

Le novità

Nuovi modelli per Fca e Jeep in vista del Motor Show svizzero

Al di là dei numeri che sono sempre da interpretare correttamente, sono i fatti a contare. A Ginevra, all'inizio di marzo, al prossimo Motor Show svizzero, si vedranno concretamente alcune anticipazioni dei marchi di Fiat Chrysler. La sagoma di quella che potrebbe essere la sostituta dell'Alfa Romeo Giulietta, ossia un'auto del segmento C che avrà il compito di portare avanti uno dei modelli di maggior successo della storia del Biscione. La linea sarà più aggressiva, consona al carattere sportivo del brand. Tanto che potrebbe avere le pinze dei freni Brembo vistosamente appariscenti, in color giallo o rosso.

Fiat, per smentire le voci di un abbandono, esporrà un crossover dinamico, lungo poco

più di 4 metri, che assicurerà molto spazio, più di una berlina e meno di una station wagon. Si inserirà nella gamma torinese per soddisfare le richieste di una clientela familiare sempre più attenta alla sicurezza del viaggio, una vettura da utilizzare in ogni contesto.

Anche Jeep sorprenderà gli appassionati, Mike Manley, il capo di Fca, durante il salone di Detroit, a gennaio, ha anticipato alcuni aspetti della futura produzione. Considerando che le prime rivelazioni delle vetture ibride *plug-in* saranno disponibili solo alla fine dell'anno, Ginevra è la vetrina giusta per esporre al pubblico la Renegade ibrida *plug-in*. In prima mondiale, uscirà dallo stabilimento di Melfi dove viene prodotta anche la versione at-

tuale, con motori benzina e diesel.

Certo la situazione europea non invita all'ottimismo, sono i conti ad evidenziarlo. Alla fine del primo semestre 2018 Fca registrava, in Emea, un utile di 370 milioni, al termine dell'anno risultano maggiorati di poco, il 2018 si è chiuso infatti con introiti per 406 milioni, un incremento decisamente inferiore alla velocità dei primi sei mesi. Fca (inclusa Magneti Marelli) ha chiuso il 2018 con un utile netto rettificato in crescita del 34% a 5 miliardi di euro e l'utile netto in aumento del 3% a 3,6 miliardi di euro. L'ebit adjusted del 2018 è pari a 7,3 miliardi di euro, in rialzo del 3%.

Bianca Carretto
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Alimentare

di Daniela Polizzi

Caffè Mauro, parte il rilancio (tra estero e piccole caffetterie)

La torrefazione ora risanata punta ad avviare una catena partendo da Milano

MILANO Un nuovo piano industriale per crescere all'estero, dove già raccoglie quasi la metà dei suoi 20 milioni di ricavi, e il progetto di avviare una catena di caffetterie, partendo proprio da Milano e magari in partnership con un operatore del settore. E raccogliere così la sfida lanciata da Starbucks. Parte da qui la strategia per il rilancio di Caffè Mauro, lo storico marchio fondato a Reggio Calabria che a gennaio ha chiuso l'ultimo capitolo di una lunga ristrutturazione. In cabina di regia Fabrizio Capua, esponente di una famiglia calabrese di imprenditori del settore agroalimentare.

Nel 2008 aveva rilevato la Caffè Mauro, la prima azienda italiana a portare sugli scaffali di negozi e supermercati il caffè in confezione, ma finita in una forte crisi finanziaria, messa alle strette dalla concorrenza e dalla crisi. Un mese fa Capua, che dell'azienda del caffè — oggi tra i primi dieci produttori nazionali dopo nomi come Lavazza, Illy, Segafredo e Kimbo — è amministratore delegato e presiden-

22

milioni

i ricavi attesi nel 2019. La metà è raccolta all'estero in 50 Paesi. Il 25% viene invece dai consumi a casa con la moka

3,5

milioni

i chili di caffè prodotti all'anno. La capacità degli impianti può arrivare a 16 milioni di chili. Per questo cerca altri marchi

te, ha chiuso il percorso di risanamento. La società ha infatti firmato l'ultimo capitolo della ristrutturazione con Banca Intesa (attraverso il Banco di Napoli), Mps, Unicredit e Carime. che dieci anni fa erano esposte per 18 milioni. «Le banche ci hanno sostenuto rinunciando a parte dei crediti ma noi ne abbiamo rimborsato la maggior parte. Oggi ripartiamo con linee commerciali messe a disposizione dal Banco di Napoli», dice Capua.

