



SWISS SUSTAINABLE FINANCE CONFERENCE Circa 250 partecipanti al SIX di Zurigo

Investimenti “sostenibili” per un’economia circolare

Sensibilizzare i capitali privati verso obiettivi di sviluppo sostenibile. L’esempio delle iniziative svizzere e la partnership necessaria per gli investimenti tra pubblico e privato.

di CORRADO BIANCHI PORRO

Grande successo ieri a Zurigo presso la nuova sede della borsa svizzera SIX per la Swiss Sustainable Finance (SSF) Conference con la partecipazione di circa 250 persone in rappresentanza delle principali istituzioni bancarie e aziende svizzere attive sulla sfera mondiale e delle istituzioni internazionali. È questa in fondo la faccia operante di “aiutare il pianeta” in progetti di sviluppo da parte delle nazioni sviluppate (e nello specifico della Svizzera) a favore di quelle povere per creare uno sviluppo sostenibile in tutte le aree del mondo con un risultato che alla fine è vantaggioso per tutti. Persino dal profilo finanziario, oltre che umano e rispettoso dell’ambiente. Jean-Daniel Gerber, presidente della SSE, l’ambasciatore Raimond Furrer capo della cooperazione economica del Seco, Karin Finkelston vice presidente della Banca Mondiale hanno aperto il convegno rimarcando l’esigenza di rispettare i limiti del pianeta e incitando l’economia mondiale a percorrere la transizione verso un’economia durevole. Bisognerebbe investire 5000 miliardi di dollari entro il 2030 e il sistema finanziario può giocare un ruolo importante mobilitando i programmi pubblici non meno che gli investitori istituzionali e quelli privati sensibili a questi vincoli in un rapporto rendimento/rischio attraente che è indispensabile per il nostro futuro. Facciamo parte tutti del mondo della finanza attraverso il risparmio e la strategie d’investimento delle nostre istituzioni e come consumatori dobbiamo esigere una trasparenza ecologica anche sul piano della finanza. Con 6,6 trilioni di asset in gestione e il 25% degli asset cross-border, la Svizzera ha l’ambizione di divenire la piazza leader nel settore della finanza durevole, secondo Sa-



Sabine Döbeli, Ivo Menzinger, Christophe Nuttall, François Perrot, Manuel Rybach.

bine Döbeli, Ceo di SSF. Numerose banche private includono già un minimo di criteri durevoli nei loro processi decisionali. Ivo Menzinger di SwissRe ha accennato al problema della protezione contro i rischi nei mercati emergenti e della necessità

di una collaborazione con i governi locali per sovvenire all’agricoltura, lottare contro il massiccio disboscamento, promuovere un’azione congiunta con le banche per finanziare lo sviluppo e con i tecnici. François Perrot di LafargeHolcim ha illustra-

to i modelli tecnici per la costruzione e ha parlato della necessità di promuovere modelli di business con joint-ventures per accelerare l’impatto sociale. Manuel Rybach del Credit Suisse ha ricordato la necessità di avvertire sull’impatto degli investimenti sollecitando la responsabilità e il vincolo di promuovere i progetti di microfinanza, sostenendo i progetti ambientali meritevoli con i “green bond”. Christophe Nuttali, responsabile del progetto sul clima ha parlato sulla necessità di avere progetti congruenti nelle differenti filosofie con i partner pubblici su progetti ove sia possibile trovare un’intesa quali l’implementazione dell’energia solare, l’efficienza energetica, i programmi di server provider, l’accesso alla finanza, sensibilizzando a questo anche i Family Offices, spesso assai aperti ad alcune di queste tematiche e, naturalmente, la Due Diligence per i progetti più onerosi, in collaborazione con le banche regionali di sviluppo. Si spendono in questi programmi molte risorse umane e tempo. Bisogna che tutti impariamo a dire le stesse cose anche in linguaggi differenti. Lo stesso fiore ha nomi diversi nelle varie lingue, ma lo stesso profumo.

IL BITCOIN IN ALTALENA Ma anche le altre divise digitali non scherzano

Una giornata “particolare” o una svolta per la criptomania?

