

ANNO VI N. 5 **M**AGAZINE

Leasing

Time

LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE



Massimo Gianolli
Generalfinance



Fausto Galmarini
EUF



Christian Dominici
Christian Dominici Spa

L'immobilismo figlio della paura dell'innovazione?

*Il talento, la capacità e l'intelligenza di imprenditori
e manager sono la possibile risposta alle avversità*



postatarget
magazine
CENTRO/00025/01.2023
DAL 10/01/2023
Posteitaliane

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph. Jammoon028/Freeipik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA
Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

*L'immobilismo figlio della paura dell'innovazione?
La politica del rinvio non appare risolutrice
dei problemi economici che stiamo vivendo*

23 | NAUTICA

*Cresce la nautica da diporto italiana,
Toscana e Liguria trainano il settore.
In Italia il primato indiscusso riguarda i superyacht*

41 | PANORAMA BANCARIO

*Banca Progetto: partnership con Papernest
La prima scale-up europea per la gestione
di utenze luce, gas e internet, per le imprese*

7 | FACTORING

*Il factoring continua a crescere
e sostiene i finanziamenti alle imprese*

26 | APPROFONDIMENTI

*Il Collaudo Tecnico Amministrativo
dei Lavori Pubblici*

44 | NUMERI LEASING

L'andamento del leasing nel primo semestre 2023

13 | FILIERA

*AV Service: 50 anni di passione per diventare
un player di riferimento nei ricambi per l'auto*

28 | SCENARI

*Rimodulazione del superbonus:
perché le banche già oggi sono di nuovo
interessate al prodotto*

46 | NUMERI FACTORING

*Il factoring: uno strumento anticiclico
al servizio dell'impresa per rafforzare
il capitale circolante e lo sviluppo*

17 | INNOVAZIONE

*Una nuova operatività di mercato
per la cessione di crediti UTP
L'innovativo progetto di Guber Banca*

32 | OSSERVATORIO

Giustizia, economia e la forza del Paese

49 | VISIONI

I giovani disertano la società

20 | L'ANALISI

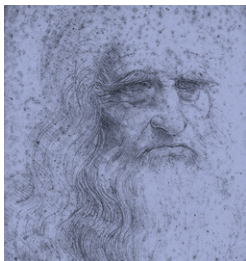
La frenata dell'economia

35 | PROPOSTE

*Collina dei Ciliegi: una rivoluzionaria realtà
viticivinicola e ospitalità all'insegna
della qualità e della sostenibilità ambientale*

L'immobilismo figlio della paura dell'innovazione?

La politica del rinvio non appare risolutrice dei problemi economici che stiamo vivendo



Il talento, la capacità e l'intelligenza di imprenditori e manager sono la possibile risposta alle avversità che caratterizzano l'attuale congiuntura economica



Il recente segnale del PIL italiano che, nell'ultimo trimestre, segnala una negatività è frutto sicuramente della produzione industriale che ristagna e la negatività non è compensata pienamente dalle voci pur positive di turismo e servizi. Non pare però probabile una recessione seppur "tecnica": l'aumento del PIL a fine anno

dovrebbe confermarsi infatti intorno al +1% circa, come da previsione FMI. Gli elementi negativi che pesano sulle vicende economiche internazionali e che incidono sul nostro Paese sono ben noti (rincari delle materie prime, inflazione, rialzo dei tassi di interesse, tutti frutti dell'instabilità causata dal conflitto in corso). Ora, il PIL come indicatore dipende dall'iniziativa delle imprese, dalle loro scelte di investimento oltre che dagli sbocchi commerciali della produzione e dalla

volontà quindi di affrontare le sfide di mercato. Il mercato globale è non solo sempre più competitivo, ma sempre più difficile per le motivazioni interne ed esterne che caratterizzano lo scenario internazionale. In questo quadro dove prevalgono più le ombre delle luci si debbono orientare le aziende per creare e cogliere tutte le opportunità che possono presentarsi. Lo spirito imprenditoriale può trovare comunque sempre alimento nella capacità innovativa, nella forza delle idee per credere nello sviluppo pur condizionato dai fattori frenanti della attuale congiuntura. Fra le positività attese rimane inoltre il capitolo PNRR,

per creare soprattutto infrastrutture di qualità che possano contribuire a supportare crescita produttiva e occupazione. Non è certo cosa facile, ma in questo momento occorre allora mettere al servizio dell'impresa tutte le risorse interne disponibili, con l'ottimismo della volontà, con determinazione e coraggio necessari per creare i presupposti di una iniziativa forzante che mobiliti intelligenze ed energie per superare le difficoltà e poter scrivere un futuro concreto di miglioramento.

Gianfranco Antognoli

ANNO VI N. 5 **M**AGAZINE
Leasing
Time LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE

Rivista cartacea e digitale free press, on line e distribuita via Posta Target e alle fiere del settore.

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Comitato tecnico di redazione:
Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci, Gianluca Basciu, Giampiero Cottoni, Giorgio Lotti, Max Ramacciotti

Hanno collaborato:
Angelo D'Angelo, Alessio Batella, Alberto Bruschini, Marco Bugliani, Fernando Cruz, Christian Dominici, Luca Gaudiano, Adolfo Lippi, Renzo Ponzecchi, Riccardo Riccardi, Stefano Vannucci

Fotografie: © BillionPhotos.com, caifas, Fabio Balbi, kieferpix, khwanchai, Vera Kailova / Adobe Stock; Assilea; Assifact; AV Service; Banca Progetto; C2RMF - Wikimedia Commons; Fausto Galmarini; Guber Banca; La Collina dei Ciliegi; Riccardo Riccardi

Sede direzione, redazione e comitato:
55049 Viareggio (LU) - Via Scirocco 53

La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
PIVA IT 02295500462

Comunicati stampa: redazione@leasingmagazine.it

Pubblicità: adv@leasingmagazine.it

Le opinioni degli autori, impegnano soltanto questi ultimi e non configurano, necessariamente, l'orientamento di pensiero della rivista o dell'editore. Tutti i diritti riservati. Vietata la riproduzione anche parziale se non autorizzata.

Stampa: Gescom S.p.A. - 01100 Viterbo

Periodico Reg. presso il Tribunale di Lucca
al n. 2/2020 Registro Stampa
Iscrizione al R.O.C. - Registro degli
Operatori della Comunicazione n. 33914

© 2023 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it



CHRISTIAN DOMINICI






CREDITI IVA

FINANZA
D'IMPRESA

Assistiamo Start Up innovative
nella cessione dei crediti Iva e nell'accesso al credito.

Siamo specialisti nella nuova finanza
in operazioni di concordato in continuità.

www.christiandominici.it

Christian Dominici SpA - Via San Vittore 7 - 20123 Milano   

OAM 484

Il factoring continua a crescere e sostiene i finanziamenti alle imprese



Nel 2022 il PIL mondiale ha registrato un incremento del 3,4%, quasi dimezzato rispetto al 2021 a causa del conflitto russo-ucraino che ha condizionato pesantemente la crescita

economica, aumentato esponenzialmente l'inflazione – partendo dall'impennata dei prezzi energetici – e ridotto gli scambi commerciali mondiali. Il forte rallentamento ha toccato in modo particolare gli Stati Uniti e la Cina. Lo scenario di forte incertezza economica e politica ha influenzato anche l'area Euro il cui PIL ha segnato 2 punti in meno rispetto all'anno precedente, collocandosi al 3,5%.

Per quanto riguarda l'Italia, il PIL è cresciuto del 3,7%, in notevole riduzione sul 2021 che aveva raggiunto il 7% grazie alla forte ripresa post Covid, comunque superiore alla media europea. Nel primo trimestre 2023 il PIL ha risentito del peso dell'inflazione e per l'intero anno 2023 è attesa una crescita dell'1,2%, in rallentamento rispetto al 2022 ma migliore

della media europea. In questo difficile contesto, i prestiti bancari erogati alle imprese nel 2022 si sono ridotti, seppure in misura contenuta (-0,5%), a causa del progressivo inasprimento dei criteri dell'offerta e della politica monetaria adottata dalla BCE per raffreddare l'inflazione. Sono invece cresciuti a ritmo sostenuto i finanziamenti da parte di società finanziarie, spinti soprattutto dal forte aumento delle anticipazioni concesse dal comparto del factoring.

Preme infatti evidenziare che nel 2022, l'incidenza dello stock degli anticipi e corrispettivi erogati da attività di factoring rispetto al totale finanziamenti a breve termine ha raggiunto il 39% dal 35% del 2021 ma nel 2013 era il 14%, a dimostrazione della sempre maggiore importanza del factoring nella gestione del capitale circolante delle imprese.

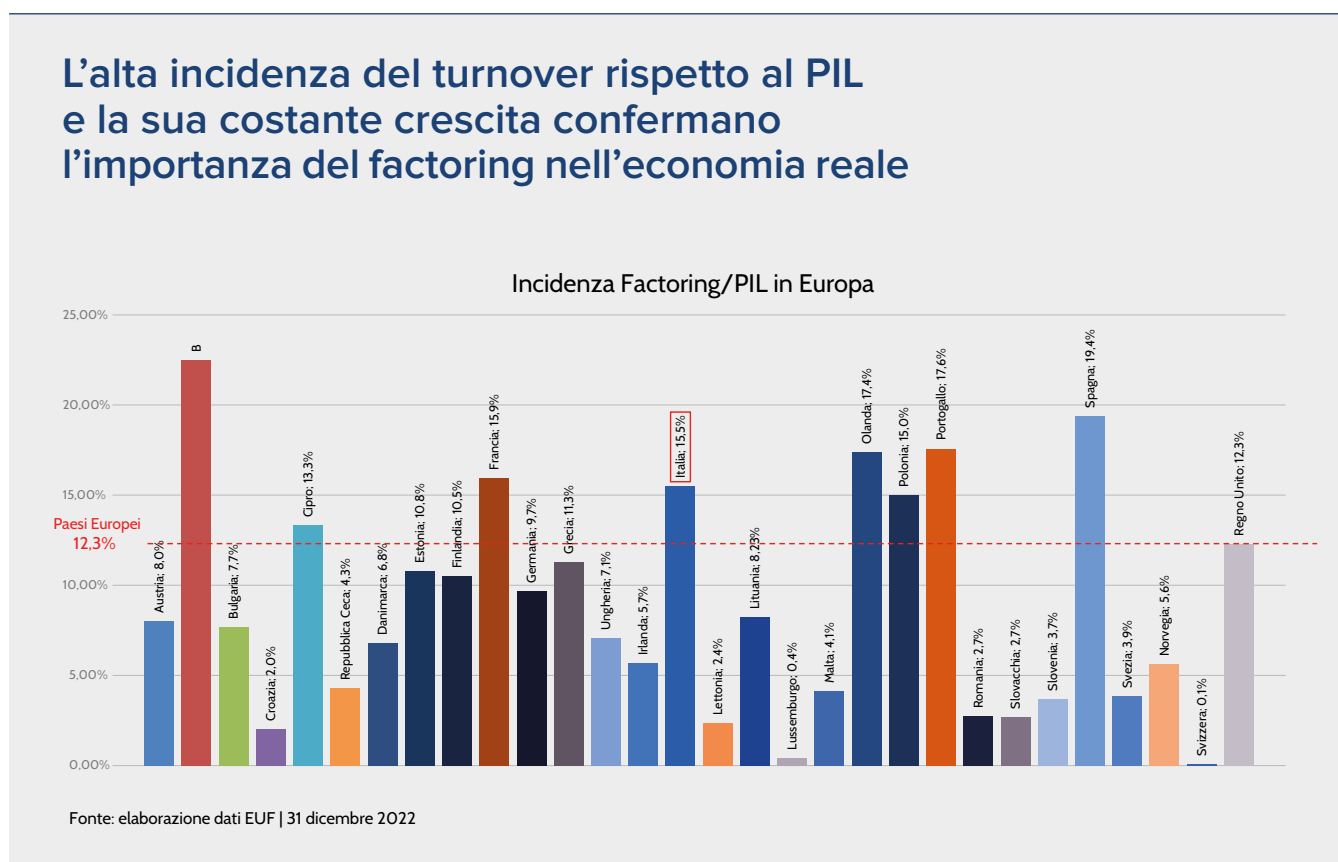
Il trend del mercato mondiale del factoring è stato oltremodo soddisfacente con un incremento del 18,3% rispetto al 2021, superiore ai livelli mai raggiunti in precedenza: il turnover cumulativo annuo si è portato a 3.659 miliardi

di euro. Tutti i principali paesi europei hanno registrato incrementi a doppia cifra: la Francia resta leader del mercato con un aumento del 15% ma Germania, Spagna, Belgio, Olanda e Polonia hanno consuntivato aumenti superiori al 20%. Il mercato europeo del factoring continua a detenere la quota maggiore del mercato mondiale (68,3%) con un volume

di 2.499 miliardi di euro, cresciuto del 18% rispetto al 2021.

