

**DL RISTORI. PROPONIBILE EMENDAMENTO SU RIORDINO GESTIONE LOTTERIE**

**(PRESSGIOCHI – 11/12/2020)**

Tra gli emendamenti proponibili a condizione di delimitare la portata normativa al 2020 o da ricollocare all'interno nel testo – tra quelli all'esame delle commissioni referenti del Senato al DL Ristori – risulta anche la proposta del senatore Pichetto Fratin relativa a "Norme in materia di gestione delle funzioni statali sui giochi pubblici.


La proposta chiede, "Al fine di ottimizzarne la gestione, le funzioni statali in materia di organizzazione e gestione dei giochi numerici a quota fissa e dei giochi numerici a totalizzatore nazionale sono riordinate con uno o più decreti del Direttore dell'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, da emanare sulla base dei seguenti criteri direttivi:

- a) individuazione delle misure necessarie per garantire la sostenibilità della rete di raccolta dei giochi e delle concessioni, anche in conseguenza della epidemia Covid-19;
- b) individuazione delle migliori modalità di sviluppo tecnologico per evitare il rischio di obsolescenza delle apparecchiature e delle modalità di gioco".

**RIAPERTURA SALE GIOCHI, SALE SCOMMESSE, SALE BINGO: ECCO PERCHÉ FEBBRAIO APPARE PIÙ PROBABILE MA NON SONO ESCLUSE SORPRESE**

**(AGIMEG – 11/12/2020)**

"Se la vicenda Covid arriverà fino ad aprile e pensiamo di gestirla con Dpcm e ordinanze, temo che l'insofferenza dei cittadini diventi grande". E' quanto ha dichiarato il Governatore del Veneto, Luca Zaia, commentando l'ultimo DPCM che ancora una volta lega le mani alle attività economiche. Il timore che l'emergenza coronavirus possa protrarsi fino a primavera inoltrata sembra essere sempre più una certezza, avvalorata da diversi esperti che già parlano di una terza ondata. Una mazzata per le attività commerciali, e ancor più per le



**imprese di gioco – nuovamente chiuse da fine ottobre – che di certo non saranno tra le prime a riaprire una volta cessato il lockdown imposto dal Governo, che avrà efficacia fino al 15 gennaio del 2021. Ma su una possibile ripartenza dell'economia a metà del prossimo mese vi sono forti dubbi.**

#### **Febbraio per ripartire**


**Ad inizio mese il Ministro della Salute e promotore della linea dura dell'Esecutivo in tema di riaperture, Roberto Speranza, ha chiarito che eventuali "allentamenti delle misure potranno essere decisi a partire dal 15 gennaio", dichiarazioni che, unite alla proroga dello stato di emergenza sanitaria fino al 31 gennaio 2021, deliberata dal Premier Giuseppe Conte nel Consiglio dei Ministri del 7 ottobre scorso, spostano in avanti ogni discorso relative a possibili ripartenze. Ipotesi avvalorata anche dalla recenti parole di Walter Ricciardi, Professore di Igiene e Medicina Preventiva dell'Università cattolica Sacro cuore e consulente CTS, che ha escluso una possibile ripartenza da gennaio, "più probabile si possa ripartire da febbraio". Di certo almeno fino ad allora sale giochi, sale scommesse e bingo dovranno continuare a restare chiuse.**

#### **Chiusura prolungata blocca investimenti**

**Una chiusura così prolungata, tuttavia, potrebbe essere deleteria per le imprese, non solo quelle del gioco. "L'indagine della BEI dimostra che prima dell'epidemia di Covid le imprese italiane stavano investendo nella giusta direzione, con una spesa per l'innovazione superiore a quella della media dell'Ue. Ora la pandemia sta frenando gli investimenti e rischia di compromettere la nostra capacità di affrontare le sfide del XXI secolo", ha dichiarato Dario Scannapieco, vicepresidente della Banca Europea per gli Investimenti. "Le imprese italiane – scrive la BEI – si caratterizzano per un'impronta pessimistica delle previsioni a breve termine. In Italia le imprese che si aspettano un deterioramento del contesto politico-regolamentare, del clima economico, delle prospettive di business e della disponibilità di finanziamenti interni nei prossimi dodici mesi sono più numerose rispetto a quelle che al contrario si attendono un miglioramento".**

#### **Preparare le ripartenze**

**A tal proposito il Presidente di Confcommercio-Imprese per l'Italia, Carlo Sangalli, ha recentemente chiesto a gran voce alla politica "di preparare il tempo della ripartenza. Chiediamo che la legge di bilancio metta in moto una nuova stagione di investimenti e riforme, che innesti produttività e crescita". Che il rischio di un lockdown prolungato sia, per il 2021, quello di avere qualche contagio in meno, ma milioni di disoccupati in più, è più che concreto. L'allarme è stato**



lanciato anche in seno al Governo, con il leader di Italia Viva, Matteo Renzi, che ha ricordato al Premier Conte come chiudendo le attività commerciali “non diminuiscono i contagiati, ma aumentano solo i disoccupati”. Una voce che il Governo farebbe bene a tenere in debita considerazione.

