

ANNO IV N.5
GIUGNO-LUGLIO 2021

MAGAZINE

Leasing

Time

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



Mario Sabato
Financial & International
Consultant



Stefano Pezzella
Banca Progetto



Roberta Rachello
EXS Italia

Recovery Fund (PRR):

Una nuova primavera

*Senso del dovere e della responsabilità
sociale e solidale*

postatarget
magazine

CENTRO/007/26/05.2018
DAL 09/05/2018

Posteitaliane



Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/Freeptik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

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

www.trebi.it



MAGAZINE Leasing

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

*Tempo di Recovery Fund: una nuova primavera
Senso del dovere e della responsabilità sociale
e solidale (in tempi di pandemia)*

7 | INTERVISTA

*La finanza agevolata al servizio delle PMI. Per davvero
Abbiamo intervistato Stefano Pezzella,
Responsabile Finanza Agevolata di Banca Progetto*

11 | INNOVAZIONE

*TREBI Generalconsult: efficienza e flessibilità
verso un futuro digitale e sostenibile*

17 | RISORSE UMANE

*Ripartiamo dalle persone: leadership
vincente in tempo di crisi*

21 | ESPERIENZE

*I Paesi della crescita. Al di là del mare
(prima parte)*

25 | INDUSTRIA 4.0

*Industria e transizione 4.0: investimenti
ed incentivi nella fase di ripresa post Covid-19*

32 | SETTORE ENERGETICO

*Authority per l'energia e operatori di mercato:
le sfide della conformità e dell'innovazione*

40 | OSSERVATORIO

*La ripresa economica dopo la pandemia:
quali imprese sono da salvare?*

41 | NUMERI LEASING

Stipulato leasing marzo 2021

43 | VISIONI

*Gravi attentati all'ambiente,
dalla Maremma alla Versilia*

Tempo di Recovery Fund

Una nuova primavera

Senso del dovere e della responsabilità sociale e solidale (in tempi di pandemia)

«Per essere italiani non basta ottenere il rispetto dei proprio diritti, bisogna sentire il dovere di essere cittadini»

Giuseppe Mazzini (*I doveri dell'uomo*, 1860).

«In questi giorni si può puntare all'obiettivo di ridurre il divario tra chi ha accesso al credito e chi no. Ci saranno i presupposti per cui ogni operatore investirà secondo principi etici e responsabili: così si otterrà il risultato di limitare il supporto a imprese dannose per l'ambiente e per la pace».

Queste sono frasi non di un economista, pur democratico e illuminato, ma del capo della chiesa cattolica **Papa Francesco**.

Giuseppe Garibaldi, un “messia laico” troppo ingombrante per essere fermato, troppo indipendente per essere arruolato, troppo onesto per essere comprato, tradito dai re, ma dal popolo mai, osservava circa un secolo e mezzo fa: *«Quando mi parlate di libertà dei popoli il mio orecchio è sempre ad ascoltare»* e lui parlava sempre più di doveri che di diritti.





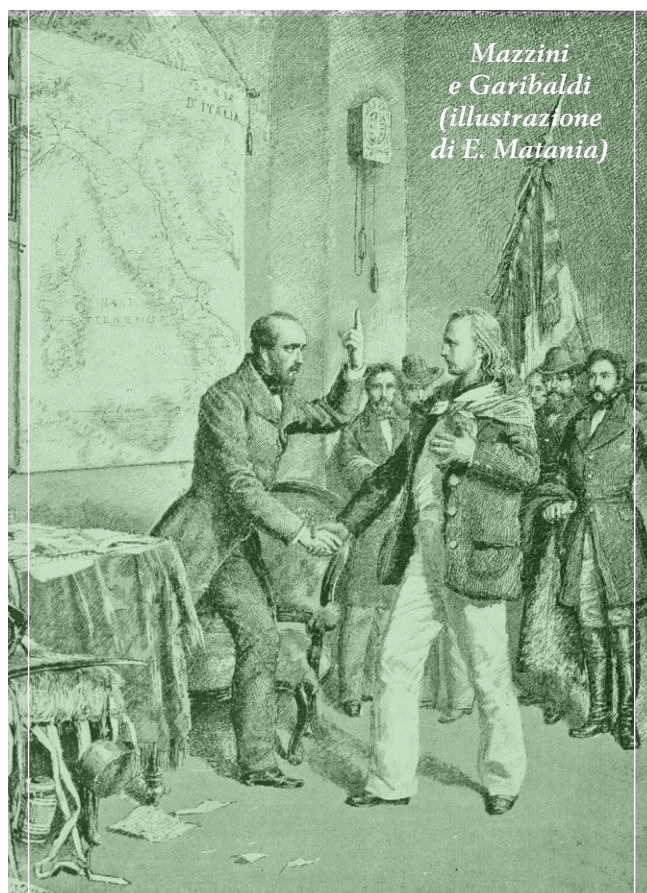
Mettere insieme queste alte figure così distanti nella storia dell'umanità e così diverse per le concezioni ideali (il capo della cristianità oggi Papa Bergoglio, laici e "massoni" il generale

l'eroe dei "due mondi" e il Repubblicano Mazzini) parrebbe una enunciazione forzata.

