



Il Sole 24 ORE

Fondato nel 1865
Quotidiano
Politico Economico Finanziario Normativo

A tavola con
Giancarlo Aneri
«HO FATTO
IMPRESA PER
DIVERTIMENTO,
NON PER SOLDI»

Paolo Brico
— a pagina 22

Vino e cultura.
Giancarlo Aneri, imprenditore e co-fondatore del premio "9 Giornalismo"



Buona Spesa
Italia!

Papa Francesco: «Non siamo condannati al profitto immediato» — p. 8

Covid, resta la pressione sugli ospedali — p. 8

La fine dell'era Trump vista da Mosca — p. 16

domenica

Terza
pagina
«The Freak»,
film inedito
di Charlie
Chaplin

di David Robinson — a pagina 111



Copertina
La Trasfigurazione
nascosta di Viola

di Salvatore Settis — a pagina 1

lifestyle

Extravergine
Il novello 2020
rilancia
tutte le virtù
dell'olio di oliva

Maria Teresa Manuelli — a pag. 22

lunedì

Fisco
Bonus casa
e 110%: tutte
le scadenze

Debiti mondiali al 365% del Pil

L'inchiesta. Con le politiche anti pandemia crescita record dell'indebitamento pubblico e privato: +15mila miliardi \$ in nove mesi. Salgono a 30 gli Stati con passività oltre il Prodotto interno. Allarme G-20 per i Paesi in via di sviluppo

La pandemia sta sommergendo il mondo di debiti. La situazione era già difficile prima di marzo, ma le misure intraprese dal governo per contrastare gli effetti del Covid hanno esasperato il quadro: il 2020 si chiuderà con un debito pubblico globale - secondo l'Irmi - che per la prima volta supererà il Pil, 104,5%. Il numero dei Paesi in cui l'indebitamento governativo, ora oltre il Prodotto interno lordo (bilanciato da 19 a 30. Ma se si allarga l'analisi al debito aggregato - che include quello di famiglie e imprese - va peggio:

secondo i dati Iif (Institute of International Finance), il debito globale è aumentato nei primi nove mesi 2020 di 27mila miliardi di dollari (alla cifra record di 27mila miliardi), pari al 36,5% del Pil. In questo contesto si inserisce il dibattito degli ultimi giorni sull'eventuale cancellazione del debito dei Paesi. Anche al G-20, conclusosi ieri, si è discusso della crisi del debito per i Paesi in via di sviluppo. **Lops, Ferrando, Pesole** — a pagine 2-3

Edizione chiusa in redazione alle 22.00

IL DIBATTITO SULLA CANCELLAZIONE

IMPARIAMO
LA LEZIONE
DEL 20°
SECOLO

di Leonardo Becchetti
— a pagina 3

NON È VERO
CHE L'ITALIA
HA SOLO DA
GUADAGNARE

di Lorenzo Codogno
& Giampaolo Galli — a pagina 3

NON CHIEDERE
ALLA BCE
CIÒ CHE PUÒ
FARE IL MES

di Stefano Micossi
— a pagina 3

Acconti di novembre, stop ai pagamenti con perdite su sei mesi

SCADENZE FISCALI

Niente versamenti se i ricavi sono diminuiti del 33% tra gennaio e giugno 2020

La perdita del 33% che dà diritto al rinvio del pagamento degli acconti di novembre per le attività con fatturato fino a 20 milioni di euro sarà calcolata con il confronto tra il primo seme-

stre 2020 e quello del 2019. Lo prevede il decreto Ristori quater che sarà varato dopo il via libera delle Camere alla richiesta di nuovo scostamento di 8 miliardi, approvata nella notte di venerdì dal Consiglio dei ministri. È aperto il confronto sulle modalità per definire la base di calcolo per lo stop alle altre scadenze che riguardano Iva, ritenute e addizionali del 16 dicembre e gli accenti annuali Iva in scadenza il 27 dicembre. **Mobili • Trovati** — a pag. 4

