, forse) pensa appunto di acquisire un «nocciolo duro» (il 30%) così da accrescere il suo peso nell'economia siciliana di cui già intravede concreti assi di sviluppo da finanziare: oltre all'agricoltura, il turismo (che significa anche ricettività, strade, comunicazioni) e l'artigianato di nicchia alta. L'economia siciliana, almeno per bocca dei suoi imprenditori più rappresentativi, non solo accoglie con entusiasmo il progetto ma pensa, iniziando a formare una cordata «punita», di inserirsi.

Financial statement for P.I.M. - Pubblicità Italiana Multimedia S.r.l. including Balance Sheet (Bilancio al 31 dicembre 1998) and Income Statement (Conto Economico).