L'alto grado di penetrazione del factoring rispetto al PIL e la sua costante crescita confermano l'importanza del factoring nell'economia reale dell'Europa: nel 2022 è stato del 12,3% ma a livello nazionale il rapporto fra turnover e PIL ha superato il 15%.

L'alta incidenza del turnover rispetto al PIL e la sua costante crescita confermano l'importanza del factoring nell'economia reale



Con i suoi 287 miliardi di euro di turnover annuale e una crescita del 14,61%, il mercato italiano detiene nel 2022 una quota dell'8% del mercato mondiale e del 12% del mercato europeo. La crescita del volume dei crediti

acquistati nell'anno è stata accompagnata dall'aumento degli anticipi e corrispettivi pagati, cresciuti del 10% rispetto all'anno precedente. L'operatività pro soluto è quella preferita dalla clientela rappresentando quasi

l'80% del turnover totale, includendo gli acquisti a titolo definitivo. Le operazioni riconducibili alla Supply Chain Finance (reverse factoring e confirming) rappresentano il 10% circa del totale, consolidando la costante crescita in atto da alcuni anni e mantenendo tassi di sviluppo elevati, favoriti dal crescente interesse per l'adozione degli strumenti tecnologici abilitanti. Il turnover complessivo generato dalla SCF è stato di 28 miliardi di euro, con una crescita di circa il 16% rispetto al 2021. L'alto contenuto di digitalizzazione delle soluzioni offerte dal factoring rappresenta un chiaro fattore di successo.

I clienti attivi che hanno fatto ricorso alla cessione del credito nel 2022 erano 32,2 mila ed il 64% è costituito da PMI.

Resta elevata la qualità del credito: al 31 dicembre 2022 le esposizioni deteriorate lorde risultano pari al 3,34% rispetto al totale delle esposizioni lorde (al netto delle rettifiche le esposizioni deteriorate sono pari al 2,51%), in diminuzione rispetto alla fine del 2021, e l'incidenza delle sofferenze lorde è pari all'1,57% sul totale delle esposizioni per factoring, in decremento rispetto all'anno precedente e tra i livelli più contenuti degli ultimi anni.

Tasso di crescita rilevante per il mercato italiano nel 2022

287,3 mld € (+14,61%)

• di Turnover annuale •

69,5 mld € (+5,90%)

• di Outstanding •

56,6 mld € (+10,09%)

• di Anticipi e corrispettivi erogati •

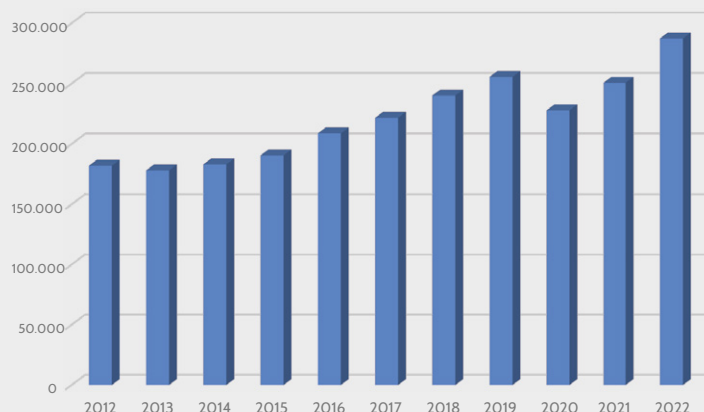
8,1%

• quota del mercato mondiale •

12,4%

• Quota del mercato europeo •

Mercato italiano del factoring: turnover cumulativo



Fonte: Elaborazione su dati dell'Osservatorio credito commerciale e factoring di Assifact

Sempre più imprese ricorrono al factoring

30 mila

Le imprese cedenti attive che hanno fatto ricorso al factoring nel 2022 sono 32,2 mila.

I debitori ceduti coinvolti sono oltre 320 mila fra imprese e PA

64%

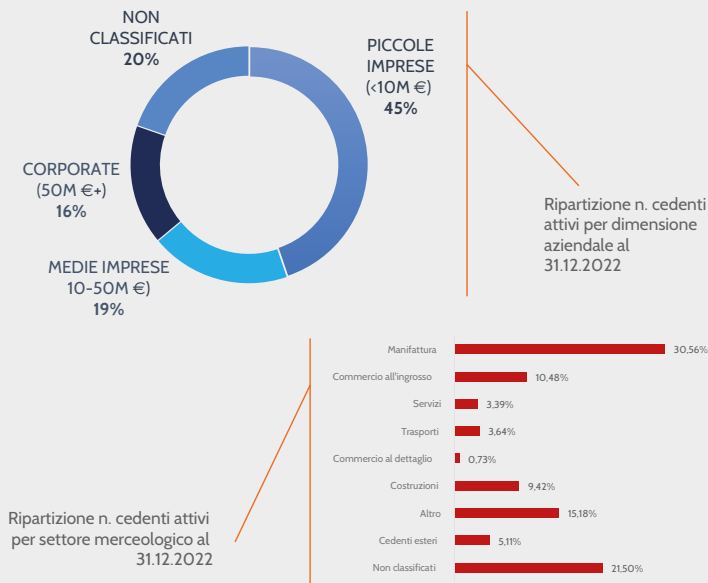
le Piccole e Medie Imprese rappresentano una quota molto significativa

Il 64% delle imprese cedenti attive, in termini di numero, è costituito da PMI (45% piccole imprese)

30%

Il principale settore che fa ricorso al factoring è quello manifatturiero

Oltre il 30% dei cedenti opera nel settore manifatturiero. Rilevanti anche il settore del commercio all'ingrosso e la categoria «Altro» che include il settore dell'energia elettrica



Fonte: Elaborazione su dati dell'Osservatorio credito commerciale e factoring di Assifact

Nonostante le tensioni geopolitiche a livello globale, il consolidamento dell'alto tasso di inflazione, il proseguimento di politiche monetarie restrittive da parte delle banche centrali e un rallentamento dell'attività economica, nel primo trimestre del 2023 il mercato ha proseguito il trend positivo con un tasso di crescita del 5,27% del turnover e del 4,23% degli anticipi e corrispettivi erogati rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Nel corso dell'esercizio **Assifact** ha completato la realizzazione dell'*Indagine sulla domanda di factoring e invoice fintech*, i cui risultati sono stati presentati nel corso di un evento

organizzato alla fine di marzo. L'obiettivo dell'indagine era raccogliere il punto di vista delle imprese sulle principali criticità connesse alla gestione del capitale circolante, sui motivi e sulle modalità di ricorso al factoring, sui benefici percepiti del ricorso al factoring, sui profili connessi all'innovazione digitale anche nella prospettiva dei nuovi modelli di business e sui rapporti con la Pubblica Amministrazione. Ne è emerso un sostanziale allineamento fra i bisogni e le attese della domanda e i servizi dell'offerta di factoring e un elevato grado di soddisfazione nell'utilizzo del factoring, maggiore rispetto

agli strumenti concorrenti. Nel giudizio delle imprese un peso rilevante è stato attribuito all'impegno profuso dal settore del factoring nel digitalizzare e automatizzare le interfacce con i clienti, i cui risultati sono stati particolarmente apprezzati.

Il factoring acquisisce sempre più il ruolo di partner strategico per le imprese, in grado di fornire sollievo alle pressioni di contesto e assicurare una fonte di liquidità versatile e allineata allo sviluppo del fatturato, strumento particolarmente adatto ad affrontare le sfide poste dall'inflazione.

Le caratteristiche del factoring lo rendono anche un importante "volano" per la concreta

attuazione del PNRR, incentrato sulla realizzazione di opere e infrastrutture. Il factoring consente infatti al fornitore di ottenere liquidità e riequilibrare i propri flussi di cassa in entrata e in uscita, senza intervenire sulla politica di credito commerciale e sulle tempistiche di pagamento riconosciute all'acquirente e, con la cessione pro soluto, senza appesantire il proprio livello di indebitamento. Per favorire questo circolo virtuoso, è importante che il quadro regolamentare possa facilitare le imprese nel ricorso al factoring, rimuovendo i molteplici vincoli burocratici oggi presenti soprattutto nella cessione dei crediti vantati verso la PA.

Assifact e i suoi Associati stanno portando avanti il cammino verso lo sviluppo sostenibile, attivandosi risolutamente per comprendere la sfida della sostenibilità e darne concreta attuazione

- La sostenibilità del factoring
Indagine sugli operatori del settore
- Diversità e Inclusioni nel settore del factoring
- Con PWC: approfondimento sfide e opportunità ESG per il factoring
- Con CRIF: la valutazione della sostenibilità delle aziende
- Formazione ESG

The screenshot shows the ASSIFACT website with a navigation menu including 'Chi siamo', 'Il Factoring', 'News e Media', 'Eventi e Formazione', 'Studi e Statistiche', 'Sostenibilità', and 'Area riservata'. The main content area is titled 'I Progetti del Settore' and features three project cards:

- Diversità e Inclusioni nel Settore del Factoring:** Assifact ha realizzato una prima indagine su "Diversità e inclusioni nel settore del factoring", i cui contenuti sono lì.
- La Sostenibilità del Factoring - Indagine sugli Operatori del Settore:** Con l'obiettivo di disporre di un'analisi di settore sui temi della sostenibilità, dunque di informazioni aggregate sullo stato di...
- Con CRIF: La Valutazione della Sostenibilità delle Aziende:** Assifact e CRIF hanno intrapreso una collaborazione per la realizzazione di un progetto di ricerca dedicato alla valutazione delle...

Below these cards, there is a fourth card partially visible:

- Con PWC: Sfida e Opportunità ESG per il Factoring:** Con l'obiettivo di fornire una visione d'insieme delle tematiche ESG e del possibile approccio per gli operatori del factoring...