**Sale giochi, sale scommesse, sale bingo**

Per le sale giochi, sale scommesse e sale bingo, Agimeg aveva già condotto un’indagine che indicava in tre le possibile date per le riaperture. Se la data del 16 gennaio sembra essere diventata più difficile (ma non impossibile visto che su questa possibilità stanno lavorando diverse associazioni), prende piede la possibilità, come prospettato da alcuni grandi concessionari, di una ripartenza per febbraio o inizio marzo. La terza ipotesi, quella di vedere riaperte le sale in primavera, rimane comunque possibile.

**AVV. FRANZOSO: RIORDINO DEI GIOCHI, LO SI FA NELLA SPERANZA CHE LO STATO NON SIA PIÙ COINVOLTO?  
(JAMMA – 11/12/2020)**

Il primo contributo che penso sia utile fornire alla discussione è la disamina del concetto di riordino, o per meglio dire la collocazione di questa parola (di per sé neutra) nel contesto (ancora in itinere) che i “ri-ordinatori” potrebbero avere in mente.

In questo ambito il traguardo è “capire”.


Il secondo spunto di riflessione attiene alle nuove dinamiche “aziendali” che (forse) dovrebbe affermarsi: in luogo di pensare a come potrebbe essere bello il settore del gioco lecito se ci fossero determinate regole-principi-equilibri-leve fiscali, ecc. ecc., è meglio pensare a come si può fare business con quello che il “ri-ordinatore” farà, prevedendo gli inevitabili scostamenti sottesi alla stratificazione temporale con la quale saranno realizzate le nuove norme.

In questo ambito il traguardo è “progettare”.

Il terzo e ultimo profilo da esaminare attiene alle risorse: se è vero che l’unica continuità certa che il futuro vuole preservare è il sistema concessorio, è altresì vero che il desiderio di rompere con le attuali criticità delle concessioni è alla base della nascita stessa del processo di riordino che – benché sottotraccia – è già in atto. Ciò impone di affrontare l’eventuale ingresso nelle future concessioni con risorse finanziarie oggettivamente e soggettivamente differenti rispetto a quelle sino ad oggi concepite.

In questo ambito il traguardo è il reperimento di investitori.

Dopo aver risolto i primi 3 problemi, si potrà pensare al “modello di prodotto/servizio” e al calcolo delle marginalità; se lo si fa prima, il



rischio è di ritrovarsi nella stessa situazione di oggi, ovvero in uno stato di iniziale esaltazione perché si è riusciti, tramite le proprie skills, a “fregare” la norma (ad es. creando un allungamento di filiera che non era stato contemplato dal sistema), per poi deprimersi durante la costante ed inesorabile erosione dello spazio economico conquistato.

Ciò vale per il gioco terrestre, ma anche – in parte – per l’online. Dopo queste modeste considerazioni emerge già chiaramente la necessità di dotarsi di un metodo di analisi e progettazione che azzeri le contraddizioni di alcuni approcci ancora oggi in voga, e che comprenda in toto la “singolarità” del business realizzato “su concessione”, che, in quanto tale, non potrà mai pretendere l’assimilazione alle ordinarie attività industriali (dove “l’impresa” – e non lo Stato – è proprietaria del proprio prodotto, delle marginalità, delle scelte/canali di distribuzione, e, a cascata, del proprio destino). Qualche parola “di dettaglio” sui temi evocati.

Cosa si intende per riordino, con conferma del solo “sistema giuridico” della concessione?


Innanzitutto chiariamo come un “pezzo” di gioco non abbia bisogno di riordino, e quindi non sarà ri-ordinato (le lotterie e i concorsi), mentre la necessità di riforma investe il gioco “terrestre” e – in parte – quello online.

Alcune parole del sottosegretario Baretta (peraltro ribadite in due occasioni diverse), combinate con quelle provenienti da A.D.M., tracciano una bozza (anzi un “bozzone”, per chi ha vissuto quella stagione).