L'imprenditore ora guarda avanti proprio alla vigilia del compleanno di Caffè Mauro (120 addetti, inclusi gli agenti) che ad aprile festeggerà i 70



anni. L'attività è divisa tra consumi a casa con la moka che rappresentano il 24% dei ricavi. Ma la presa è solida anche nei bar e nei ristoranti che pesano per il 60% e nel vending (16%), con una quota del

45% dei ricavi raccolta all'estero. L'ambizione è rafforzare il business delle capsule e delle cialde compatibili con Nespresso e Nescafé, anche grazie al traino dell'e-commerce. L'idea però è anche di gio-

La guida

Fabrizio Capua, 51 anni, è presidente e amministratore delegato di Caffè Mauro. L'ha rilevata dieci anni fa assieme al fratello Riccardo. Ha il 75% attraverso la Independent investments

care il ruolo di consolidatore su un mercato molto frammentato che in Italia conta circa 700 torrefazioni. «I nostri impianti di produzione sono utilizzati solo al 30%. C'è spazio per sostenere altri marchi», spiega Capua. Il punto di partenza è la sua Independent investments, la società attraverso la quale dieci anni fa ha rilevato la Caffè Mauro che ora controlla al 75%, mentre il 25% fa capo al fratello Riccardo. La holding ora è alla ricerca anche di altri marchi dell'alimentare, magari da risanare, «in Italia ce ne sono moltissimi che avrebbero bisogno di supporto», dice l'imprenditore che guarda anche alle partecipazioni in aziende dell'alimentare che sono in portafoglio a fondi di private equity. L'idea sarebbe di accompagnarle nei loro piani di crescita a livello nazionale e all'estero.

Le disponibilità per sostenere l'acquisto e la crescita di brand più piccoli viene anche dalla vendita, sempre dieci anni fa, della società della sua famiglia che imbottigliava per conto della Coca Cola: la Socib di Reggio Calabria, cinque stabilimenti, la seconda realtà in Italia con 300 milioni di ricavi, 600 dipendenti che i Capua hanno ceduto al gruppo Coca Cola. Risorse che adesso vogliono reinvestire nelle aziende italiane.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Marchi del cioccolato

Dopo Pernigotti anche Peyrano in stato di crisi

Dopo il caso della Pernigotti di Novi Ligure (Alessandria), un altro storico marchio piemontese del cioccolato finisce in crisi. La società che produce il cioccolato a marchio Peyrano ha infatti portato i libri al Tribunale di Torino che ne ha deciso l'apertura di una procedura fallimentare. È l'ultimo capitolo di una storia di difficoltà emerse oltre nove mesi fa, quando l'azienda ha tentato il rilancio ma non è riuscita a imboccare la ripresa e i debiti hanno raggiunto la somma di cinque milioni. Sette dipendenti erano già stati lasciati a casa e ora la nuova fase vede coinvolti altri dieci addetti.

L'udienza del Tribunale è stata fissata il 11 giugno e l'obiettivo è recuperare il Tfr dei lavoratori. L'azienda coinvolta è la Jacopey Cioccolato attraverso la quale Giorgio e Bruna Peyrano avevano ricomprato il marchio dall'imprenditore Maione che a sua volta lo aveva comprato da una prima procedura di fallimento. È probabile che, completata la procedura, il marchio con oltre cento anni di storia finisca all'asta. La famiglia non è riuscita a fare crescere il suo cioccolato. Altri marchi come Gobino e Venchi, che, come Peyrano hanno le loro radici nella storia piemontese, sono invece riusciti a costruire un percorso di rilancio e crescita che li ha anche portati a crescere sui mercati internazionali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INVITO A MANIFESTARE INTERESSE

INVITO A FORMULARE MANIFESTAZIONI DI INTERESSE PER L'ACQUISTO DI PARTECIPAZIONI AZIONARIE NELLA SOCIETÀ CERAMICA MEDITERRANEA SPA.