L'andamento del mercato del factoring degli ultimi anni e gli effetti positivi sugli equilibri finanziari delle imprese evidenziano il concreto sostegno fornito alla crescita dell'economia reale e sollecitano ancora maggiori sforzi per perseguire un quadro normativo che ne valorizzi le potenzialità e per continuare a sviluppare il sistema delle

relazioni con le imprese e favorire l'utilizzo del factoring nella gestione ottimale del capitale circolante.

Fausto Galmarini
Presidente Assifact sino al 27 giugno 2023
Presidente EUF Federation for Factoring
& Commercial Finance

Per leggere la relazione completa:
<https://www.assifact.it/assemblea-annuale-assifact-27-giugno-2023/>

AV Service: 50 anni di passione per diventare un player di riferimento nei ricambi per l'auto

Alessandro Verdigi, un compleanno per una storia professionale di successo

L'azienda versiliese, forte dell'esperienza cinquantennale nel settore del suo fondatore **Alessandro Verdigi**, ha chiuso il 2022 con un fatturato record di 72mln quadruplicandolo dai 17mln del 2017, grazie anche alla fiducia del gruppo FCA con i ricambi originali di Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Jeep, Abarth e Fiat Professional che vanno ad aggiungersi all'ampia gamma già in portafoglio.



a quasi 50 anni, **AV Service** opera su tutto il territorio nazionale per la distribuzione di ricambi originali (OEM) e after market (IAM) come hub del progetto DistriGo Parts Distribution del gruppo PSA e distributori ufficiali del gruppo FCA e Hyundai, collaborando con i maggiori player del settore automotive nell'ottica di portare valore aggiunto ai pro-

cessi di distribuzione dei ricambi ufficiali. Il 2022 è stato un altro anno di crescita importante per AV Service. Ad arricchire la gamma di prodotti l'implementazione dei ricambi originali del gruppo FCA: Fiat, Lancia, Abarth, Alfa Romeo, Jeep e Fiat Professional. A seguito dell'ampliamento della gamma prodotto, AV Service sta ultimando anche quello della struttura e, dopo l'acquisizione



di un altro magazzino a Massarosa di 2.500 mq, il magazzino principale è stato ampliato di ulteriori 1.500 mq con delle nuove zone di inbound e outbound. Questo ingrandimento ha permesso di riprogettare la disposizione interna del magazzino su due livelli efficientando al massimo stoccaggio e prelievo del

materiale. La mission di AV Service è quella di divenire interlocutore ricambi unico a 360° degli operatori del settore riparazione automotive: officine di riparazione, carrozzerie, flotte aziendali, compagnie di assicurazione, leaser... Investire in risorse umane e processi logistici innovativi, pianificare la crescita. <



Il Self Made Man della ricambistica

La storia dell'AV Service è la storia di Alessandro Verdigi che da garzone di una bottega di autoricambi nel paese di Massarosa è diventato figura centrale e di riferimento del mercato italiano. Nel 1973, a soli 15 anni, Alessandro inizia a vendere ricambi come dipendente presso un rivenditore di Massarosa per poi cominciare nel 1986 la sua personale avventura aprendo l'Autoricambi Viareggio ed offrendo i primi servizi di logistica ricambi in Versilia. Nuova sfida nel 2002 quando entra nel mercato dei ricambi originali e acquisisce il mandato Peugeot. Passo dopo passo, Verdigi ha costruito una struttura commerciale all'avanguardia, affiancato dalla figlia Valeria, destinata a continuare questa suggestiva storia imprenditoriale.



INNOVAZIONE, AMBIENTE, DIGITALIZZAZIONE. IL NOSTRO CONTRIBUTO PER UN FUTURO MIGLIORE.

“Italia al lavoro” è una raccolta di storie rappresentative dei nostri clienti, aziende e imprenditori italiani.

Attraverso temi come l’innovazione, la sostenibilità e la digitalizzazione, condividiamo esempi concreti di imprese e persone che contribuiscono al benessere e allo sviluppo del Paese. “Italia al Lavoro” vuole essere fonte di ispirazione per imprenditori determinati a realizzare i propri sogni e a costruire un futuro positivo

per l’Italia, sostenuti dal nostro impegno finanziario e supporto costante.

La galleria celebra la duttilità del leasing e il valore dell’imprenditorialità italiana, dimostrando come la passione, l’innovazione e la trasformazione digitale possano plasmare un’Italia più prospera e inclusiva.

Benvenuti alla “Leasing Gallery” - un luogo dove il talento e la dedizione si incontrano per costruire un futuro migliore.



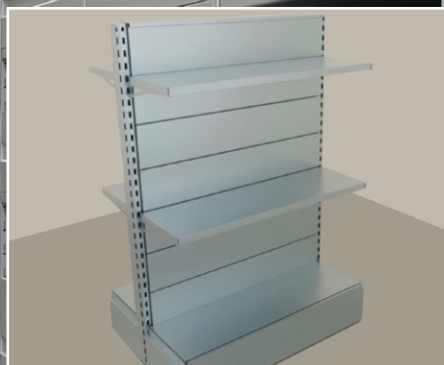
ITALIA AL LAVORO.
ESPERIENZE E
CASI STIMOLANTI
DAI NOSTRI
CLIENTI: SCOPRI E
PARTECIPA

Castellani SHOP

ARREDO PER



INDUSTRIA



NEGOZIO



UFFICIO

Castellani Shop nasce dall'esperienza di Castellani.it srl, azienda leader toscana che da più di sessanta anni produce scaffalature metalliche da industria, negozio, attività commerciali e soluzioni d'arredamento per ufficio.

SERVIZIO CLIENTI / ORDINI TELEFONICI

0587 748052

www.castellanishop.it

situér

MILANO



Via Vincenzo Vela, 1 - Milano
info@situermilano.it | +39 3920142397 | @situermilano

www.situermilano.it

Una nuova operatività di mercato per la cessione di crediti UTP

L'innovativo progetto di Guber Banca

Negli ultimi anni, le società finanziarie hanno sempre più spesso fatto ricorso alle strategie di cessione dei crediti non performing. Questo processo, che per le banche è ragionevolmente semplice, si complica notevolmente per le società di leasing. Il mondo del leasing, infatti, si caratterizza per una complessità che supera di gran lunga quella del credito bancario commerciale: da un lato, creando competenze distintive nelle società di leasing e, dall'altro, configurando maggiori difficoltà nell'utilizzo di strategie di cessione che spesso si tramutano in impossibilità di azione.

Uno di questi casi è quando ci si trova di fronte a crediti UTP leasing che, fino ad oggi, sono stati ceduti con molte difficoltà e principalmente in due modi:

- ▶ i crediti di grande importo che vengono venduti individualmente a fondi di investimento, il cui interesse principale è l'immobile sottostante al leasing;
- ▶ la cessione di portafogli di crediti numerosi,

unitamente alla struttura che si occupa del recupero dei crediti stessi, secondo un'operazione di scissione aziendale. In questo caso, le controparti di mercato sono operatori specializzati nel recupero del credito, interessati a incrementare le proprie quote di mercato acquisendo una quota significativa del mercato NPE.

Negli ultimi mesi, tuttavia, si sta osservando una nuova operatività di mercato in cui vengono ceduti piccoli portafogli di crediti leasing, selezionati dagli "originators" sulla base di una strategia di cessione più organica e guidata da tre KPI:

- ▶ l'efficientamento delle performance di recupero;
- ▶ l'alleggerimento dei carichi di lavoro delle strutture di recupero;
- ▶ l'ottimizzazione del capitale degli azionisti.

In questo panorama di mercato si colloca l'operazione pensata e gestita da **Guber Banca**

*William Dellavedova,
Responsabile Portfolio
Management Guber Banca*



che già nel 2018 aveva percepito la potenzialità di questo segmento del mercato creando da pionieri, un programma strutturato di acquisto di crediti e beni leasing.

Il progetto è stato caratterizzato da una struttura fortemente innovativa che ha dato origine al primo veicolo italiano di cartolarizzazione assistito da una LeaseCo non immobiliare. Ciò significa che è stata creata una società appositamente per gestire i crediti leasing, indipendentemente dal fatto che fossero classificati come performing, UTP o NPL e di comprare e gestire, sin dalla data di closing dell'operazione di cessione, i contratti non ancora risolti ed i beni ad essi associati.

All'inizio del programma, Guber Banca ha fo-

calizzato la propria attenzione sull'acquisto di un gran numero di crediti NPL. In questo caso, i beni sottostanti ai crediti non erano di natura immobiliare, ma erano legati a strumentazione, automobili, imbarcazioni e settore energetico. Questa scelta ha implicato diverse sfide affrontate, e vinte, da Guber Banca:

- ▶ *Gestione efficiente dei beni*: è stata posta una grande attenzione al controllo dei costi associati alla gestione dei beni sottostanti ai crediti. È stato necessario trovare modi per ottimizzare la gestione e ridurre i costi operativi.

- ▶ *Velocizzazione del recupero*: è stata adottata una strategia mirata a massimizzare l'uso di accordi transattivi per accelerare i tempi di

recupero dei crediti. Ciò significa che sono state cercate soluzioni concordate con i debitori che consentissero di recuperare il credito in modo più rapido.

▶ *Valorizzazione delle garanzie personali:* Guber Banca ha cercato di massimizzare l'utilizzo delle garanzie personali fornite dai debitori al fine di recuperare i crediti in modo efficace.

▶ *Dismissione rapida dei beni di valore:* quando possibile, è stata adottata una strategia di vendita rapida dei beni di valore economico, al fine di ottenere il massimo recupero possibile.

Il 2023 ha segnato però un momento cruciale per la strategia di Guber Banca che ha avviato, con successo, l'acquisto di crediti UTP il cui contratto risulta ancora attivo del valore di oltre 70milioni di euro.

Questo progetto presenta caratteristiche innovative per il mercato italiano in quanto ha consentito di eseguire cessioni a prezzi di mercato e di gestire un'operatività complessa senza ripercussioni negative.

L'approccio adottato da Guber Banca in questa attività è stato quello di seguire una logica industriale rispetto a quella finanziaria effettuando una valutazione accurata di tutte le posizioni fornite dalla società cedente. Questa valutazione si è svolta su diversi livelli:

▶ *Valutazione del credito:* analisti esperti hanno valutato singolarmente ciascuna linea di credito, fornendo una previsione di recupero per ciascuna di esse. Questa valutazione ha consentito di avere una chiara visione delle aspettative di recupero per ogni credito UTP.

▶ *Valutazione dei beni:* sono stati coinvolti partner esterni specializzati nella perizia dei beni

leasing. Questo è stato fatto per determinare il valore attuale dei beni collegati ai contratti di leasing e comprendere l'entità dell'attività collaterale disponibile.

▶ *Analisi legale:* un rinomato studio legale ha effettuato un'analisi accurata della cedibilità dei rapporti giuridici. Ciò significa che sono state esaminate attentamente le condizioni contrattuali dei crediti UTP per garantire che fosse possibile trasferire correttamente i diritti dei crediti al nuovo acquirente.

A valle di questa analisi, una delle fasi naturalmente più delicate dell'operazione riguarda la migrazione dei rapporti giuridici sottesi ai crediti. Per garantire un'accurata migrazione, il veicolo si avvale del supporto di una società leader nel mercato della gestione dei contratti leasing.