Giornata nera ieri per le criptovalute. Il Bitcoin è sceso a 11.828 dollari, Ethereum ha perso il 16,10% a 1.071 dollari, Ripple è calato del 18,81% a 1,35 dollari, Cardano è sceso del 18,32% a 0,65 dollari, Litecoin era in ribasso del 14,825% a 199,3 dollari, Neo del 19,97% a 149,8 dollari, Nem del 23,70% a 1,12 e Stellar del 19,07% a 0,49 con IOTA in calo del 17,96% a 2,99 dollari. Il motivo, il ribasso del volume delle contrattazioni in Giappone e Corea del Sud. Inoltre il vice governatore della People’s Bank of China Pan Gongsheng ha affermato che il Governo dovrebbe continuare a esercitare pressioni contro il trading delle monete digitali. Quanto a



Warren Buffett, uno degli imprenditori ed economisti più importanti al mondo, nonché fondatore di Berkshire Hathaway, ha affermato

che «quasi certamente il Bitcoin e tutte le criptovalute faranno una brutta fine», ed ha escluso qualsiasi suo investimento in materia.

La criptomania ieri ha lasciato sul campo importanti ribassi. Dopo un 2017 in cui hanno letteralmente dominato il campo, ora con la controffensiva dell’area Pacifico gli affari sono meno rosei.

economando

di PAOLO PAMINI*

TEORIE ECONOMICHE E FINANZIAMENTO STATALE DELLA TV



“No Billag” offre un’ottima occasione per un Economando su quanto la teoria economica abbia da dire a proposito del finanziamento statale di radio e tv. Al momento della sua nascita circa 60 anni fa, l’industria radiotelevisiva era caratterizzata dall’invio di segnali aerei

captabili liberamente con un’antenna. La particolarità è l’impossibilità di escludere un consumatore dalla ricezione del segnale e la continua disponibilità del segnale anche con l’aumentare dei consumatori. Secondo la teoria predominante, nessun’azienda privata offrirebbe un tale prodotto perché tutti lo consumerebbero “a scrocco”. Ecco spiegata la necessità di finanziare la televisione con un canone obbligatorio non appena si disponesse di una tv. La teoria è tuttavia parzialmente sconsigliata da un’alternativa che tutti ben conosciamo: la pubblicità. L’ampia diffusione del messaggio televisivo, la possibilità di escludere clienti pubblicitari che non pagano e la rivalità tra di loro per lo stesso minuto televisivo fa

si che l’incasso pubblicitario sia invece assicurato. Col passare degli anni, in particolare con l’avvento delle tv via cavo e satellitari, divenne possibile escludere chi non voleva pagare. Il finanziamento statale del settore televisivo (o la sua forte regolamentazione) veniva allora giustificato con la cosiddetta teoria dei monopoli naturali. Posare cavi televisivi o lanciare satelliti è un’impresa con enormi costi fissi e costi minimi una volta in funzione. Chi si muove per primo nella costruzione della rete rende diseconomica l’impresa di un eventuale concorrente. Tuttavia, anche in questo caso la storia insegna che vi fu parecchia concorrenza privata, in particolare sul piano dei satelliti. Inoltre, l’avvento del segnale video tramite internet (una rete già disponibile per altri scopi e sempre più rapida) ha soppiantato anche il caso dei monopoli naturali, rendendo molto semplice per chiunque l’offerta di video.

Una terza possibile giustificazione del finanziamento statale del servizio radiotelevisivo si riferisce ai cosiddetti beni meritori, ossia beni (o servizi) particolarmente desiderabili per i quali si è dell’idea che l’offerta in regime di libero mercato sia insufficiente. La produzione di cultura ne è un

classico esempio. Trattandosi di finanziamenti coatti tramite l’attività fiscale dello Stato, è la politica a decidere. Come ebbe a dire per la prima volta nel 1967 l’economista americano Gordon Tullock (uno dei fondatori della *Public Choice School*), in tali contesti è tuttavia possibile la nascita di comportamenti di *rent seeking*, ossia il procacciarsi rendite a costo di terzi senza complessivamente aumentare il benessere della società. Restando nell’esempio di sopra, i produttori di cultura potrebbero entrare in commistione con i politici (invitandoli per esempio ad eventi esclusivi, ma soprattutto con attività intellettuali tese a legittimare lo statalismo) per aumentare il prelievo fiscale (es. canone) e produrre più servizi culturali di quanto i consumatori sarebbero normalmente disposti a pagare. Il risultato rischia di essere un’inefficiente sovraofferta di servizi a beneficio di chi non avrebbe avuto sufficienti clienti, il tutto pagato coi soldi degli altri. Non è pertanto un caso se alcuni degli argomenti (pro e contro) esposti sopra stanno emergendo negli attuali dibattiti pubblici.