L'Italia, oggi in piena pandemia Covid, con una economia stremata, in realtà non potrà vedere una nuova primavera, un rinascimento possibile – economico e sociale – cercando di ristabilire solo e soltanto i "fondamentali" precedenti alla crisi. Da questa situazione difficile si potrà uscire in positivo solo stabilendo che occorre rifare l'Italia, gli italiani, il nostro Paese su basi diverse, più etiche e responsabili della stagione precedente l'avvento della pandemia del febbraio 2020 e ancora purtroppo in corso.

Occorre ristabilire la parità sostanziale dei diritti e ripristinare un vero e proprio "ascensore sociale" che premetta ai meritevoli – persone e imprese guidate da capaci – per traguardare obiettivi di miglioramento non più solo in termini di PIL prodotto, ma anche di qualità della vita, di concorso a realizzare uno sviluppo sostenibile più equo e responsabile.

Una nuova stagione del dovere e della responsabilità sociale si può realizzare solo con una ripresa culturale e di valori che vengono prima



perché costituiscono la premessa necessaria di una ripresa economica possibile.

Sia Garibaldi e Mazzini che Papa Bergoglio non reclamano solo diritti, ma proclamano e agiscono, in tempi diversi e lontani, con profondo senso del dovere che è il lievito indispensabile per una ripresa ideale, culturale ed economica per il nostro Paese. Da queste riflessioni può derivare un insegnamento profondo che può certo guidare l'azione delle persone e degli organismi

che presiedono – per la loro funzione – i riassetti dell’economia del Paese e dello Stato (i pilastri del nuovo mondo, come li chiama il Pontefice) sanando, o più semplicemente limitando la finanza speculativa si può certamente ristabilire un’equità di giudizio e di decisioni che possano condurre imprese pubbliche e private a rispondere più lealmente alla loro necessaria missione sociale. Non si tratta della restaurazione degli equilibri preesistenti, ma occorre contribuire, forti di una spinta ideale di giustizia e di libertà, alla realizzazione di un contesto dove a chi lavora e produce – se lo fa in modo etico e morale – è riconosciuto non solo il “regno dei cieli”, per chi è credente, ma anche il doveroso rispetto della società terrena e delle organizzazioni che sovrintendono il governo della cosa pubblica. Le premesse segnalate in questa riflessione non vogliono essere solo teoriche e cerchiamo ora di spiegare il perché. Il Recovery Fund (Next Generation) costituisce la strada e la risorsa indispensabile per il nostro Paese e per l’Europa affinché si esca dalla crisi sanitaria, economica, politica e sociale. La via obbligata delle risorse europee passa dal rispetto di quelle che sono le condizionalità indicate nelle linee guida fissate dall’UE per erogare i fondi del Recovery. Il piano nazionale che il Governo sta riscrivendo per i finanziamenti e la ripresa contiene una strategia obbligata fondata sul concetto dei

co-benefici illustrati bene dal presidente Mario Draghi per indicare la capacità necessaria di impattare contemporaneamente più settori in maniera coordinata e coerente. Disegnare il futuro per i prossimi 30 anni in discontinuità con il passato è un obbligo, non solo una promessa dovuta.

*La transizione da realizzare è quella di un necessario cambiamento profondo del sistema economico preesistente al Covid. Un esempio è la decarbonizzazione prevista dal trattato di Parigi che disegna lo sviluppo “verde” sostenibile: bisogna infatti vincere la pandemia con i vaccini, ma anche realizzare una lotta vera ai cambiamenti climatici. L’ecologia non è più un optional, oggi taglia trasversalmente l’intera economia, la formazione professionale, la ricerca scientifica: è lotta vera a tutte le disuguaglianze sociali nel senso del pensiero spiegato anche oggi da Papa Francesco e già 160 anni fa propugnato da laici illuministi, democratici militanti come Giuseppe Mazzini e Giuseppe Garibaldi. Per tutti noi discende l’impegno di tenere ben presenti valori che dovrebbero essere maggiormente condivisi in un periodo difficile e di emergenza. **Una nuova primavera** è certamente possibile, ma solo con una nuova stagione dei doveri morali e materiali.*

Gianfranco Antognoli

La finanza agevolata al servizio delle PMI. Per davvero

Il modello di Banca Progetto in un'intervista con Stefano Pezzella, Responsabile Finanza Agevolata della banca specializzata in finanziamenti alle PMI

Come si interpreta la finanza agevolata in Banca Progetto?