In conclusione, Guber Banca ha dimostrato di essere in grado di gestire in modo efficiente e trasparente le operazioni di cessione, offrendo vantaggi sia per la cedente che per i debitori coinvolti:

▶ ha permesso alla cedente la full de-recognition dei crediti leasing UTP e dei cespiti associati alla data di closing;

▶ ha consentito a Guber Banca di operare come fronting bank e di acquisire, già alla data di closing, tutti i contratti, subentrando negli adempimenti quotidiani derivanti dall'acquisto di crediti Unlikely To Pay (UTP);

▶ ha comportato la creazione di una LeaseCo che ha acquisito sia crediti immobiliari che non immobiliari (strumentali, navali, energy, su gomma);

▶ ha previsto la partecipazione di investitori qualificati nelle note del veicolo. <


La frenata dell'economia



La frenata del Pil del secondo trimestre di quest'anno (meno 0,3%), affievolisce il fervore con cui era stato salutato dal governo il +0,9% del primo trimestre. L'anda-

mento riflessivo del settore manifatturiero e di quello agricolo instillano preoccupazione negli operatori economici, anche per le prospettive non rassicuranti dell'industria nei principali paesi europei (Germania e Francia), grandi importatori di prodotti italiani. Il settore del turismo, che nel 2021 e 2022 aveva registrato una notevole espansione, dopo il blocco del Covid, segna una battuta d'arresto per il calo della domanda interna. Secondo i dati di Federalberghi, il 41% degli italiani non andrà in vacanza, la metà dei quali per motivi economici. Soffrono le mete al mare e in montagna. Le città d'arte, invece, rilevano un'ulteriore crescita, in virtù della domanda estera, soprattutto di quella americana per la forza del dollaro. L'inflazione da costi da una parte, derivante dai prezzi dei prodotti ener-

getici (gas e petrolio), che tutt'ora superano di tre volte quelli del 2019 e dall'altra, il rialzo dei tassi di interesse al 4,25%, deciso dalla BCE per combatterla (vanamente), costituiscono una miscela esplosiva per la formazione dei prezzi delle merci, al di là della speculazione delle multinazionali. La contrazione della domanda interna dipende dalla resistenza del costo di beni di prima necessità a scendere sotto la percentuale del 10%, per giungere al fatidico 2%. Negli ultimi due anni i redditi reali dei cittadini hanno subito un salasso del 15% e continueranno a ridursi con il persistere dell'inflazione. I redditi reali delle famiglie e i ricavi delle imprese sono legati dal principio dei vasi comunicanti. Se calano, si riduce la domanda di beni e, inevitabilmente, l'attività delle imprese, e viceversa. Tale situazione contribuisce a ridurre la fiducia dei cittadini e delle imprese, proprio nel momento in cui il sistema economico deve affrontare la sfida della transizione ecologica per combattere il vulnus del cambiamento climatico, a tutela di un ambiente che fa acqua da tutte le parti. Per invertire una tendenza di questo tipo,



innanzitutto occorre ritrovare una coesione nazionale fra i cittadini. Bisogna che tutti si abbia la consapevolezza che, senza l'intervento dello Stato, il meccanismo in atto potrebbe vanificare il lavoro dei nostri padri.

Innanzitutto, chi ci governa in primis, ma anche l'opposizione, devono dire, con chiarezza, che:

- ▶ la cassa dello Stato langue. I 2850,00 mld di euro di debito pubblico, che quest'anno costeranno più di 85 mld per interessi (il 4,5% del PIL), non consentono di fare altro debito;
- ▶ un'evasione fiscale di 100 mld annui, che ci trasciniamo dalla nascita della Repubblica, non è più tollerabile. La riforma fiscale deve essere finalizzata a far pagare le imposte a tutti, armonizzandole secondo la capacità contributiva, per reperire le risorse finanziarie necessarie al fine di consentire allo Stato di agire.

Senza specifici interventi della mano pubblica sarà impossibile creare le condizioni per una vigorosa ripresa della domanda interna delle famiglie e correlativamente delle attività economiche. Occorre, pertanto, che le imprese e le

famiglie siano messe nella condizione di poter riprendere a produrre e consumare secondo standard adeguati per assicurare una crescita virtuosa del PIL. Il governo e le istituzioni locali dovranno far sì che tutte le risorse del PNNR siano utilizzate. L'ammodernamento delle infrastrutture materiali e immateriali del nostro paese non è più rinviabile, altrimenti l'accrescimento della produttività complessiva del sistema Italia non sarà perseguibile. Il governo, in questo contesto, dovrà destinare congrui fondi al sistema delle agevolazioni pubbliche da destinare al potenziamento dei distretti industriali e delle filiere produttive, che fanno leva su una ricca fioritura di PMI che costituiscono l'asse portante del settore manifatturiero e di quello dei servizi. I settori produttivi frammentati rappresentano il contesto ideale per attrarre investitori industriali e finanziari, stimolano i player di settore a valutare strategie di intervento per utilizzare al meglio le professionalità delle imprese di minore dimensione.

*Alberto Bruschini
Value+ S.r.l.*



📍 Alpe di Siusi, Castelrotto, Alto Adige

LEASING

HYPO
VORARLBERG

PRONTI PER L'IMPRESA. CREDERE NEL POSSIBILE.

CHI HA GRANDI PROGETTI VIENE DA NOI.

Hypo Vorarlberg Leasing è al tuo fianco per garantirti l'assistenza e la consulenza finanziaria di cui la tua impresa ha bisogno. Abbiamo le competenze per dare nuovo slancio e innovazione alla tua azienda, perché tu possa esplorare nuovi scenari di investimento e continuare l'avventura di migliorare e perfezionare le tue idee e le tue ambizioni.

Hypo Vorarlberg Leasing Spa, Nord Italia
www.hypoleasing.it

Cresce la nautica da diporto italiana, Toscana e Liguria trainano il settore.

Nel nostro Paese il primato indiscusso riguarda i superyacht

Importante convegno organizzato dal giornale *Il Tirreno* a Viareggio lo scorso luglio



andamento della nautica da diporto è in crescita a livello globale: lo ha spiegato numeri alla mano **Sara Giusti**, economista della Direzione

Studi e Ricerche **Intesa Sanpaolo**, al forum organizzato dal *Tirreno* al Principino di Viareggio lo scorso 27 luglio.

La Toscana, in questo scenario, riveste un ruolo centrale grazie all'elevata specializzazione che trova la sua principale espressione nel distretto della nautica di Viareggio dove si concentrano i maggiori cantieri che attivano numerosi piccoli operatori specializzati nelle fasi produttive della filiera.

Se si considera il settore nel suo complesso in termini di costruzione di navi e imbarcazioni, in Toscana sono attive oltre 300 imprese che

occupano circa 4 mila addetti che rappresentano il 14% degli occupati del settore italiano; si sale addirittura al 22% quando si considera solo la componente di costruzione di imbarcazioni al netto della cantieristica per trasporto passeggeri. La cantieristica toscana è composta prevalentemente da imprese attive nelle province di Lucca, Massa-Carrara e Pisa dove si concentra il 77% degli addetti della regione.

Il 2022 è stato un anno positivo per la cantieristica e l'Italia, grazie all'elevata competitività del settore, ha rafforzato il suo posizionamento nel contesto internazionale. Il nostro Paese, dunque, ha mostrato una tenuta e un recupero superiore nel 2022, con una crescita rispetto al periodo pre crisi del 13,3% a fronte di un +6,7%

per la Francia e di un ritardo della Germania del -13,3%; i dati dei primi quattro mesi del 2023 confermano questa forte spinta che il settore sta vivendo, con un'ulteriore crescita del 6,5% per l'Italia, contro una sostanziale stabilità tedesca e un +4% della Francia. «Il settore, grazie a un alto inserimento nel comparto dei beni di lusso, sembra essere meno condizionato dai rischi di rallentamento dell'economia globale» ha spiegato Giusti. «In prospettiva, però, sarà fondamentale sviluppare e rafforzare le relazioni di filiera e riuscire a formare e ad attrarre forza lavoro qualificata anche attraverso l'introduzione di azioni di welfare aziendale, nonché favorire un adeguato passaggio generazionale della governance e delle maestranze».

Lo studio di Sara Giusti ha mostrato il primato dell'Italia nel settore: uno principali Paesi proprio nella nautica da diporto con un peso sul fatturato mondiale pari a circa il 2% che si è progressivamente rafforzato con una crescita della quota sulle nuove unità che è passata dal 9% nel 2014 al 12,4% nel 2021, che corrisponde, in pratica, a un fatturato di 3,6 miliardi di euro. «Inoltre», ha sottolineato Giusti, «se si considera lo specifico contesto dei superyacht, il ruolo dell'Italia si rafforza ulteriormente con una posizione di leadership a livello mondiale. Il Global Order Book elaborato da Boat International, che permette di monitorare l'andamento degli ordini internazionali e la quota dei diversi paesi, mostra come l'Italia si posiziona al vertice (seguono Regno Unito, Taiwan e Turchia). Infatti, a fronte di 1.203 ordini nel 2023 (+17,5%), 593 yacht risultano in costruzione in Italia con una quota pari al



49%, con una crescita significativa rispetto al 2022 quando il dato italiano era pari a 523 yacht (+70; +13,3%). Ma il primato italiano si esplicita non solo in termini di numero di ordini, ma anche per lunghezza complessiva e stazza». Ed è in questo contesto che s'inseriscono la Toscana e la Liguria. «In questo quadro strutturale del settore emerge in modo netto l'importanza di Toscana e Liguria che occupano il 30% degli addetti della nautica da diporto e il 26% delle unità locali» ha sottolineato l'economista. «In particolare, se si considerano i dati delle diverse province spiccano quelle di Lucca con oltre 1.000 addetti, Massa-Carrara con 619 e La Spezia con 628 che rappresentano uno dei più importanti poli della nautica italiani; se consideriamo tutto il settore della



nautica (quindi anche la costruzione di navi e strutture galleggianti) il numero di addetti in queste tre province passa a circa 6 mila. Questi dati ci permettono di cogliere il ruolo di questo territorio rispetto al dato italiano, ma non sono esaustivi del tessuto produttivo che vede la presenza di un nucleo di cantieri medio-grandi, affiancato da un folto insieme di soggetti, spesso di minori dimensioni, specializzati nelle diverse fasi della lavorazione (progettistica, lavorazione scafo, verniciatura, resinatura), negli allestimenti e accessoriistica (arredamento, interni, tappezzeria, velerie, cordami), nelle attività di refitting, nei motori e nell'impiantistica fino alla produzione e installazione di strumentazione elettronica». Il buon andamento del settore è confermato

dall'analisi dei bilanci aziendali, anche nel confronto con gli altri settori manifatturieri. «Da un'analisi dei bilanci di oltre 82 mila imprese manifatturiere italiane nel periodo 2019-2021, il settore della nautica da diporto si colloca al primo posto per crescita del fatturato nel triennio con un incremento in termini mediani a prezzi correnti del +25,9%; il manifatturiero si attesta +8,5%» ha concluso Giusti. Questo rappresenta sicuramente un ottimo dato, in un contesto però di elevata variabilità dei risultati. <

La relazione di Sara Giusti, presentata al convegno organizzato dal Tirreno, è stata pubblicata sul quotidiano il 26, 27 e 28 luglio scorso

Il Collaudo Tecnico Amministrativo dei Lavori Pubblici



Il Collaudo Tecnico Amministrativo dell'esecuzione di Lavori Pubblici rappresenta una fase molto importante della costruzione di un'opera, in quanto attesta che questa

per dimensioni, forma, qualità e quantità e dei materiali utilizzati, è conforme ed in linea al contratto d'appalto stipulato tra la stazione appaltante e l'impresa aggiudicataria. Si tratta di un atto significativamente importante per il Committente. Ovvero attraverso il collaudo, viene certificata la rispondenza dell'opera eseguita agli elaborati contrattuali attestando la piena qualità dell'opera sotto ogni profilo tecnico-economico, funzionale e prestazionale. Peraltro, la positività dell'atto di collaudo è fondamentale anche per l'Appaltatore in quanto tramite l'atto viene liberato, salvo residue interpretazioni del contratto facenti parte della fase di lite, da ogni responsabilità presente relativamente ai lavori eseguiti.