Il concessionario avrà il compito di risolvere tutti i problemi, garantendo la certezza del gettito in condizioni di sempre minori necessità di intervento da parte dello Stato.

Il G.A.P., il gioco irregolare, la sicurezza – manutenzione – implementazione tecnologica del prodotto/servizio, il monitoraggio, il controllo, ecc. sono tutti “problemi” che deve risolvere il Concessionario con la sua marginalità.

Un carico di oneri di questo tipo è compatibile solo con uno schema “simil-autostrade”, dove l’enorme costo di gestione non è sopportabile dal solo pedaggio (calmierato dal CIPE), ma dai “rivoli gestionali” che il sistema ti mette a disposizione limitando la concorrenza. Un business multi-miliardario “quasi a pareggio di bilancio”, dove il solo lucro tangibile è realizzabile nell’ambito delle speculazioni azionarie della S.P.A. che annovera un asset così garantito e protetto. La trasposizione sul gioco potrebbe essere la seguente: il concessionario (S.P.A. quotata) è fabbricante-manutentore-sviluppatore nonché distributore “diretto” di un



prodotto/servizio di gioco di cui controlla la regolare e “non ludopatica” messa a disposizione e fruizione, attraverso i canali che “potrà” usare, ma di cui lo Stato stabilisce e verifica le specifiche tecniche. Allo Stato non deve restare altro onere se non quello di mandare i finanziari a reprimere le illegalità che il concessionario stesso dovrà essere in grado di stanare per “tutelare” il business di Stato.

I punti critici che restano sul tavolo:

ubicazione territoriale dei punti “fisici” (“la si fa decidere ai territori una volta per tutte, così anche la FIT dovrà rassegnarsi”);

dimensionamento rete fisica (idem, ma con un paletto minimale derivato dal mercato, che, per gli “apparecchi” arriva a stento ai 700.000 utenti, mentre per le scommesse supera abbondantemente i 5 milioni);

orari (idem, ma con una doppia variabile, una consistente nelle soglie minime di servizio, l’altra tecnologica, a seconda del fatto che al “futuro” utente dell’apparecchio del futuro sia – o meno – garantito di iniziare la partita in sala, e completarla dopo sul proprio device);

quanto al G.A.P. la soluzione di sistema esiste da 20 anni (e si chiama standardizzazione dei livelli di criticità, al di sotto dei quali il Concessionario riceve l’agio, al di sopra dei quali paga penalità), mentre le I.A. ne costituiscono la soluzione tecnica.

Cosa si intende per progettazione di dinamiche aziendali preposte a fare business in un sistema come quello “ipotizzato”?


Secondo l’azzardata ipotesi in precedenza formulata l’ammontare del netwin di gioco (al netto della leva fiscale) copre (di grazia) i costi che tutti gli oneri comportano, e l’unico utile operativo lordo si prospetta essere l’agio relativo ai livelli di servizio. La progettazione serve quindi a tenere sotto controllo le leve interne di spesa, e a pianificare “rivoli di marginalità invertita” e “cannibalizzazioni di filiera”.

Ad esempio: se il concessionario (il cui numero di competitor è oramai chiaro non essere assolutamente alto) ha il compito di avere le stesse prerogative-responsabilità del fabbricante di gioco, allora, per affiancare ai suoi giochi interni “titoli esterni” non dovrà pagare, ma si farà pagare (esattamente come accade per i prodotti in autostrada), e le reti retail (indipendentemente dalla loro libertà di manovra concesse dalle future norme), dovranno garantire livelli di qualità e quantità, al di sotto dei quali saranno “cannibalizzate”.

Il nodo delle risorse.

Qui il profilo è molto tecnico, e forse è il caso di limitarsi a dire che se il gioco lecito non dovesse rivelarsi attrattivo per un’azienda quotata





in borsa, allora le sue possibilità di replicare anche in futuro i suoi miliardi di raccolta sono esigue.

Il quadro tratteggiato – si badi – non è affatto l'ideale, in quanto evoca esattamente le medesime criticità che lo “schema – Autostrade” sta iniziando a farci vedere (ad es. marginalità aumentate con razionalità della manutenzione “forse” eccessiva), e che rientrano nelle fisiologiche patologie di un business garantito esercitato in condizioni simili al monopolio in cui si contrappongono le esigenze di pubblico servizio con aspettative capitalistiche.

Ma allora non basterebbe tenere l'attuale assetto, con la risoluzione dei problemi locali e la conseguente riduzione della rete fisica che la pace coi territori necessariamente comporterebbe (lasciando poi ai creativi di business le tematiche sulla multi-canalità, ecc. ecc.)?