Per la vastità della materia il perimetro di azione della finanza agevolata potrebbe essere molto ampio, tenendo conto però del modello di business e della natura specialistica di Banca Progetto, si è optato fino ad ora per l'utilizzo di pochi strumenti di agevolazione, al meglio possibile. Siamo focalizzati nella gestione dei finanziamenti alle PMI, garantiti da enti nazionali (Fondo di Garanzia gestito da MCC e Garanzia Italia di SACE), e nella gestione della misura Beni Strumentali – Nuova Sabatini finalizzata al sostegno degli investimenti in beni strumentali da parte delle PMI attraverso un finanziamento bancario.

Quali sono i vantaggi per i clienti di Banca Progetto di una struttura interna alla banca?

La Banca ha previsto e voluto presidiare di-

rettamente con una struttura interna tutto il processo di gestione della garanzia che assiste i finanziamenti, dalla richiesta all'eventuale escussione. Questo per avere un controllo diretto sulle eventuali criticità dei processi, gestendo direttamente il rischio correlato ad essi e per fornire in "tempo reale" risposte agli enti garanti e ai clienti.

La struttura offre supporto anche in termini di assistenza e formazione alle reti commerciali che si interfacciano con la clientela.

Quindi i servizi per le imprese sono ad ampio spettro?

Di recente, alla luce delle novità normative nazionali collegate al Piano di TRANSIZIONE 4.0 del Ministero dello Sviluppo Economico, abbiamo sottoscritto un accordo commerciale con una primaria società di consulenza dislocata su tutto il territorio nazionale. L'obiettivo



è quello di fornire un ulteriore servizio alle PMI nostre clienti, che a fronte di una richiesta di finanziamento per investimenti in beni 4.0 possono decidere, direttamente tramite la Banca, di avvalersi di un servizio di consulenza per l'ottenimento di un credito d'imposta sull'importo dell'investimento fino ad esempio al 50% del valore dello stesso.

Alla luce del Covid19, gli strumenti messi a disposizione dal sistema hanno avuto impatti positivi?

L'emergenza pandemica mondiale, dal punto

di vista degli aiuti alle imprese, a livello comunitario si è concretizzata nel Temporary Framework. A livello nazionale il Decreto Cura Italia prima, ed il DL Liquidità poi, sono stati i principali provvedimenti che hanno introdotto importanti novità anche nel campo delle garanzie statali, confermando di fatto il ruolo chiave delle banche nel sostegno al fabbisogno finanziario delle imprese nel periodo di crisi. Per quanto riguarda il FDG MCC, la semplificazione della normativa attraverso novità importanti come, per esempio, l'ammissibilità di tutte le fasce di rating MCC, il raddoppio del plafond di garantito a 5 milioni, la garanzia al 90%, i rifinanziamenti garanti al 80%, la totale gratuità della garanzia, sono stati, tra gli altri, fattori determinanti per l'esplosione di domande ricevute dalle banche per fronteggiare la

crisi dovuta alla pandemia. Il FDG MCC ha dato una risposta straordinaria in termini di riorganizzazione, e un supporto efficace ed efficiente.

Il Fondo Centrale è l'unico strumento utilizzato da Banca Progetto per supportare finanziariamente le PMI?

Con il D.L. Liquidità nel 2020 è stata istituita Garanzia Italia di SACE, che ha affiancato in modo complementare l'operato del FDG MCC. Banca Progetto si è convenzionata con SACE ed ha utilizzato da subito le garanzie di



SACE a valere sui finanziamenti richiesti dalle imprese clienti. Tale strumento, molto snello e veloce nei tempi di risposta, ci ha permesso di approcciare anche imprese escluse dal Fondo Centrale di Garanzia.

Sono previsti ulteriori sviluppi da parte del sistema delle garanzie pubbliche?

Per fine anno ci attendiamo una modifica delle normative di base che regolano la concessione di garanzie. Le nuove regole da applicare dal 2022 dovranno tener conto della situazione socioeconomica in cui si troveranno l'Italia

e l'Europa intera. Quindi non è semplice in questo momento fare delle previsioni. Di sicuro saremo molto attenti a tali sviluppi, vista la centralità delle garanzie nel nostro modello di business, al fine di supportare le PMI nel modo migliore possibile come fatto fino ad ora.

Considerando la positiva esperienza di Garanzia Italia di SACE è possibile che tale strumento di garanzia possa diventare "strutturale" così come lo è il Fondo di Garanzia MCC. Potrebbero coesistere mantenendo ognuno le proprie peculiarità e vocazioni originarie. <



CRESCITA E SOSTENIBILITÀ. PIÙ VALORE AI TUOI INVESTIMENTI CON I FONDI BEI

Accelerare l'innovazione. Difendere l'ambiente. Sostenere la ripresa economica.

Questi sono alcuni obiettivi che possiamo realizzare insieme a migliaia di Pmi e Midcap italiane grazie alle nuove risorse finanziarie messe a disposizione dal Gruppo Banca Europea per gli Investimenti e da Alba Leasing.