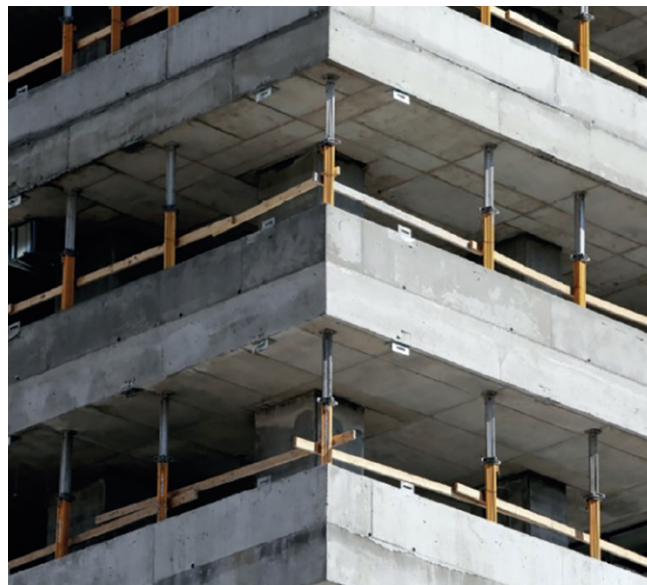
Lo svolgimento dell'azione collaudativa può essere sintetizzata attraverso i seguenti capitoli operativi:

- ▶ inquadramento della tipologia dei lavori secondo i patti contrattuali;
- ▶ caratteristiche funzionali e prestazionali dell'opera oggetto di lavori;
- ▶ verifiche secondo le leggi di settore;
- ▶ materiali utilizzati per il lavoro;
- ▶ saggi e riscontri;
- ▶ aspetti contabili;
- ▶ certificazione del contratto di risultato funzionale e prestazionale;
- ▶ la maggiore domanda dell'impresa;
- ▶ responsabilità del collaudo relativamente ai materiali.

Il nuovo quadro normativo ha definito in modo più efficace, ai fini della vita utile di un'opera, i termini operativi dello svolgimento del collaudo. Ciò in relazione alle verifiche funzionali e prestazionali dei lavori con definizione di indicatori di stato, al controllo dei materiali,

nonché una nuova operatività (in attesa della pubblicazione del nuovo Regolamento dei Contratti Pubblici) relativamente alla maggiore domanda dell'impresa in corso e a fine opera. I soci di Giotto Engineering vantano un'esperienza pluridecennale nell'effettuazione di collaudi statici e tecnici amministrativi. Da poco hanno chiuso accordo quadro con le concessionarie autostradali A12 e A15 proprio per lo svolgimento della suddetta attività collaudativa.

*Ing. Riccardo Riccardi
Giotto Engineering*



Il maestro
Andrea Bocelli ritira
il premio ARNo



ConCREDITO
aiuta "ARNo"

come fare?

MODELLO 730

COMUNICA AL TUO COMMERCIALISTA IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502**
E FIRMA NELL'APPOSITO RIQUADRO DEL MODELLO UNICO O DEL 730

CUD

COMPILA L'APPOSITO RIQUADRO CON IL CODICE FISCALE ARNo **93005860502** E FIRMA

IBAN

IT 45 H 01030 24800 000001619535

UN GESTO CHE
PER TE NON
COSTA NIENTE
**PER NOI HA
UN VALORE
GRANDISSIMO**

DONA IL TUO

5 x mille

all'Associazione Ricerca
Neurologica Onlus

Rimodulazione del superbonus: perché le banche già oggi sono di nuovo interessate al prodotto



Siamo convinti che ad oggi, data l'esigenza di rilanciare l'economia del nostro Paese con il coinvolgimento diretto degli investimenti delle famiglie, anche il sistema di cessione dei crediti potrà conoscere un rinnovato favore legislativo nei prossimi mesi: già oggi le banche guardano con più attenzione al prodotto e hanno ricominciato ad acquistare bonus edilizi con maggiore continuità e questo per due ordini di motivi:

▶ il dl 17 febbraio 2023 che ha di fatto interrotto molte delle nuove cessioni di crediti edilizi, ma ha anche fornito per la prima volta una serie di regole certe agli operatori per poter acquistare i bonus edilizi in presenza di un corredo documentale minimo che garantisce

l'effettività della "buona fede" del soggetto cessionario;

▶ dal mese di maggio 2023 le nuove istruzioni dell'Agenzia delle Entrate all'utilizzo della piattaforma telematica di cessione crediti consentono per la prima volta alle Banche la quarta cessione da Banche a loro correntisti sia dei crediti tracciabili sia dei crediti non tracciabili, aprendo di fatto alle Banche maggiori possibilità di liberare la propria tax capacity utilizzata e di poter acquistare nuovi bonus edilizi.

La proposta lanciata dall'Ance, l'associazione nazionale dei costruttori edili, per la rimodulazione del superbonus (in vista delle modifiche degli sconti fiscali che il Governo sta elaborando) è senz'altro ben equilibrata



e concretizzabile, ma presenta anche alcune possibili criticità che è bene sottolineare.

Sicuramente alla base c'è l'esigenza di riqualificazione ed efficientamento energetico degli edifici, sulla spinta della direttiva della Commissione europea. Il problema è che finora i costi si sono rivelati molto elevati, con la conseguente difficoltà di raggiungere la maggioranza di voti favorevoli dei condòmini, necessaria per avviare i lavori.

L'Ance propone allora di modulare le aliquote su due livelli di sconto, con lo scopo di facilitare il consenso ai lavori: il 70% per tutti e il 100% solo per gli incapienti, cioè i soggetti con reddito non superiore a 15 mila euro (calcolato in base al quoziente familiare). Questa proposta di compartecipazione alle spese tra

pubblico e privato è sensata e vantaggiosa sia per i cittadini che per le finanze pubbliche: i condòmini, che possono detrarre i costi dalla loro dichiarazione dei redditi, sono incentivati a valutare attentamente i preventivi e la qualità del servizio, evitando sprechi e prezzi gonfiati, e lo Stato può rispettare gli obiettivi fissati dall'Europa senza che i costi gravino unicamente sulle casse pubbliche.

Tuttavia, questo meccanismo di differenziazione degli sgravi può portare a criticità in caso di cessione dei crediti, in quanto complica notevolmente il lavoro di due diligence delle banche interessate ad acquistare i crediti edilizi.

Questa complicazione per gli istituti di credito si aggrava ancora di più considerando un



Christian Dominici

altro aspetto della proposta dell'Ance: rispetto allo sconto fiscale del 70% resta un 30% non agevolato e l'Ance propone come strumento finanziario a sostegno di questo tassello i mutui "verdi". Questa tipologia di mutui è garantita dallo Stato, ed è protetta da un fondo apposito che potrebbe consentire tassi più bassi dei livelli di mercato. È importante sottolineare che i condomini, per lavori di questo tipo, sono solidalmente responsabili, per le banche risulterà quindi più complicato, al momento dell'erogazione del finanziamento, valutare con esattezza il numero di soggetti che rischiano di non riuscire a ripagare il debito, ed il merito di credito dei singoli condomini. Un'altra complicazione per gli istituti di credito risiede nella proposta dell'Ance di attribuire a questa agevolazione una vigenza di lungo periodo (10/15 anni) a partire dal 1° gennaio 2024, con la possibilità per i contribuenti di

scegliere il periodo di fruizione della detrazione (in 5, 10 o 20 anni). Se infatti l'Associazione punta a evitare "l'effetto imbuto" che ha caratterizzato spesso il superbonus, questa lunga durata risulta svantaggiosa per le banche, le quali, in caso di acquisto dei crediti, preferiscono sempre vigenze e frazionamenti più brevi (per esempio 5 anni).

In sostanza, la proposta dell'Ance è certamente vantaggiosa per i condomini (che hanno la possibilità di vedere incrementare il valore della propria unità immobiliare usufruendo anche di agevolazioni fiscali) e per le finanze pubbliche (grazie alla compartecipazione con i privati), ma non ancora per gli istituti di credito. Le banche, infatti, guardano con maggior interesse a prodotti semplici e gestibili in maniera standardizzata: in questo caso, crediti edilizi con percentuale fissa, di breve durata e facilmente verificabili tramite due diligence. Esistono quindi da settembre 2023 concrete possibilità di ripartenza del prodotto bonus edilizi, un prodotto a cui molto probabilmente dal mese di settembre anche il Governo italiano dovrà dare rinnovata considerazione. Un prodotto che in caso di avvio in tutta Europa di una più o meno debole fase recessiva, può sicuramente consentire al nostro Paese molteplici obiettivi primi tra tutti il reimpiego nell'industria dell'edilizia dei risparmi delle famiglie e quindi la ripartenza di un settore tradizionale ma pur sempre strategico, e la riqualificazione energetica dei nostri edifici sempre più obbligatoria al fine di rispettare le nuove regole della Comunità Europea.

Christian Dominici

Banca Progetto

Liquidità immediata
con i crediti IVA.



OFFERTE
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI
CHIARE E TRASPARENTI



L'offerta di Banca Progetto per lo smobilizzo a titolo definitivo dei crediti IVA delle PMI italiane.

Grazie al factoring pro-soluto di Banca Progetto, le piccole e medie imprese italiane possono trasformare i crediti IVA in risorse liquide; con questo efficace e rapido strumento ottimizzano i flussi di cassa ed incrementano la propria redditività.

Siamo artigiani digitali.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionali – consulta i fogli informativi e le condizioni contrattuali alla sezione Trasparenza del sito bancaprogetto.it (<http://bancaprogetto.it/>)

La nostra rete di vendita è composta esclusivamente da collaboratori iscritti all'OAM – Organismo degli Agenti e Mediatori creditizi, in grado di fornire al Cliente una consulenza qualificata.