1. **Premessa** – Progemisa s.p.a. in liquidazione con unico socio (con sede in Cagliari, via L. Contivecchi n. 7, c.f. e n. iscrizione Registro Imprese di Cagliari 00264720921), dietro mandato ricevuto dai rispettivi titolari delle partecipazioni sociali, intende verificare sul mercato la sussistenza di un interesse ad acquistare le sotto indicate partecipazioni azionarie della società Ceramica Mediterranea spa.

2. **Società le cui partecipazioni azionarie sono oggetto della manifestazione di interesse** – La società Ceramica Mediterranea spa (con sede in Guspini – CA – zona industriale S.S. 126 km 95, c.f. e n. iscrizione Registro Imprese di Cagliari 02470600921) è iscritta nel Registro delle Imprese di Cagliari presso la CCIAA di Cagliari al REA n. 16427. La società ha durata fino al 31.12.2050.

Al sensi dello statuto sociale la società ha come scopo principale il seguente: "la società è appositamente costituita per la realizzazione di nuove iniziative produttive nei territori meridionali al fine di godere dei benefici previsti dalla legge 1 marzo 1986 n. 86 e seguenti. A) la produzione, la lavorazione e la commercializzazione di prodotti ceramici di ogni tipo, compresi pezzi speciali; B) la produzione e la commercializzazione di smalti, coloranti e collanti in genere; C) la produzione e la commercializzazione di impianti, macchinari e attrezzature, anche "chiavi in mano" per le industrie ceramiche, per colorifici e in genere per tutte le industrie connesse all'edilizia; (...omissis...)". Il capitale sociale ascende ad € 11.223.940,00 rappresentato da n. 11.223.940 azioni del valore nominale di € 1 ciascuna.

La circolazione delle azioni è soggetta – salvo altre – alle limitazioni di cui alla clausola di circolazione contenuta nell'art. 7 dello statuto sociale, consultabile presso il Registro delle Imprese c/o CCIAA di Cagliari.

3. **Oggetto della manifestazione di interesse** – Oggetto del presente invito a manifestare interesse sono la totalità delle partecipazioni azionarie di seguito indicate:

Partecipazione a)	N. azioni	Valore nominale	Entità partecipazione
Denominazione Ceramica Mediterranea spa	596.034	€ 596.034	5,31%
Partecipazione b)	N. azioni	Valore nominale	Entità partecipazione
Denominazione Ceramica Mediterranea spa	800.000	€ 800.000	7,13%

I venditori garantiranno la piena proprietà delle partecipazioni azionarie di cui sopra e la loro libertà da pesi, sequestri, pignoramenti o altri vincoli di sorta.

4. **Manifestazioni di interesse** – Le società e/o persone fisiche interessate dovranno far pervenire per iscritto la propria manifestazione di interesse all'acquisto delle suddette partecipazioni azionarie di Ceramica Mediterranea spa a mezzo raccomandata a.r. riportante all'esterno la dicitura "Manifestazione d'interesse per l'acquisto della partecipazione azionaria in Ceramica Mediterranea spa". La manifestazione di interesse dovrà contenere le seguenti informazioni:
– esatta denominazione/ragione sociale dell'impresa o nominativo dell'interessato;
– indirizzo della sede o della residenza;
– nominativo del legale rappresentante;
– recapito al quale indirizzare le eventuali comunicazioni e indirizzo di posta elettronica.

Il plico dovrà pervenire al seguente indirizzo: Progemisa spa in liquidazione, via L. Contivecchi 7, - 09122 CAGLIARI, entro il termine di 30 giorni dalla pubblicazione del presente invito.

Per eventuali ulteriori informazioni contattare progemisasp@pec.it.