Con i Fondi BEI finanziamo a condizioni particolarmente competitive rispetto ai finanziamenti ordinari progetti e investimenti per l'acquisto in leasing di beni strumentali, immobiliari, targati e energetici in settori ritenuti strategici per il rilancio del Paese come l'agricoltura, l'energia, la sanità, il trasporto pubblico e privato, le costruzioni.

Per maggiori informazioni sui Fondi BEI chiama Alba Leasing al numero verde o inquadra il QR Code sottostante.



TREBI Generalconsult

Efficienza e flessibilità verso un futuro digitale e sostenibile



TREBI Generalconsult è una IT Company specializzata nel Software per il Leasing e Noleggio con importante expertise nella Digital Transformation.

Dal 1980 è partner tecnologico di Banche, Società Finanziarie e di Noleggio per la fornitura di sistemi informativi specializzati nell'erogazione dei crediti e leader in Italia nei Sistemi informatici per il Leasing, vantando una grande fidelizzazione della propria clientela. La Consulenza direzionale, organizzativa, bilancistica, di reporting vs. Bankitalia e normativa completano l'offerta di sistemi IT.

Il **Team di TREBI** opera con **figure professionali altamente specializzate**, in grado di ricoprire, grazie alla propria esperienza e competenza settoriale, le principali fasi di ogni progetto. La struttura si compone di tre dipartimenti:

- Information Technology per l'implementazione e la maintenance dei Sistemi Informativi, di supporto verso l'utente, l'outsourcing e le attività di Data Center.

- Administrative & Financial Advisory composta da specialisti con background in economia, finanza e management orientato all'analisi, user support, PM, training, **Management Consulting** and **Business Intelligence**.

- Compliance & Regulatory dedicato allo studio e alla implementazione delle **normative e legislative** e per la **compliance EBA**.

La piattaforma tecnologica dedicata a Leasing, Renting e Finanziamenti copre tutte le aree di business:

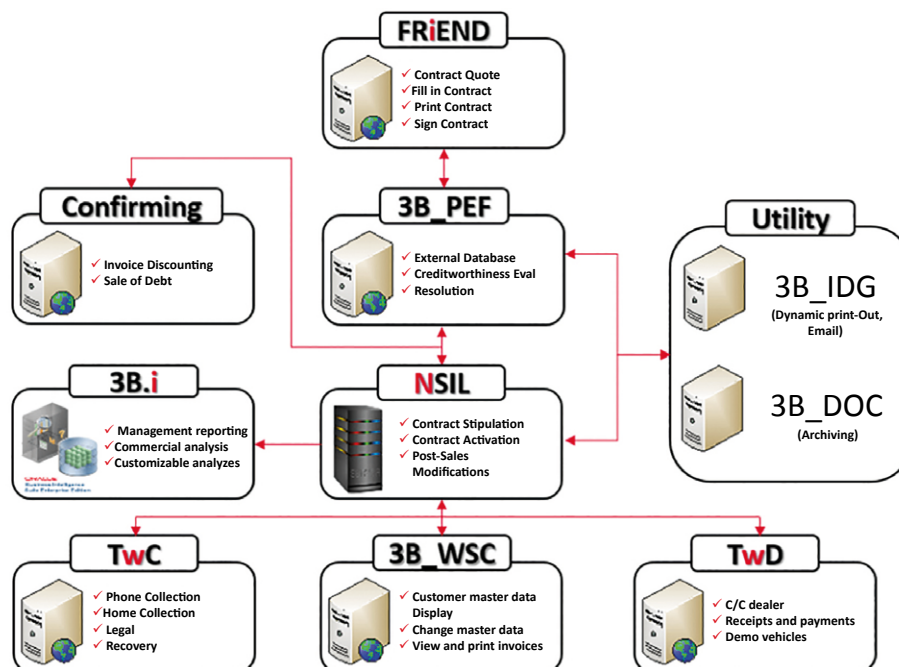
- **Front end Commercial Area** per la gestione di Preventivi Web dedicati a Dealer, Filiali, Sportelli Banca e Agenti;

- **Accounting Area**, un sistema avanzato per la Contabilità Clienti, Fornitori e Generale, perfettamente integrata con i sistemi Prodotto;

- **Financial Area**, gestione di qualsiasi piano finanziario variabile in giorni e importi con rendicontazione interessi;

- **Post-Sales Area**, gestione automatica di qualsiasi evento di post attivazione contratto

Framework applicativo



(estinzioni anticipate e a termine, servizi, buy back, rifinanziamenti, variazioni finanziarie, piani di rientro, rilocalizzazioni, cessioni di credito);

► **Customer Service Area**, funzioni web di accesso Clienti (fatture, inquiries contratti, comunicazioni varie, ecc.);

► **Regulatory Reporting**, aggiornamento & compliance alle nuove normative con best practices del mercato;

► **Management/Risk Control Area**, strumenti di simulazione, analisi and confronto dei risultati;

► **Securitization & Budget Area**, gestione completa delle operazioni dall'impianto fino alla chiusura;

► **DWH Area & Reporting Direzionale**, full data warehouse and dashboards pubblicati sul web;

► **Work Flow**, applicato a tutti gli applicativi

di Front end interfacciati con la Gestione Documentale.