 **BANCA
PROGETTO**

Giustizia, economia e la forza del Paese





«La giurisdizione si attua mediante il giusto processo regolato dalla legge. Ogni processo si svolge nel contraddittorio tra le parti, in condizioni di parità, davanti a giudice terzo e imparziale. La legge ne assicura la ragionevole durata» (articolo 111 della nostra Costituzione). In Italia servono circa quattrocento giorni per concludere il primo grado di un processo civile, quasi mille giorni per il secondo grado e circa millecinquecento giorni per il terzo grado. Si possono considerare questi tempi una “... ragionevole durata”? Mi sembra naturale affermare che un sistema giudiziario ben funzionante, indipendente ed efficiente è quello in cui le decisioni sono prese entro un termine ragionevole. Bene, gli effetti negativi si riversano sullo sviluppo economico del Paese. Si stimano in due miliardi e seicento milioni di euro di danni economici indiretti ogni anno: è questa la “tassa occulta” che deriva all’economia italiana dalla lentezza della macchina giudiziaria. Le criticità sono tante, e gravi. Posso iniziare a farne un elenco: le norme troppe, contraddittorie, spesso incomprensibili associati a ripensamenti e cambiamenti, a volte addirittura con effetti retroattivi. Oggi un’impresa non ha chiaro quale documentazione produrre per poter legittimamente partecipare ad una gara. Il Codice dei contratti pubblici ha subito 44 modifiche in sette anni. Senza attendere la sentenza di condanna si confiscano e si sequestrano beni, causando danni irrepara-

bili, economici e morali. Credo valga la pena di riportare questa storia di malagiustizia subita da una famiglia di imprenditori siciliani. La Corte Europea dei diritti dell’uomo si è accorta delle abnormità delle misure di prevenzioni patrimoniali. Grazie ad esso, può regolarmente accadere che un cittadino assolto da ogni accusa penale, si veda tuttavia confiscare tutti i suoi beni sulla base di un folle pensiero: è si innocente, ma è tuttavia pericoloso. Il sospetto più forte della prova. Dove non riesco a sanzionarti con la prova, ti sanziono con il sospetto, anche se la prova ti assolve da ogni accusa. Dunque, niente carcere ma ti riduco in miseria. La stessa CEDU ha chiesto chiarimenti al governo italiano da produrre entro il 13 novembre di questo anno. La cronica inefficienza giudiziaria incide sui diritti di credito delle banche. Società immobiliari vivono nell’incertezza. Non è semplice capire se occorre presentare una Dia, o una Scia, o una superDia o il permesso di costruire, oppure si può procedere senza alcuna autorizzazione. Auguriamoci che la Riforma Cartabia e l’ultimo Decreto Legge sulla Giustizia ad opera dell’attuale governo che interessano tanto il processo civile che quello penale, porti soluzioni a questo complicato mondo della giustizia italiana. Dopo il “Cilicio” che abbiamo portato nel descrivere quello che è oggi la giustizia nel nostro Paese, non ci dobbiamo meravigliare per le performance che molte aziende italiane riescono, nonostante tutto, a fare nell’italico panorama economico. L’ultimo ostacolo sono gli interventi della BCE. Giovedì 27 luglio ha portato il tasso di riferimento al 4,25 % dal 4%

LEASING MAGAZINE ANNO VI N. 5 33

con un aumento di 25 punti base. La politica di aumento dei tassi di interesse per cercare di fermare l'alta inflazione, peggiorano le condizioni creditizie. Quindi meno investimenti, meno produzione, meno produttività. Il rischio è di portare il sistema economico in una fase recessiva. Nel primo trimestre del 2023 l'Italia è stata in assoluto la migliore per crescita tra le prime sei economie avanzate, sia su base congiunturale sia su base tendenziale. Non è così nel secondo trimestre. L'ISTAT ha registrato nel secondo trimestre una flessione del 0,3%. Si spera in un terzo trimestre positivo. Riprendo un esempio più volte fatto su quello che l'Italia rappresenta: una "portaerei" in mezzo al mediterraneo. Questa, non fa solo salire a bordo disperati che fuggono da guerre, carestie e violenze di tutti i generi. Ma fa salire aziende straniere che vogliono investire qui, nel Bel Paese. Il nostro brand "Made in Italy" piace. Riporto testualmente i dati di una ricerca svolta dalla EY Italy (Multidisciplinary professional services organization):

«L'Italia scala posizioni in termini di attrazione di investimenti esteri, posizionandosi nel 2021, per la prima volta dopo molto tempo, tra i primi 10 Paesi europei per numero di progetti di IDE (Investimenti Esteri Diretti). Dopo l'incremento degli investimenti registrato nel difficile anno della pandemia, il 2021 conferma il trend di crescita, con un segnale positivo di fiducia nelle prospettive di rafforzamento dell'economia italiana, legato anche al piano pluriennale di riforme perseguito dal Governo Draghi a partire da febbraio 2021. Rispetto alla dimensione e

rilevanza dell'economia nazionale, la porzione degli investimenti diretti esteri destinati al nostro Paese può crescere ancora molto. Sarà fondamentale continuare a intervenire su alcuni ostacoli di sistema legati perlopiù all'incertezza regolatoria e alla capacità della Giustizia di dirimere le dispute in tempi ragionevoli. Siamo sulla buona strada, come indicano i dati, ma è fondamentale che Governo, aziende e persone continuino a lavorare in sinergia per mantenere la fiducia e la credibilità del Paese, anche grazie ai fondi del PNRR».

Quale è la grande forza del nostro Paese? È la forza di investire nelle aziende, credendo nel proprio sapere. Un'economia che si scontra con una burocrazia asfissiante. Cerca con fatica la certezza del diritto come certezza della legge, in un Paese con molti nonni e poche culle. Combatte le storture di una nazione che ha avuto 68 governi in 75 anni. Un debito pubblico enorme da gestire e controllare, l'alta tassazione che nessun governo riesce ad abbassare. E tanto altro. Un breve, quanto importantissimo cenno alla partita del PNRR. Giornalmente leggiamo ed ascoltiamo pareri, analisi, dichiarazioni di politici ed economisti sull'importanza di portare a termine i progetti inseriti nel PNRR. È bene capire che se non sarà completato il piano rimarremo sempre un Paese dimezzato: da una parte la grande volontà e voglia delle nostre imprese, dall'altra l'inadeguatezza di tutta la classe dirigente italiana. Politica, economica, sociale, sindacale.

Renzo Ponzecchi

Collina dei Ciliegi

Una rivoluzionaria realtà
vitivinicola e ospitalità
all'insegna della qualità totale
e della sostenibilità ambientale

Un'iniziativa di successo
dell'imprenditore di finanza
Massimo Gianolli





ino, accoglienza, turismo e ambiente, ma anche ricerca e innovazione. Sono i principi ispiratori delle origini, del presente e del futuro de **La Collina dei Ciliegi** (www.lacollinadeiciliegi.it), l'azienda vitivinicola fondata da **Massimo Gianolli**, imprenditore della finanza, che nel 2005 decide di riconvertire i pascoli e i ciliegeti che caratterizzavano l'azienda agricola avviata dal padre Armando nei primissimi anni Settanta in località Erbin (Grezzana, Verona), in vigneti, cantina e ospitalità improntati alla qualità assoluta e alla sostenibilità.

56 ettari di proprietà – in regime biologico – in corpo unico tra i 450 e i 700 metri di quota; 31 ettari a vigneto; 10 etichette suddivise in due collezioni (“Radicata” e “Terrena”); oltre 300 riconoscimenti nazionali e internazionali

tra concorsi e guide; e l'offerta enoturistica Green&Luxury proposta da Ca' del Moro Wine Retreat (www.cadelmoro.wine), il Resort&Restaurant immerso tra i vigneti della tenuta: questa è l'istantanea de La Collina dei Ciliegi, da sempre impegnata nell'essere ambasciatrice in Italia e all'estero della Valpantena, sottozona pregiata della Doc Valpolicella.

Dopo anni di ricerche, carotaggi, analisi chimiche e geofisiche di tutti i terreni condotte dai maggiori esperti mondiali del settore, gli scienziati agronomi Lydia e Claude Bourguignon, sotto la regia del Vice Presidente Christian Roger, La Collina dei Ciliegi dalla primavera 2018 ha messo a dimora 23,5 ettari di viti a bacca bianca e a bacca rossa per la realizzazione di quattro vini extra Doc che daranno vita alla collezione “Alta”, la terza e più rappresentativa di un progetto vitivinicolo totalmente parcellare. La scelta della tipologia di impianto, la selezione dei cloni varietali, dei portainnesti e le centinaia di prove di micro-vinificazione – grazie al contributo di Ermanno Murari agronomo di Vivai Rauscedo – hanno avuto quali unici principi di ispirazione la qualità assoluta senza alcun compromesso e il “mantra” di portare *il terroir nel bicchiere*: rispetto integrale del suolo e dell'orografia originaria, sesto d'impianto 130x100 cm, alta densità (7.700 barbatelle/Ha), rese bassissime (40-60 quintali/Ha), irrigazione di mero soccorso, approccio ragionato nella gestione del vigneto e della cantina, interventi ridotti al minimo e nel pieno rispetto della complessità del terreno, conduzione dei vigneti rigorosamente Bio.

Il 2018 segna anche l'esordio del “Club en Pri-



meur La Collina dei Ciliegi”, l’esclusivo circuito che raduna imprenditori, manager, private banker, responsabili di fondi d’investimento e di società finanziarie, partner di studi legali, giornalisti, opinionisti televisivi e winelovers interessati a investire nell’Amarone della Valpolicella “Ciliegi”, ottenuto interamente dalle uve dei 7,5 ettari di vigneto Doc Valpolicella di Erbin. Una passione che si concretizza nell’acquisto dell’equivalente di una o più barrique di 225 litri di una delle annate di Amarone in affinamento. Attualmente il club vanta 75 membri, oltre dieci dei quali hanno scelto di investire in più di un millesimo.

Ca’ del Moro, il Wine Retreat de La Collina dei Ciliegi

Ca’ del Moro, ispirato alla natura e al vino, rivoluziona e trasforma il lusso in un’esperienza completa, accessibile e slow e si inserisce nel progetto di valorizzazione delle più alte colline della Valpantena. Nato dal recupero delle antiche stalle e del fienile del Borgo di Erbin, il Wine Retreat de La Collina dei Ciliegi coniuga perfettamente ruralità, modernità, sostenibilità, comfort e benessere. E proprio l’attenzione ai dettagli è stata centrale fin dalla fase di ristrutturazione, avvenuta secondo gli antichi metodi costruttivi dei rifugi lessini, recuperando le tecniche di miscelazione



Massimo Gianolli

di pietre, calci vive, legni e fibre naturali. Green building anche per gli esterni, con l'interramento delle linee elettriche e telefoniche per ridurre l'inquinamento elettromagnetico e visivo, nel rispetto della salute e del paesaggio. Dagli spazi degli ambienti privati, alle ampie sale da bagno in pietra riscaldata; dai velluti ai lini fino ai percorsi di luce creati ad hoc e alla scelta di una collezione di arredi dal mood naturalistico.

A Ca' del Moro tutto è esperienza e lusso, anche per il palato: il ristorante con le sue tre sale interne, la terrazza panoramica e il plateatico propone menu, curati dallo chef Giuseppe Lamanna, che valorizzano le migliori produzioni regionali e nazionali, anche con reinterpretazioni e rivisitazioni

di piatti della tradizione. Una proposta che racconta il territorio della Valpantena e della Lessinia, riscoprendone tipicità che vengono impiegate da contaminazioni e suggestioni mediterranee in onore alle origini dello chef, che pone grande attenzione e impegno nel valorizzare i produttori e gli allevatori locali, oltre ai sapori dell'orto di Erbin, coltivato nella tenuta del Resort.

Ca' del Moro Wine Retreat propone una gamma ampia e completa di esperienze legate al vino:

- ▶ le degustazioni con prelievi da botte (barrique, tonneaux, botte grande), clyver in ceramica e anfora delle annate di Amarone in affinamento, molto apprezzate da professionisti del settore, winelovers, opinion leader e, naturalmente, dai membri del Club En Primeur;

- ▶ le degustazioni con prelievi direttamente da vasca (acciaio e cemento) delle più recenti vinificazioni a bacca bianca e rossa, che daranno vita ai vini extra Doc della collezione Alta;

- ▶ le degustazioni "verticali" di Amarone e di Riserve di Amarone di varie annate;

- ▶ le degustazioni dei vini di ciascuna singola collezione (Radicata, Terrena);

- ▶ le masterclass comparative tra i vini prodotti da La Collina dei Ciliegi e i vini francesi di prestigiose maison di Borgogna e di Bordeaux.