Tre elementi ostano a questa soluzione che si potrebbe chiamare, per comodità, di “normale evoluzione all'attuale assetto”.

La volontà di azzerare filiere intermedie e non “titolate”, unitamente alle realtà “di fabbricazione” sottratte alla sorveglianza dello schema concessorio.

La “persistente credenza politica” che sia possibile avere la moglie ubriaca e la botte piena (concessionario perfetto che fa tutto senza guadagnare gran ché, come se fosse un ente pubblico e non un gruppo capitalista vincolato ai report trimestrali);

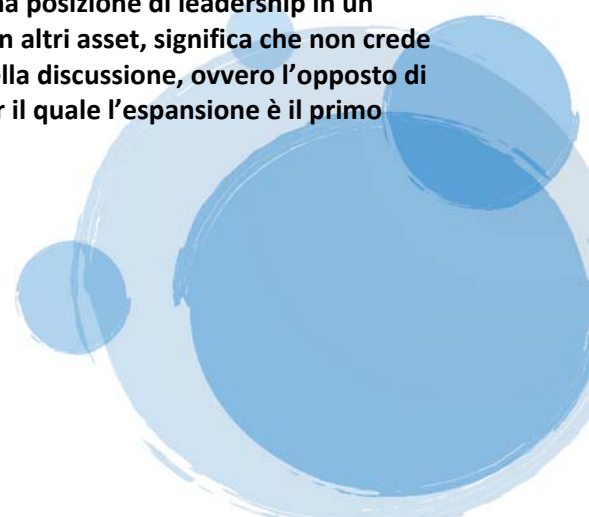
La paura di essere ancora chiamati in causa se qualcosa nel gioco non dovesse funzionare, (per davvero o per finta).

Questo riordino, insomma, è l'ultimo tentativo prima di eliminare il gioco lecito, e lo si fa nella speranza che ogni “frammento” di Stato non sia più coinvolto in nessun profilo critico, in quanto ogni responsabilità ricade sul concessionario.

Da dove deriva un approccio così macroscopicamente equivoco (se non addirittura sbagliato in radice)?

Probabilmente dall'assenza di cultura industriale all'interno del pensiero politico, e dalla difficoltà di cogliere, troppo spesso, l'esistenza stessa di un pensiero politico idoneo a far coesistere tanto le realtà industriali capitaliste quanto le aziende a cui si affida un servizio pubblico.

Recentemente si è assistito alla vendita del ramo gioco “riformabile” da parte del gruppo IGT, e benché siano in pochi a saperne le reali motivazioni, le parole del CEO per l'Italia sono da far tremare i polsi. Chi preferisce “monetizzare” una posizione di leadership in un campo, per consolidare quella in altri asset, significa che non crede più al segmento ceduto, fine della discussione, ovvero l'opposto di chi ha ritenuto di comprare, per il quale l'espansione è il primo antidoto alle difficoltà.





Ciò deve far riflettere sul livello di complessità a cui si è arrivati, e di quanto sia importante:

**ragionare finanziariamente in modo diverso dal passato;**  
**concepire le aggregazioni in modo diverso dal passato, dando precedenza alle skills funzionali piuttosto che a certi dimensionamenti aziendali che tra 30 mesi potrebbero essere macerie;**

**iniziare a prendere le distanze dagli investimenti di natura “politico-relazionale”, in quanto la politica sta pensando a questo “mostro di riordino” proprio per non essere più coinvolta, e non avere più “niente a che fare” con le decine di rappresentanze che annovera il settore;**

**studiare quali siano le “forniture” che anche in futuro potranno essere richieste dai concessionari, dopo che non si potrà più usare la moneta metallica e – forse – anche quella cartacea, verificando su quel campo il contesto di competitors in cui ci si potrebbe ritrovare a operare;**

**aprirsi ai mercati esteri;**

**investire in laboratori di ricerca interdisciplinari da collocare rigorosamente in start up di produzione di know how aziendale e I.A. di “profilazione”;**

**studiare i percorsi per diventare attrattivi agli investitori;**

**ricordarsi che il padrone del gioco lecito in Italia resta lo Stato, cui spetta di diritto ogni scelta, anche la meno comprensibile, e che l’abilità di chi opera in tale settore è quella di poter scaricare sugli attori meno tutelati gli oneri della voracità erariale.**

**Avv. Michele Franzoso**



Viale Primo Maggio (ang.  
Via M. de Petti)  
80024 Cardito (Napoli)



+039 02 80898711



info@agsi.it



[www.agsi.it](http://www.agsi.it)