La definizione di un **framework applicativo** permette la standardizzazione dell'architettura per fornire ai clienti applicativi la gestione del business nelle varie aree di **Leasing Finanziario, Operativo, Noleggio, Prestiti finalizzati, Finanziamenti, Mutui e Cessione del Quinto**.



Prodotti specifici e tecnologici

FRIEND *Front end Leasing, Renting e Finanziamenti*. Friend è l'innovativo Sistema Web, per gestire tutte le fasi di caricamento e di post decorrenza delle pratiche di Leasing, Renting e Finanziamenti. È un Sistema digitale 4.0:

web 24x7, scrivanie digitali, workflow di tutti i processi di lavorazione, gestione documentale con eliminazione della carta, firma digitale, look & feel tipico del web, stand alone. Friend è un Front End che può colloquiare con qualsiasi Sistema di Back Office: il passaggio di informazioni è eseguito tramite web services che mantengono l'integrità del Sistema chiamante e del Sistema ricevente. Quindi è stato progettato per colloquiare anche con Sistemi Legacy non di TREBI.

3B_PEF *Pratica elettronica di fido.* È la procedura informatica gestionale di TREBI che ha come obiettivo l'aumento di efficienza del processo di gestione delle pratiche di affidamento attraverso la raccolta, la gestione, la storicizzazione e la visualizzazione dei dati e delle informazioni relative ai Clienti e all'Istruttoria di affidamento, provenienti da banche dati esterne al sistema d'origine e da informazioni NSIL resident.

3B_WSC *Web servizio clienti.* Il sistema 3B_WSC – Servizio Web Clienti è la procedura web di accesso del cliente ai propri dati dei Leasing o Finanziamento o Renting per visualizzare alcune informazioni o richiedere alcuni servizi.

NSIL *Leasing, Noleggio e Finanziamenti.* Il Sistema Informativo NSIL è la piattaforma completa per la gestione del Leasing Finanziario, Leasing Operativo, Noleggio, Prestiti Finalizzati, Finanziamenti e Mutui. Il Sistema Leasing è il sistema target leader di mercato. NSIL gestisce tutto il back office post-con-

tratto, gestionale, contabile, bilancistico e normativo.

TWC *Gestione del recupero crediti.* L'applicativo TwC (TREBI web Collection) è il prodotto per la completa gestione del Recupero Crediti mediante l'utilizzo di moderni strumenti di work-flow. Il prodotto amplia la **copertura funzionale**, ottimizza il **layout grafico** e migliora le **performance** della gestione dei processi di **Contenzioso**.

3B.i *Reporting con Business Intelligence.* 3Bi_Datawarehouse-sistema di Reporting e Controllo Direzionale visualizza in modo grafico (torte, dashboard, coni, piramidi, istogrammi) l'andamento del Business Finanziario delle Società di Erogazione.

3B_IDG *Integrated Docset Generator.* L'applicativo 3B_IDG rappresenta la soluzione integrata sviluppata da TREBI per la produzione e gestione della modulistica. Il formato alla base del funzionamento dell'applicativo è lo standard PDF (Portable Document Format): questo è il formato in cui i documenti vengono prodotti, stampati, archiviati, inviati per e-mail, fax e tramite browser.

3B_DOC *Documentale.* È il sistema documentale integrato che consente la gestione dell'archiviazione di tutta la documentazione legata ai singoli contratti o alla Clientela. Attraverso l'integrazione con FaxScanner o caselle di posta elettronica permette l'archiviazione automatica della documentazione ricevuta riconoscendo la documentazione attraverso BarCode o QrCode.



Sala riunioni di TREBI Generalconsult



Software e digitalizzazione 4.0

Il software e la digitalizzazione 4.0 permettono il monitoraggio e la rivisitazione dei processi aumentandone l'efficienza rispondendo alle domande: "Chi sta lavorando la pratica e quando?" "Quale percorso ha fatto?"

Le sue caratteristiche sono:

- ✓ **ACCESSIBILITÀ WEB 24/7:** nessun limite di accesso;
- ✓ **INDIPENDENTE DAL BACK OFFICE GESTIONALE E CONTABILE:** è sempre attivo anche quando il back office è fermo;
- ✓ **DIGITALIZZAZIONE:** stampe tutte digitali in entrata e uscita;
- ✓ **FIRMA DIGITALE:** documenti firmati digitalmente;

✓ **WORK FLOW DI LAVORAZIONE:** smistamento attività ai vari utenti tutto automatico (in parallelo e/o in sequenziale);

✓ **SCRIVANIE ELETTRONICHE:** l'operatore video si ritrova sulla home page le pratiche da lavorare suddivise per tipo di trattamento da eseguire;

✓ **GRAFICI BUDGET E CONSUNTIVO:** grafici operativi per le unità commerciali.