5. **Assenza di vincoli** – Il presente invito a manifestare interesse non comporta per i soggetti titolari alcun obbligo o impegno a vendere le suddette partecipazioni possedute in Ceramica Mediterranea spa e, pertanto, i soggetti interessati non potranno vantare nei confronti dei primi o di Progemisa spa in liquidazione alcuna pretesa a titolo risarcitorio e/o di indennizzo né vantare alcun affidamento o posizione negoziale e/o prenegoziale. In ogni caso l'accettazione da parte dei titolari di eventuali offerte sarà condizionata al mancato esercizio del diritto di prelazione previsto all'art. 7 e del rispetto di altri eventuali limiti alla circolazione delle azioni previsti dallo statuto sociale di Ceramica Mediterranea spa. Il presente avviso costituisce un mero invito a manifestare interesse e non costituisce offerta al pubblico ai sensi dell'art. 1336 cod. civ., né offerta al pubblico di prodotti finanziari ex art. 1, 1° co., d.lgs. n. 58/1998 e s.m.i.

6. **Privacy** – Il trattamento dei dati ricevuti dai soggetti che manifesteranno interesse si svolgerà in conformità alle disposizioni del d.lgs. n. 193/2003 e s.m.i.

CONC. PREV. n. 19/14 R.F.

Vendita competitiva: 28/03/2019 ore 17:00 innanzi al Liquidatore Giudiziale Dott. Marcello De Sanctis, presso lo studio in Tivoli, Viale Trieste, 24. Lotto unico: Comune di Formello (RM) Via Degli Olmetti, 30. Fabbricato con annesso impianto fotovoltaico da 183,17 KWp che si sviluppa su quattro livelli: due per i locali e due per gli uffici e laboratori, con doppio ingresso carrabile di accesso all'area di parcheggio interna che si integra ad un'area pertinenziale esterna riservata agli ospiti e ai dipendenti. Sup. complessiva mq 15.808. Prezzo base Euro 4.770.000,00 (Offerta Minima Euro 4.770.000,00) in caso di gara aumento minimo Euro 20.000,00. Deposito offerte entro le ore 12:30 del 27/03/2019 presso lo studio del Liquidatore. Maggiori info presso il Liquidatore Giudiziale tel. 0774318700 e su www.tribunale.tivoli.giustizia.it, www.giustizia.lazio.it e www.astegiudiziarie.it. (Cod. A372317).

L'Economia

del CORRIERE DELLA SERA

Per la pubblicità legale rivolgersi a:

tel. 02 2584 6576 - 02 2584 6577

e-mail pubblicitalegale@rcs.it

RCS
PUBBLICITÀ

RCS MediaGroup S.p.A.
Via Rizzoli, 8 - 20132 Milano

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il progetto Abi-Lab

Blockchain al via sulle operazioni bancarie Al primo test 18 istituti

Entra nella fase di produzione, anche se preliminare, Spunta Banca Project, il progetto di applicazione di una blockchain alla spunta interbancaria (verifica la corrispondenza delle attività tra due banche diverse: ad esempio operazioni effettuate fra due clienti di realtà differenti) con 18 istituti pilota, che rappresentano il 78% del mondo bancario in Italia in termini di numero di dipendenti.

Il progetto è coordinato da Abi Lab, il Centro di ricerca e innovazione per la banca promosso dall'Associazione bancaria italiana, e ha l'obiettivo di applicare la blockchain ai processi interbancari. I partner tecnici sono Ntt Data e Sia, oltre alla società Corda per la piattaforma.

Lo scopo è raggiungere trasparenza e visibilità delle informazioni, maggiore velocità delle operazioni e possibilità di verifiche e scambi direttamente sull'applicazione.

Tra i prossimi passaggi è previsto un test tecnico per la tenuta della piattaforma simulando la messa in produzione per l'intero settore bancario italiano. Per fare questo è in corso la creazione di un simulatore di dati che genererà volumi di movimenti su un'operatività di 365 giorni, uguale a quella reale.