Ma le esperienze che propone Ca' del Moro sono moltissime e tutte complementari alla centralità delle wine experiences e ambientate tra i vigneti de La Collina dei Ciliegi:

- ▶ la vendemmia experience;

- ▶ le horse experience, passeggiate a cavallo tra i vigneti;



- ▶ i tour in e-bike tra i vigneti e lungo i profili delle colline che circondano Erbin, il percorso scaricabile anche da Komoot “La Collina dei Ciliegi Official Bike Trail”);
- ▶ il divertimento e le acrobazie nella nuovissima Pump Track, tra salite, discese e curve paraboliche con biciclette da dirt jump, mountain-bike muscolari ed e-bike;
- ▶ le hiking experience;
- ▶ i tour in elicottero dall’eliporto di Ca’ del Moro che consentono di godere dall’alto della Valpantena, delle valli adiacenti, del Lago di Garda e perché no, di un pranzo a Cortina o a Venezia;
- ▶ le sedute Yoga e le lezioni di Pilates sul Solarium con vista a nord sul vigneto “Monte Castello” e a sud sulla città di Verona, la

Pianura Padana fino all’Appennino tosco-emiliano;

- ▶ concerti di musica colta e moderna nel “*Teatro in Vigna*”, il teatro naturale alle pendici del vigneto “Prea” e a pochi passi dal nuovo vigneto “Brugolo”;
- ▶ nel “*Theatro*” coperto: team building, cene private, meeting aziendali e convegni.

Grazie alla grande attenzione al mondo “bike” e alla qualità dell’accoglienza, Ca’ del moro fa parte di *Luxury Bike Hotels* (www.luxurybikehotels.com), l’esclusivo circuito che racchiude una selezione di strutture ricettive italiane accuratamente selezionate, che offrono servizi su misura per chi ama esplorare il paesaggio in sella a una bicicletta. <



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
matricola fertile

I CRUDI
di Case Busti

Banca Progetto: partnership con Papernest

La prima scale-up europea
per la gestione di utenze luce,
gas e internet, a supporto delle imprese

Banca Progetto e Papernest, piattaforma europea per la gestione e ottimizzazione delle spese per utenze di aziende e privati, con 2 milioni di clienti, hanno siglato una partnership per supportare gli imprenditori nell'amministrazione e nel controllo della spesa energetica dei propri business.

Da oggi grazie all'accordo, le aziende clienti di Banca Progetto potranno avere, attraverso Papernest, un servizio di consulenza gratuito per ottimizzare la gestione delle spese ricorrenti come, ad esempio, i contratti di luce, gas e internet e tanto altro risparmiando migliaia di euro all'anno. Papernest affianca ad ogni cliente un consulente dedicato che analizza i costi e i consumi, propone opportunità di

risparmio e assiste nelle procedure di cambio fornitore.

Banca Progetto, tra le banche di riferimento per le PMI italiane alle quali garantisce soluzioni di finanziamento personalizzate a medio-lungo termine in modo veloce e flessibile grazie alla digitalizzazione dei processi, è sempre orientata a offrire alle proprie aziende clienti le migliori soluzioni possibili, anche grazie alla selezione di partner competenti e solidi che possano accompagnarle nel loro piano di crescita.

Per ricevere la consulenza gratuita di Papernest, gli oltre 7000 attuali clienti business di Banca Progetto dovranno semplicemente accedere al portale imprese per ricevere un report personalizzato con l'analisi dei propri



Giuseppe Pignatelli

costi e consumi e le opportunità di ottimizzazione quando disponibili.

«Noi siamo una Banca focalizzata sulle Pmi che ha fatto dell'innovazione uno degli elementi chiave del proprio business, ad esempio finanziando tantissime startup che abbiamo visto crescere in modo esponenziale» ha dichiarato **Giuseppe Pignatelli**, Responsabile Divisione Imprese di Banca Progetto. «Grande innovazione si è avuta soprattutto nel settore dei pagamenti con la nascita negli ultimi anni di giovani società fintech che offrono soluzioni che semplificano sempre di più l'attività di privati e aziende. Una di queste è proprio Papernest, un vero e proprio personal financial management tool, per aiutare gli utenti a gestire nel miglior modo possibile tutti i contratti che esulano dal proprio

core business come ad esempio le spese energetiche. Questa ulteriore partnership ci permette di offrire alle aziende un servizio a valore aggiunto, gratuitamente, che allo stesso tempo aumenta la loro customer satisfaction».

«La partnership con Banca Progetto rappresenta un grande salto in avanti nel nostro percorso di crescita, e ci permette di offrire gratuitamente un supporto concreto agli imprenditori italiani» ha commentato **Fabio Cristofolletti**, Head of banking Italy di Papernest. «Alla luce delle recenti evoluzioni macroeconomiche, è diventato sempre più importante affidarsi ad un professionista per la gestione e l'ottimizzazione dei costi delle utenze, e siamo davvero entusiasti di poter offrire questo servizio gratuitamente ai clienti di Banca Progetto».

Papernest offre un servizio gratuito di comparazione utenze e gestione contratti selezionando le tariffe ritenute migliori sul mercato per luce, gas, Internet e telefonia e gestendo tutti i successivi processi amministrativi permettendo un potenziale risparmio non solo in termini di costi, ma anche di tempo e fatica. Fondata nel 2015, papernest è una scale-up francese, parte di French Tech 120 con oltre 1.500.000 di utenti, 900 dipendenti, quattro mercati in Europa e uffici a Parigi e Barcellona. Dal 2020 papernest ha iniziato a lavorare anche in Italia fornendo ai clienti dei propri partner un servizio a valore aggiunto. Attraverso le partnership bancarie papernest supporta la strategia beyond banking di quest'ultime offrendo servizi innovativi che semplificano la vita dei clienti della banca. <

AVService S.p.A.


DRIVEN BY SUCCESS AND EXPERIENCE





Av Service è un hub del progetto Distrigo Parts Distribution del gruppo STELLANTIS e distributore ufficiale Hyundai, che collabora con i maggiori player del settore automotive. Da quasi 50 anni, opera su tutto il territorio nazionale per la distribuzione di ricambi originali (OM) e after market (IAM).

www.avservice.it


Massarosa


 Via Giuseppe Duccini, 211
55054 Massarosa (LU)

 +39 0584 1668448

 ordini@avservice.it

Perugia

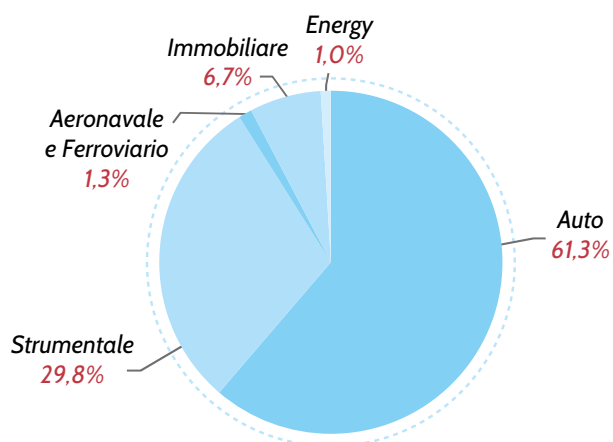
 Via Piermarini, 13
06132 Perugia

 +39 0759 940040

 magazzino.perugia@avservice.it

L'andamento del leasing nel primo semestre 2023

I dati fotografano una crescita sia nel valore che nel numero di operazioni rispetto allo stesso periodo del 2022



el primo semestre 2023 si registrano 411.782 nuovi contratti leasing, per un valore di oltre 17,8 mld. di euro. In particolare, guardando al valore delle operazioni, si rileva una crescita del 13,1% rispetto ai dati del primo semestre 2022; in numero l'incremento è risultato pari al 22,2% rispetto ai primi sei mesi 2022. La dinamica mensile 2023 evidenzia una flessione a giugno rispetto al maggio (-7,0%) e una crescita dello 0,6% rispetto al giugno 2022. L'Auto, che rappresenta il 61,3% del valore di

stipulato complessivo, si conferma il comparto trainante della crescita, registrando un aumento del 37,5% in valore e del 34,4% in numero. Prosegue il trend di flessione per il leasing strumentale che, con una dinamica negativa sia per il sottocomparto operativo sia per il finanziario, vede una diminuzione complessiva del -12,9% sui volumi e del -4,4% sui numeri. Ancora in contrazione anche lo stipulato nel leasing immobiliare, sia per la componente dei nuovi contratti su immobili da costruire sia su immobili costruiti, con una diminuzione complessiva del 16,8% del valore delle operazioni ed un -11,6% sui numeri. Frena lo stipulato nel comparto aeronavale e ferroviario registrando una flessione sui valori (-3,6%) e sui numeri (-14,2%). Si continua a registrare una forte vivacità nel leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Il comparto Auto mostra una crescita, in numero e valore, diffusa a tutti i segmenti, ad eccezione dei veicoli industriali che registrano una flessione nel numero di operazioni pari al -9,1%,

anche se in aumento sugli importi. Guardando ai valori, la dinamica migliore si osserva per le autovetture, con un incremento del 37,6% dei nuovi finanziamenti in leasing ed un +52,0% nel noleggio a lungo termine. Con riferimento ai veicoli commerciali si registra una crescita del 23,6% per quelli in leasing e del 20,7% per il NLT. I veicoli industriali mostrano invece una crescita più contenuta (+4,9%).

Il leasing finanziario strumentale registra una flessione complessiva del valore di stipulato

pari al 12,9%, mostrando una dinamica negativa in tutte le fasce d'importo. Anche il leasing operativo registra una flessione del valore dei contratti per tutte le fasce d'importo, ad eccezione di quella intermedia che mostra un +3,5%, segnando complessivamente un -13,0% rispetto al primo semestre 2022.