Trebi Generalconsult è pronta ad affrontare le sfide che il momento di transizione presenta verso la trasformazione digitale di un futuro che guarda al Green Deal con strumenti tecnologici di efficienza e flessibilità. <

FINANZA SOSTENIBILE. AVANTI ANNI LUCE.



**SOSTENIBILITÀ SIGNIFICA LUNGIMIRANZA.
DAI AI TUOI INVESTIMENTI LA PROSPETTIVA GIUSTA.**

Per saperne di più: www.eticasgr.com



etica SGR
Investimenti responsabili

Il presente messaggio è stato redatto da Etica SGR S.p.A. ed ha scopo informativo e promozionale. I dati, le informazioni e le opinioni contenuti non costituiscono e, in nessun caso, possono essere interpretati come un'offerta né un invito né una raccomandazione a effettuare investimenti o disinvestimenti né una sollecitazione all'acquisto, alla vendita, alla sottoscrizione di strumenti finanziari né attività di consulenza finanziaria, legale, fiscale o ricerca in materia di investimenti né come invito o a farne qualsiasi altro utilizzo. Nella redazione del presente messaggio non sono stati presi in considerazione obiettivi personali di investimento, situazioni e bisogni finanziari dei potenziali destinatari del messaggio stesso. La partecipazione ad un OICR comporta dei rischi connessi alle possibili variazioni del valore delle quote, che a loro volta risentono delle oscillazioni del valore degli strumenti finanziari in cui vengono investite le risorse dell'OICR. È necessario che l'investitore concluda un'operazione avente ad oggetto tale tipo di strumento solo dopo averne compreso la natura e il grado di esposizione ai rischi che essa comporta tramite un'attenta lettura della documentazione di offerta alla quale si rimanda (KIID e prospetto pubblicati sul sito www.eticasgr.com). I destinatari del presente messaggio si assumono piena ed assoluta responsabilità per l'utilizzo dei dati, le informazioni e le opinioni contenuti nonché per le scelte di investimento eventualmente effettuate sulla base dello stesso in quanto l'eventuale utilizzo come supporto di scelte di operazioni di investimento non è consentito ed è a completo rischio dell'investitore.

ROMANA DIESEL

GENTE CHE SI MUOVE

Dal 1937 offriamo prodotti, soluzioni e servizi
per il trasporto, la mobilità, l'edilizia e l'agricoltura



IVECO

IVECO
BUS

IVECO
ASTRA

CASE
CONSTRUCTION

NEW HOLLAND
AGRICULTURE

CASE II
AGRICULTURE



ROMANA DIESEL SPA

W. romanadiesel.com

E. vendite@romanadiesel.com

T. 800.302.100



L'asset più importante
delle aziende: le risorse umane

Ripartiamo dalle persone: leadership vincente in tempo di crisi



La recente crisi pandemica ha messo le aziende nella situazione di dover gestire una situazione straordinaria e imprevedibile che ha comportato la necessità di riorganizzare improvvisamente il modo di lavorare, la logistica, le modalità di gestione dei team e dei progetti. In questo contesto, i processi interni e le procedure non sono più sufficienti a garantire le performance aziendali, ciò che può fare veramente la differenza sono le persone, i valori e lo stile di leadership.

La crisi può rivelarsi una grande opportunità per chi saprà fare tesoro di quanto accaduto per evolvere e migliorarsi secondo una logica generativa, per apprendere e ripartire. La situazione pandemica sta mettendo in evidenza quali stili di leadership funzionano

meglio in situazioni particolarmente critiche e inaspettate, innescando meccanismi virtuosi in cui tutti i dipendenti si sentono parte fondamentale di un obiettivo comune e lavorano in sintonia per raggiungerlo. Un obiettivo che non è solo aziendale, ma che deve andare al di là della singola realtà per contribuire alla ripresa economica e sociale del Paese.

Ma quali sono le competenze di leadership e le caratteristiche personali vincenti in una situazione di crisi?

EXS, la società di Executive Search di Gi Group, ha intervistato i General Manager di un campione di aziende, trasversalmente a vari settori di mercato, che hanno ottenuto dei risultati positivi in termini di crescita e redditività nel 2020, con l'obiettivo di delineare quali competenze di leadership e caratteristiche

personali si rivelino vincenti per far fronte a situazioni di crisi.

Secondo l'analisi fatta da EXS, nel 60% dei casi la competenza di **leadership** prevalente è la capacità di **governare la complessità** secondo una logica evolutiva e generativa, ossia di comprendere le dinamiche competitive, le nuove sfide e le crisi per affrontarle traendone vantaggio. Seguono, nel 50% dei casi la **conoscenza dell'organizzazione** e delle **leve fondamentali per generare cambiamento**, oltre alla capacità di **influenzare gli altri** creando consenso anche in situazioni conflittuali.