ALLARME CONFINDUSTRIA

L'Italia frena nel quarto trimestre
Torna il rischio della recessione

Nicoletta Picchio — a pag. 7

RECOVERY PLAN

Nel 2021
nove miliardi
per il Sud
e industria 4.0

Carmina Fotina — a pag. 5

LA TASK FORCE

Grand commis
e manager,
rush finale
sul piano

Giorgio Santilli — a pag. 5

BOOM DI CONSEGNE IN VISTA DEL NATALE



Attività in crescita. Investimenti e assunzioni record delle aziende del settore per gestire l'aumento delle spedizioni

L'e-commerce mette le ali alla logistica

Marco Morino — a pag. 14

IL COLLOQUIO

Andrea Illy: «Rhone partner
ideale per crescere
sul mercato americano»

Carlo Festa — a pag. 10



Al vertice, Andrea Illy, da 26 anni a capo del gruppo, ritiene sia il momento di affrontare il passaggio generazionale

DOPO IL VOTO USA

UN NUOVO
EQUILIBRIO
TRA EUROPA
E AMERICA

di Sergio Fabbrini

In America si è aperto un grande dibattito sul ruolo internazionale del Paese. Naturalmente, non è sufficiente la vittoria di Joe Biden per rovesciare il paradigma nazionalista. Anche perché il nuovo presidente democratico dovrà fare i conti con un Senato in cui i repubblicani avranno un potere di decisione di voto inattaccabile. Tuttavia, è in dubbio che "America First" non è più l'unica prospettiva che circola in città. Nello stesso tempo, la vittoria di Joe Biden ha riaperto la discussione europea sul futuro delle relazioni transatlantiche. Il dibattito americano e quello europeo hanno caratteristiche comuni, oltre ad influenzarsi reciprocamente. Spieghiamo perché.

Cominciamo dall'America. Il nazionalismo di Trump ha perso nelle urne, ma anche nella realtà. L'accordo commerciale di libero scambio, siglato pochi giorni fa dai dieci stati dell'Assean con Cina, Giappone, Corea del Sud, Australia e Nuova Zelanda (Regional Comprehensive Economic Partnership, o Rcep), è infatti una sconfitta di America First. Con quell'accordo si costituisce un blocco commerciale che rappresenta il 30 per cento della popolazione mondiale e un terzo del Pil globale senza l'America. Dopo tutto, Trump aveva unilateralmente cancellato l'accordo di Trans-Pacific Partnership (Tpp) negoziato dal Barack Obama nel 2016, pensando di poter imporre negoziazioni commerciali bilaterali ai Paesi asiatici (in particolare alla Cina). Così, mentre l'America abbandonava il multilateralismo, la Cina lo ha rilanciato. La sconfitta del nazionalismo trumpiano ha quindi riaperto la discussione sulla sua alternativa internazionale. Due versioni distinte di internazionalismo sono emerse.

— Continua a pagina 12

POLITICA MONETARIA

INFLAZIONE,
I NUOVI
OBIETTIVI BCE

di Marcello Minenna

La Banca Centrale Europea (Bce) mette i primi paletti nella revisione dell'obiettivo di inflazione. Pochi giorni fa il presidente della Bundesbank, Weidmann, che rappresenta de facto l'ala conservatrice della Bce, ha delineato i principi della riforma, più orientati a quanto si potesse immaginare. Effetti collaterali della crisi pandemica, che ha scosso irrimediabilmente il fragile impianto teorico dell'obiettivo di inflazione "vicino ma al di sotto del 2%". Nell'ultimo decennio la Bce ha sistematicamente mancato l'obiettivo dal basso mentre le previsioni ufficiali inquadravano un rialzo mai materializzato.

Con la crisi pandemica di marzo-aprile 2020 anche la rappresentatività dell'indice dei prezzi Hicp ha subito un colpo. Infatti l'iscostanza generalizzata hanno alterato radicalmente gli stili di vita di centinaia di milioni di consumatori.