Nel leasing immobiliare sia per il sotto-comparto dell'immobiliare "costruito" sia per il "da costruire" si rilevano diminuzioni del valore di stipulato per tutte le classi d'importo. <

STIPULATO LEASING GENNAIO-GIUGNO 2023	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	41.059	2.233.054	24,3%	37,6%
Autovetture NLT*	217.884	6.053.839	48,3%	52,0%
Veicoli commerciali in leasing*	16.123	713.014	9,7%	23,6%
Veicoli commerciali NLT*	24.775	605.245	0,6%	20,7%
Veicoli Industriali	10.568	1.330.331	-9,1%	4,9%
AUTO	310.409	10.935.483	34,4%	37,5%
Strumentale finanziario	51.227	4.687.296	-7,5%	-12,9%
Strumentale operativo	48.429	626.454	-0,8%	-13,0%
STRUMENTALE	99.656	5.313.750	-4,4%	-12,9%
AERONAVALE E FERROVIARIO	145	224.218	-14,2%	-3,6%
Immobiliare costruito	1.090	622.853	-9,2%	-20,1%
Immobiliare da costruire	255	580.593	-20,6%	-12,9%
IMMOBILIARE	1.345	1.203.446	-11,6%	-16,8%
ENERGY	227	168.911	110,2%	265,0%
TOTALE GENERALE	411.782	17.845.808	22,2%	13,1%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

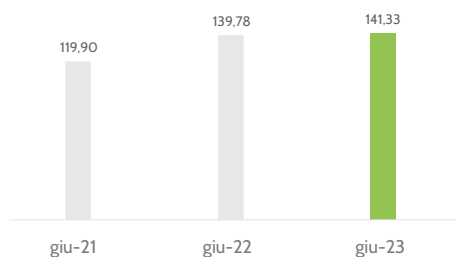
* Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Il factoring: uno strumento anticiclico al servizio dell'impresa per rafforzare il capitale circolante e lo sviluppo



Il factoring, strumento per gestire professionalmente i crediti delle imprese, è un completamento ideale importante del finanziamento bancario; privilegia una relazione duratura con l'impresa in modo da poterla affiancare nelle funzioni amministrative, legali, organizzative e finanziarie relative alla gestione dei crediti che sorgono nell'esercizio della attività. Velocità e sicurezza nei tempi di erogazione dei fondi, garanzia del buon fine dei crediti dell'impresa e contributo alla gestione dei crediti sono i principali vantaggi del factoring, che può consentire un risparmio dei costi che l'impresa sostiene per la gestione dei crediti di fornitura, grazie all'esternalizzazione delle relative attività di valutazione, amministrazione e controllo. Il factoring, dunque, è un servizio a maggior valore aggiunto rispetto al credito bancario. Per valutare la convenienza i termini di confronto adeguati sono il costo medio dei finanziamenti ed il costo di gestione interna del credito commerciale. Il factoring, infatti, produce effetti positivi su diverse aree della

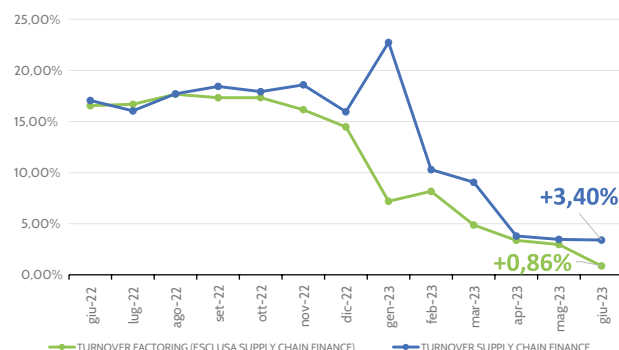
attività d'impresa, interessate dalla gestione del credito commerciale. La cessione dei crediti nell'ambito di un rapporto di factoring è un fatto normale della vita aziendale e in un'ottica generale finanziaria può migliorare la posizione dell'impresa nei confronti dei propri finanziatori. Gli andamenti del primo semestre 2023 non evidenziano una crescita importante, anno su anno, come è successo nel 2022 e questo dato impone una riflessione critica sull'utilizzo dello strumento poiché il factoring tende a crescere anche in una congiuntura non positiva degli andamenti economici generali. Poiché gli utilizzatori mostrano un buon gradimento del factoring, consapevoli del suo ruolo di sostegno del capitale circolante aziendale, occorre chiederci perché il turnover quest'anno non è cresciuto in modo significativo. L'augurio è che non ci troviamo in una situazione, pur complessa per i livelli di inflazione e dei tassi di interesse, di stagnazione economica da evitare anche per i riflessi occupazionali. Elementi positivi sono costituiti da una permanente buona predisposizione degli imprenditori agli investimenti



Turnover
(flusso lordo dal 1 gennaio)

€141,33 mld
+1,10% su anno precedente

**Factoring e Supply Chain Finance:
confronto fra i tassi di crescita
ultimi 13 mesi (Var. % su anno precedente)**



produttivi e questo elemento, insieme ai livelli occupazionali attuali, costituisce un elemento di contrappeso importante che fa ben sperare per una seconda parte dell'anno che possa realizzare un incremento, pur contenuto, ma importante per il contesto in cui ci troviamo, del PIL del nostro Paese. L'impegno degli operatori

bancari specializzati deve quindi potersi concretizzare in una nuova spinta anche per un utilizzo crescente del prodotto factoring da allargare a tutta la platea delle aziende potenzialmente interessate, per aiutare lo sviluppo locale e nazionale.

Gianfranco Antognoli

Il mercato del factoring: giugno 2023 (dati provvisori)

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo¹	141.327.743		1,10%
Pro solvendo	29.420.810	21%	
Pro soluto	111.906.933	79%	
Outstanding	64.525.734		-4,78%
Pro solvendo	16.067.697	25%	
Pro soluto	48.458.037	75%	
Anticipi e corrispettivi pagati	50.726.219		-2,64%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	13.738.089	10%	3,40%

Dati in migliaia di euro e in percentuale. Fonte: dati forniti mensilmente da Associati Assifact.
I dati presentati in questa tabella riflettono una riclassificazione da parte di un associato di talune determinate operazioni al di fuori dell'ambito del reverse factoring, operata anche sui dati passati.

Un fazzoletto di terra poco distante dall'Elba, un paradiso naturale circondato da acque incontaminate: la meta perfetta per fuggire in un'isola di relax!

Enjoy Pianosa

UN TESORO DA SCOPRIRE



Un soggiorno di completo relax sull'Isola del silenzio



Ristorante e caffetteria con prodotti dell'isola

Una nuova sfida, un nuovo modo di fare accoglienza. Venite a trovarci per immergervi nelle bellezze dell'Isola del diavolo attraverso un'esperienza di turismo lento e consapevole



www.enjopianosa.it
info@enjopianosa.it



I giovani disertano la società



Poco se ne parla, ma torna ad esistere una questione giovanile. Non sono più i tempi della “gioventù bruciata” di importazione americana. Nemmeno, fortunatamente, i tempi

della rovente guerriglia dal '68 al '77. Epperò stanno uscendo delle statistiche allarmanti sul disagio dei giovani ai giorni nostri. Secondo alcuni studi pubblicati da *Il Corriere*, più di mezzo milione di ragazzi-e si rifiutano di uscire dalla propria camera, rifiutano di socializzare, si nascondono ripiegando a giornate sul cellulare e sui social. Sempre secondo i sondaggi il 28% dei giovani ha sperimentato un qualche disturbo alimentare e sempre più si farebbe ricorso, perfino nelle scuole secondarie, ad uno sportello psicologico. Una media del 44% degli studenti non raggiunge competenze adeguate in italiano. Almeno due su cinque abbandonano la scuola. Non parliamo del gravoso deficit del lavoro, mancano braccia e cervelli anche perché molti giovani laureati se ne vanno all'estero.

Come intervenire? Intanto bisognerebbe che a livello governativo o parlamentare ci si ren-

desse conto di cosa accade, di quanto il Paese stia invecchiando, di quanto i giovani siano frustrati ed abusino di psicofarmaci e non pochi trasformino la loro sofferenza in suicidi o tentati suicidi.

Eppoi ci sarebbe ben altro. Bisognerebbe rendere la vita attraente, il lavoro una scelta fruttifera, il tempo libero organizzato non dai soli locali da sballo.

Nonostante ancora poco se ne parli a livello di interventi collettivi o familiari, il problema dei giovani, comunque, qualcuno lo intercetta e lo analizza con intelligenza e coraggio. Ben tre scrittori, tutti più o meno viareggini, dedicano i loro romanzi alla disaffezione giovanile. Giulia Ponsi con *La ragazza che aveva sete* (Ed. Porto Seguro), Dario Ferrari con *La ricreazione è finita* (Selleria editore), Sapo Matreucci con *Per futuri motivi* (Ed. La nave di Teseo), descrivono parti del “male oscuro” che hanno rovinato e rovinano le ultime generazioni. La Ponsi narra di sé, si autodenuncia. Dal 1997, a soli diciassette anni, si dà totalmente al bere, all'ubriachezza, e assieme ad altre giovanissime amiche non vede altra soluzione se non nel consumo quantistico di birre e cocktails sofisticati e di sicuro omicidi. Vivendo le notti nei quartieri



proibiti della Viareggio a levante, stravolge la propria esistenza con decine di ragazzi che allegramente si sbronzano, vomitano e tornano a sbronzarsi. Lei, alla fine, uscirà dal dramma, faticosamente, ma, nonostante la legge che proibisce di fornire alcolici ai minorenni, tantissimi sono ancora i disastri del sabato sera con incidenti stradali mortali e soluzioni luttuose.

Dario Ferrari, che è professore a Roma, analizza invece, in un ampio racconto su una banda di giovani viareggini, i percorsi disastrosi di una scelta politica estremista e omicida. I suoi protagonisti creano una brigata armata, rapiscono il rampollo di un ricco industriale, rapinano una banca, mettono una bomba dentro un carro del Carnevale rischiando la

strage, infine uccidono e si fanno uccidere in un conflitto a fuoco con i carabinieri. Ferrari scrive con un certo ironico distacco, vede in queste avventure giovanili una “ricreazione”. Ma molti fatti accaddero sul serio in questa parte della Toscana e i giovani che vennero trascinati tuttora ne scontano le conseguenze. Che fare? Sapo Matreucci, collega giornalista di successo, fu perfino capo ufficio stampa della Società degli Autori (SIAE), narra, forse in senso autobiografico, di una famiglia dove il padre, messosi in pensione, decide di seguire le turbolenze di una figlia problematica che lo trascina in storie scolastiche, sentimentali, imprevedibili. Alla fine fuggirà dalla sua inquieta Costanza per non perdersi definitivamente in quel mondo che i giovani si stanno scavando e che, come dicono le statistiche sopra citate, conduce o potrebbe condurre allo sfacelo sociale.

Mamme e Papà, oltre gli psicologi di sostegno, dovrebbero farsi carico della inquietante realtà giovanile. Purtroppo pochi genitori sono avvertiti, pochi entrano nelle camere “isolate” dei loro ragazzi, pochi colloquiano o seguono le scelte dei giovani di famiglia. Sono sorte barriere tra generazioni, i nonni offrono la paghetta a nipoti che non escono di casa fino a quaranta anni, molti proseguono gli studi in facoltà inutili fino all’exasperazione... Più che di gioventù bruciata, bisognerà parlare di gioventù astenica, senza passione alcuna a salvare se medesimi e l’intera società. Intanto prendiamone atto, sapere come stanno le cose è già farsi responsabili.

Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore, regista tv

LOTTI COMMERCIALE

Srl

S.S. Cassia, Km 90,600 - 01100 Viterbo

tel. 0761.399006 · 336.773618

lottisrl@libero.it



**ritiro · ricovero · riacquisto
beni strumentali e autoveicoli**

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

Lo studio **ConCredito** è una boutique di consulenza, con sede in Toscana ma operativa a livello nazionale, specializzata nel settore del Corporate Banking.

FINANZIAMENTI A BREVE, A MEDIO E A LUNGO TERMINE
LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE
FACTORING PROSOVENDO E PROSOLUTO

ConCREDITO

fondato da un team di professionisti specializzati,
offre la possibilità di usufruire di un **check-up gratuito!**



FINANZA AGEVOLATA
FINANZIAMENTI
STRUMENTALI
GARANZIE CONSORTILI
NOLEGGIO OPERATIVO

I nostri consulenti aiuteranno le aziende a verificare la possibilità di accesso ai fondi, di fatto a tasso agevolato, con utilizzo della garanzia dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative vigenti.

Contattaci subito per saperne di più!

Concredito è infatti convenzionato con le maggiori banche disponibili ad accompagnare le operazioni.

Un team di consulenti sarà a tua completa disposizione
PRENOTA SUBITO!

Tel. 0584/393444 · Mail: info@concredito.it

Oppure vieni a trovarci a Viareggio - Via Scirocco, 53

www.concredito.it