Ancora più marcate sono le caratteristiche personali dei manager virtuosi. L'80% dei manager hanno come tratto di personalità

prevalente la **dominanza**, cioè la tendenza ad assumere il ruolo di leader ed esercitare un'influenza sugli altri. Segue l'**amicalità**, cioè la propensione a comprendere e venire incontro alle necessità degli altri assumendo un atteggiamento cordiale e socievole. Inoltre, il 70% dei manager virtuosi intervistati sono caratterizzati da un'elevata **self-efficacy**, ovverosia la convinzione di riuscire a superare con successo le difficoltà e le sfide attivando le proprie risorse interne. Questi profili hanno come sottodimensioni predominanti la **visione prospettica** e la **proattività**. Infine, nell'80% dei casi i **valori** predominanti sono la **novità**, cioè l'apertura al nuovo e la **self-direction**, cioè l'importanza data al poter operare in autonomia, all'indipendenza di pensiero e di decisione.

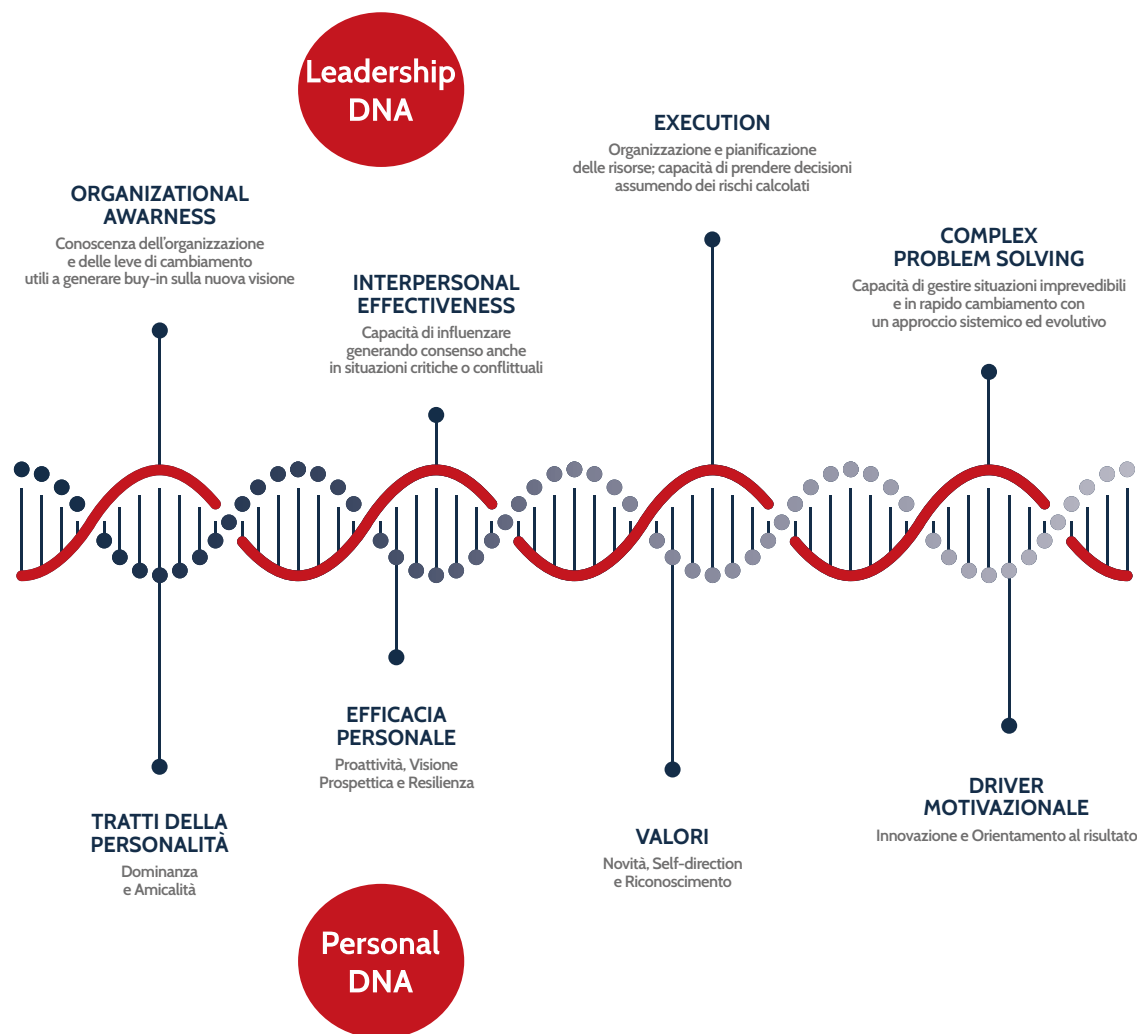
I leader che stanno gestendo al meglio questa crisi sono quindi **leader coraggiosi** in



Evolution Xperience Success

a GI GROUP company

EXS Italia è la società di Executive Selection di Gi Group. EXS offre servizi distintivi e innovativi, sviluppati e validati con il supporto delle business school più qualificate per poter garantire, nella ricerca e selezione di figure executive, risultati eccellenti e duraturi.



grado di prendere decisioni assumendosene la responsabilità, gestendo il rischio senza paura dell'errore, superando situazioni difficili rafforzando l'organizzazione. Sono **capaci di ascoltare attivamente, attenti alle esigenze** fondamentali delle proprie risorse umane e in grado di **mettere le persone al centro**. Sono capaci di creare delle organizzazioni in cui i singoli, a tutti i livelli, si sentono par-

te fondamentale di un obiettivo comune, innescando quei meccanismi automatici di autoregolazione, capaci di un miglioramento continuo e di agire efficacemente in situazione inaspettate e complesse.