— Continua a pagina 18

Ambrosiano
Valutiamo & Acquistiamo I Tuoi Preziosi

Paolo Cattin

OROLOGI MODERNI & VINTAGE	ORFICERIA 34,00 € / GR.	MARENGHI 285,00 €	STERLINE 360,00 €	KRUGERRAND 1.535,00 €
------------------------------	----------------------------	----------------------	----------------------	--------------------------

SIAMO APERTI

DAL LUNEDÌ A VENERDÌ DALLE 9.00 ALLE 18.00 • SABATO DALLE 9.00 ALLE 13.00
AMBROSIANO SRL - VIA DEL BOLLO 7 - 20123 MILANO • TEL. +39 02 495 19 260 • WWW.AMBROSIANOMILANO.IT

LETTERA

Su banche e dividendi
evitare regole troppo rigide

di Antonio Patuelli

Caro Direttore, condivido ed apprezzo i documenti ragionamenti di Alessandro Graziani (Il Sole 24 Ore del 21 novembre) sullo stop europeo ai dividendi sui titoli bancari che allontana gli investitori e non spinge il

credito. In proposito aggiungo che quando venne presa questa decisione di estrema prudenza, la pandemia era agli inizi, molto poco se ne conosceva della natura, delle cure, della diffusione e della durata.

— Continua a pagina 10

LETTERA AL RISPARMIATORE

Ilimity, la sfida è accelerare
nei servizi finanziari digitali

Vittorio Carlini — a pag. 18

A TAVOLA CON
Giancarlo Aneri

Pranzo di tartufo da Cracco in Galleria con l'uomo che ha unito vino, giornalismo e valori di famiglia. Una tipica avventura italiana

Non per soldi, ma per divertimento E per lasciare qualcosa ho fatto impresa

di **Paolo Bricco**



«**E**nzo Biagi era un emiliano di Pianaccio e di Sasso Marconi che si lasciava andare. La frequentazione sua e della sua famiglia erano assidue, sia a Milano sia sull'Appennino. Con Indro Montanelli, forse anche per il suo cadere periodico nella depressione e per il mio coinvolgimento nella avventura editoriale della Voce, l'amicizia aveva una natura più profonda: tante volte, quando era in crisi, gli tenevo la mano. Era un gesto molto intimo. Giorgio Bocca, da cuneese, faticava ad aprirsi. La compagna Silvia Giacomoni era importante, lo aiutava a mettere tanti tasselli a posto riducendo le sue asprezze e impedendogli qualche volta di farsi del male. A Biagi il prosciutto e l'amarone piacevano. A Montanelli bastava un dito e mezzo. Lui, da toscano, apprezzava il chianti. Bocca, come tanti piemontesi, era *tranchant* sul prosciutto, ma diceva che l'amarone era una roba giusta, per lui i rossi erano sopra a tutto, amava molto la figlia Nicoletta che aveva fatto il viaggio al contrario, da Milano in Langa, a occuparsi di vitigni e a produrre dolcetto».

Ascoltare Giancarlo Aneri, in questi tempi cupi, è un balsamo. Dalla descrizione elementare di una vita trascorsa a vendere vini in ogni parte del mondo e a coltivare una passione fanciullesca per i giornali che lo ha spinto a fondare nel 1995 il premio "è Giornalismo" con Montanelli, Biagi e Bocca, non avverti solo la nostalgia di quando i giornali erano i giornali. Senti anche, nel suo occuparsi dell'impresa familiare incentrata sul canone della boutique del gusto, l'identità profonda di un Paese che è fatta di energia e di vitalità, di empatia verso gli altri e di una vita professionale intesa come divertimento, quello che fa degli imprenditori italiani – non solo la generazione senatoriale come la sua – quanto di più vicino ci sia all'*homo ludens*, l'uomo che gioca.

Siamo da Cracco in Galleria Vittorio Emanuele a Milano, pochi giorni prima che la nuova ondata del Coronavirus imponga la chiusura al pubblico dei ristoranti. Quando ci incontriamo, il diffondersi della pandemia non ha ancora costretto per la seconda volta in un anno gli italiani a questa nuova forma di cattività che, adesso, sta plasmando le nostre vite. Ma, l'atmosfera, è già molto scura. «Il signor Cracco non c'è, è a Londra, ci ha detto di salutarla», dice il cameriere non appena ci sediamo. Il tavolo dato ad Aneri è il solito. L'affaccio è sulla galleria e, fuori, la luce taglia il freddo che sembra annunciare l'inverno del nostro scontento.