*ETHZ ed Istituto Liberale

azioni svizzere

Indice SMI e altre azioni svizzere

	ULTIME 52 SETT				
	ULTIMO	PREC	MIN	MAX	%
ABB N	27.1	26.94	21.65	27.24	3.7
Actelion N	-	280.25	131.202	280.75	0.0
Adecco N	79.1	79.58	68.05	79.96	6.1
Alpiq Holding	66.2	65.8	61.85	90.35	4.9
Baloise N	156.8	156.3	125.4	159.6	3.3
Cassiopea N	34.8	34.7	31.25	35.7	0.0
Cie. F. Richemont	88.56	88.9	73.5	92.5	0.2
CS Group N	18.23	18.385	12.91	18.475	4.7
Geberit N	424.5	428.8	412.4	486.9	-1.0
Givaudan N	2264	2261	1710	2327	0.5
Julius Bär I	63.72	64.14	45.04	64.48	6.9
LafargeHolcim N	58.6	59.08	50.45	60.8	6.6
Lonza Group N	267.4	264.4	159.229	272.9	1.5
Nestle N	82.62	82.9	71.45	86.4	-1.4
New Value	1.32	1.33	1.3	1.95	-17.5
Novartis N	83.56	83.54	69.5	85.4	1.4
Roche GS	236	244.4	226.1	273	-4.2
SGS N	2603	2589	2035	2625	2.4
Sika P	8230	8305	4728	8365	6.3
Swatch Group I	404.2	408	331.2	414.6	1.7
Swatch Group N	77.15	77.75	65.15	80.95	3.5
Swiss Life N	355.6	355	289.3	363.9	3.0
Swiss Reinsur N	92.94	92.96	81.65	95.55	1.8
Swisscom N	519	518.6	429.8	530.6	0.0
Transocean N	11.3	11.6	6.95	15.83	8.8
UBS Group N	18.8	18.905	15.11	18.97	4.7
Vifor Pharma N	136.9	138	93.9	138.85	9.6
Zurich F.S. N	313.2	313.1	262.1	321.8	5.5

cambi interbancari

EUR/CHF (euro-franco)	1.1774	1.181	-0.3
EUR/USD (euro-dollaro)	1.2242	1.2271	-0.2
EUR/JPY (euro-yen)	135.46	135.51	-0.0
EUR/GBP (euro-sterlina)	0.8882	0.8888	-0.0
CHF/EUR (franco-euro)	0.8489	0.8464	0.2
USD/CHF (dollaro-franco)	0.962	0.9624	-0.0
GBP/CHF (sterlina-franco)	1.3257	1.3277	-0.1
JPY/CHF (100yen-franco)	0.869	0.8709	-0.2

oro e argento (oncia) 1 oncia = 31,1035 gr

Oro	1326.6
Argento	16.89



business class

■ Nestlé vende a Ferrero il comparto dolciario USA

Nestlé vende a Ferrero il suo comparto dolciario negli Stati Uniti, per un ammontare di 2,8 miliardi di franchi. Lo ha reso noto ieri sera la stessa multinazionale svizzera, precisando che le attività in questione avevano generato nel 2016 un volume d’affari nell’ordine di 900 milioni. Il gruppo italiano acquisirà in tal modo più di 20 storici marchi americani, fra i quali anche Butterfinger e Wonka, diventando la terza più grande impresa dolciaria nel mercato statunitense.

■ Davos: Donald Trump parlerà il prossimo 26 gennaio al WEF

Il presidente degli Stati Uniti Donald Trump interverrà al Forum economico mondiale (WEF) a Davos tenendo un discorso alle 14.00 del 26 gennaio, con il presidente del WEF Klaus Schwab che potrebbe rivolgergli qualche domanda. Lo si legge nel programma del Forum. Fra gli interventi, previsti anche un discorso del presidente francese Emmanuel Macron, il 24 gennaio alle 17.30, e una conversazione del premier israeliano Benjamin Netanyahu con il giornalista Fareed Zakaria, il 25 gennaio alle 16.00. Ad aprire i lavori con una plenaria il 23 sarà Narendra Modi, primo ministro indiano.

■ Lindt & Sprüngli la prima volta sopra i 4 miliardi di franchi

Lindt & Sprüngli ha realizzato l’anno scorso - per la prima volta nella sua storia - un giro d’affari superiore ai 4 miliardi di franchi: cresciute del 4,8% le vendite si sono infatti attestate a 4,1 miliardi di franchi. Le fluttuazioni monetarie, in particolare il rafforzamento dell’euro, hanno influito positivamente sui risultati consolidati. La crescita organica del 3,7% è rimasta inferiore agli obiettivi a medio termine a causa dello sviluppo meno dinamico delle attività in America, la sola regione che non ha registrato una progressione. Le vendite in Europa sono invece salite del 6,2%, con un’accelerazione delle attività in Gran Bretagna e Germania, così come in Svizzera, Francia e Italia. Quasi tutte le piccole filiali europee hanno registrato una crescita “a due cifre”.