Sul tavolo, acqua naturale per lui e acqua gassata per me. «Prima di iniziare a mangiare, ci tengo che tu assaggi l'Aneri Prosciutto Biologico Leone, dal nome del mio nipotino di tre anni, figlio di mia figlia Stella», dice mentre i camerieri porta-



Ritratto di
Ivan Canu

“**HO SEGUITO
DI PERSONA
LA DIFFUSIONE
DEI MIEI VINI
SUL MERCATO.
COSÌ HO STRETTO
TANTE AMICIZIE**”

no l'insalata russa caramellata, un classico della cucina di Cracco. Giancarlo Aneri – fino ai 45 anni dirigente della Ferrari Spumante di Trento, che ha lasciato da vicepresidente per mettersi in proprio («uno dei pochi errori della mia vita, avrei dovuto iniziare cinque anni prima, dentro mi sono sempre sentito un imprenditore») – ha un carattere e una giocosità, una astuzia e qualche volta una malinconia che ne fanno un tipo italiano, fra la commedia dell'arte e il melodramma di Verdi, gli italiani del Boom economico e film dell'ultimo periodo di Federico Fellini. Fonda aziende: nella prima, venticinque anni fa, i soci erano Giovanni Agnelli («una persona di una educazione e una signorilità uniche, un vero grande borghese»), si commuove Giancarlo ricordando il primo degli Agnelli scomparso tragicamente) e Luciano Benetton («erano veri i racconti che faceva Sergio Saviane, dei pranzi di tutti

noi amici con lui seduto a capotavola come un re silenzioso nella villa di Ponzano Veneto»). Mette in comunicazione mondi diversi: fa incontrare i finanzieri più facoltosi e gli scrittori *engagé*, i cuochi e i grandi industriali, gli artisti e gli uomini di potere. Risolve problemi, come quando contribuì a far sì che Enzo Biagi e Vittorio Feltri salvassero la presentatrice televisiva Michela Hunziker da una setta.

Fa tutto questo con una generosità senza ombre – non, come capita a molti di questi camaleonti, per unire e poi dividere e poi di nuovo unire gli animi – ma semplicemente per unire: «Cerco di far fare amicizia a tutti e, se due persone litigano, provo sempre a far fare la pace. Ogni tanto mi sento un prete mancato», dice con la semplicità del cattolicesimo popolare proprio dei veneti, lui che abita – con tutta la famiglia – e ha l'azienda a Legnago di Verona, a metà strada fra Verona e Rovigo.

Arriva in tavola l'ovetto al tartufo, accompagnato dal Pinot bianco Leda (dal nome della moglie). «Prima dell'attività professionale, prima dell'impresa e prima dell'amore per l'editoria e il giornalismo – racconta Giancarlo – c'è stata la mia famiglia di origine. Vivevamo nella campagna veneta. Mio padre Primo era capostazione. Mia madre Renata casalinga. Avevamo una vita dignitosa ma umile, bisognava arrivare tutte le volte al 27 del mese. Ora che sono diventato un borghese senza pensieri, mi ricordo bene

quegli anni. Sotto casa c'era una edicola. Mio papà prendeva l'Unità. Io, a dieci anni, comprai per la prima volta Il Corriere della Sera. Il primo bicchiere di vino, tagliato con una bevanda per ragazzi che si chiamava Spuma, l'ho bevuto a quattordici anni. Ma, già da quattro anni, leggevo i reportage di Indro».

E, così, mentre i camerieri portano i tagliolini al tartufo insieme al Pinot nero Ale (in onore del figlio Alessandro), Aneri racconta da dove è spuntato il filo che, poi, ha tessuto la sua tela fra vita pubblica e vita personale, redazioni e case private, interessi e fedeltà alle amicizie: «È molto semplice. Ho sempre seguito di persona la diffusione sui mercati stranieri dei miei vini, sia nell'impresa per cui lavoravo sia poi nella mia azienda. Andavo a New York? Passavo una settimana a Parigi? Trascorrevo qualche giorno a Londra o a Madrid? Oltre a fare il giro dei grandi ristoranti italiani e internazionali per vendere le mie etichette, cercavo di conoscere i corrispondenti dei giornali italiani. Non lo faceva nessun altro. Quei giornalisti erano spesso incuriositi da questo commesso viaggiatore del vino italiano. Mi guardavano con simpatia. Entravo in punta di piedi nella loro quotidianità. E, mentre ero là insieme a loro, mi trovavo a vivere gli episodi più particolari. Quando a New York Mikhail Kamenetzky, che per tutti era Misha o Ugo Stille, venne avvertito che la sua casa stava andando a fuoco, ero sul taxi con lui».

Al tavolo alla nostra sinistra si siede una famiglia di americani, una delle inedite ricchezze – il turismo dei benestanti – che Milano prima del Coronavirus era riuscita a costruirsi un pezzo alla volta, una valorizzazione dei suoi musei dopo l'altra, il lavoro non casuale sul proprio posizionamento e sul proprio marchio di unica città globale italiana, la miscela fra turismo classico e viaggi di lavoro, i negozi del lusso che sono qui sotto in Galleria e la cucina popolare trasformata in un fenomeno strutturato e complesso, quasi il distillato di una tradizione ancestrale di un Paese profondamente agricolo e terzigno come l'Italia.

Con la Vini Aneri, Giancarlo produce appunto prosciutto e amarone della Valpolicella. Con l'E-Group olio e torrefazione di caffè. Fa tutto questo secondo un preciso modello imprenditoriale. Quello che gli economisti definiscono "segmentazione ad alto valore aggiunto". Ma che, dal punto di vista storico, è l'esito di lungo periodo di una vicenda, quella italiana, in cui il canone della piccola dimensione permette di coniugare sapere formalizzato e cultura informale, territori e mercati globali, con alla fine il borgo – in questo caso Legnago di Verona – come fulcro di molte cose perché, come scriveva Carlo Cipolla, «gli italiani sono abituati, fin dal Medioevo, a produrre, all'ombra dei campanili, cose belle che piacciono al mondo». «Abbiamo numeri piccoli», dice Giancarlo, mentre i camerieri di Cracco portano la lista dei dolci. E racconta: «Il nostro fatturato annuo è di 7 milioni di euro. Almeno una volta all'anno ricevo una offerta per vendere a un fondo di private equity oppure a un grande gruppo, per il quale una attività con il nostro segno del lusso sarebbe la ciliegina sulla torta e il completamento di una offerta che di solito raggiunge un altro tipo di clientela. Spesso, noi, siamo l'anello mancante per i giganti dell'agro-alimentare. Ho sempre detto di no. Perché l'imprenditore, soprattutto italiano, non vende. Non lo fa mai. Non ho fatto tutto questo per i soldi. L'ho fatto per divertirmi e per costruire qualcosa di nuovo, per conoscere il mondo e per lasciare, quando non ci sarò più, una realtà viva e vitale ai miei figli Alessandro e Stella, alle mie nipoti Lucrezia, Ludovica e Giorgia e a mio nipote Leone. Io, mia moglie Leda, Alessandro e Stella facciamo il consiglio di amministrazione in cucina».

Arrivano in tavola un tiramisù cotto al vapore, i due caffè e della piccola pasticceria. E Giancarlo Aneri pensa con felicità, malinconia e un inestinguibile desiderio di futuro a quel giorno in cui «eravamo a tavola io, Ugo Tognazzi, Gino Lunelli, Ottavio Missoni, Enzo Biagi, Roberto Bettiga e Enzo Ferrari, a parlare di vino e di macchine, di cibi e di amori». Perché, come diceva qualcuno, «nella mia terra, solo ciò che sono mi aiuterà a vivere». Vale per lui. Vale per tutti gli italiani. Ieri, oggi e domani.

Il volume.
È in libreria il volume «Ritratti italiani» che raccoglie tutte le rubriche domenicali di Paolo Bricco «A tavola con» pubblicate negli ultimi due anni. Bricco, inviato del Sole 24 Ore, ha ricevuto il Premio 2019 per i suoi lavori di inchiesta e per le rubriche «A tavola con»