Il grafico pubblicato in questa pagina riassume le caratteristiche vincenti per superare i momenti di crisi.

*Roberta Rachello**

* Responsabile della Practice Financial Services e Information Technology in EXS



ITALFINANCE GROUP



Italfinance Group Consulenza finanziaria e mediazione creditizia



FINANZA ORDINARIA



FINANZA
STRUTTURATA



FINANZA AGEVOLATA



FINANZA
INTERNAZIONALE



NOLEGGIO



LEASING



FACTORING



ENERGY



ASSICURAZIONI



CONSULENZA
BANCARIA E
VALUTAZIONE
RATING



FINTECH



SUPPORTO VENDOR

Agevola il tuo business con il nostro team di professionisti! Le migliori soluzioni finanziarie per la tua Impresa. C'è Italfinance.

+39 0341 356300

 MARKETING@GRUPPOITALFINANCE.IT
 WWW.GRUPPOITALFINANCE.IT

I Paesi della crescita. Al di là del mare

di Mario Sabato
Financial & International Consultant

Prima parte



Obiettivo Africa

Non vi è dubbio che il boom demografico del continente africano nei prossimi decenni (attualmente al 2,5% annuo rispetto all'1,2% mondiale) farà certamente da traino all'economia anche mondiale, attirata quest'ultima da interessi di ogni tipo. Già nel 2050 si stima che un uomo su quattro sarà africano e tale importante crescita demografica farà dell'Africa un mercato di oltre due miliardi di persone, in gran parte giovani, con un territorio ricco di materie prime tradizionali e strategiche.

La Nigeria ad esempio, secondo stime delle Nazioni Unite, è destinata a diventare dal 2050 il terzo Stato più popoloso al mondo, scavalcando in tale graduatoria gli USA, mentre la sola Etiopia avrà 188 milioni di abitanti e l'insieme di Egitto, Tanzania e Congo conterà di una popolazione superiore a 400 milioni

di abitanti. Il boom demografico ed il conseguente graduale aumento del PIL dovrebbero comportare un concreto ampliamento della classe media, come alcuni forum internazionali hanno recentemente già sottolineato.

Le grandi potenze economiche mondiali hanno strategie di penetrazione molto differenti tra loro: ad esempio la grande Cina in genere investe in infrastrutture costruendo come già fatto anche in molti Stati africani ed ottenendo in cambio importanti concessioni minerarie; alcuni Stati europei insistono con la delocalizzazione di aziende tradizionali accelerando investimenti all'estero specie nella ricerca di greggio ed altre fonti di energie; determinate monarchie del Golfo ed alcuni Stati Arabi puntano invece sulle enormi liquidità e forze finanziarie per sostenere taluni Stati dell'Africa.



E gli Stati Uniti? La loro strategia verso i Paesi africani è molto diversa da quelle citate in precedenza: sono infatti molto interessati

nella implementazione dello sviluppo economico-sociale e della democrazia attraverso l'utilizzo di nuove tecnologie, ad esempio attuate da società di *hi-tech* per allargare la loro area di influenza con gradualità costante, consolidando laddove possibile leadership politiche tradizionalmente amiche, pur di continuare a penetrare nel continente africano. Un problema difficile da risolvere è il tasso di disoccupazione dei giovani che non hanno una classe *senior* in grado di formarli verso il mondo del lavoro, giovani che quindi si prestano al mercato nero, alla formazione di milizie armate più o meno riconosciute e comunque preda di sigle di stampo terroristico, sinonimo a volte di guerriglia urbana, di rapimenti e veri e propri attentati verso il resto della popolazione ovvero nei confronti di turisti stranieri.



Le opportunità di business per l'imprenditoria italiana

I settori più promettenti sono lo sviluppo dell'industria per la trasformazione e l'energia specie se rinnovabile, le telecomunicazioni e le infrastrutture.

Poiché i computer hanno bisogno di elettricità soprattutto per raggiungere Internet, l'Africa in genere si sta attrezzando per estendere quanto più possibile la sua rete elettrica, anticipando la domanda di una classe di consumatori giovanissimi. Già oggi nel 2019 l'urbanizzazione del continente Africano riguarda il 55% del totale

della popolazione ed il numero delle metropoli con oltre un milione di abitanti supererà le 80 unità, con una crescita che porterà con sé una graduale trasformazione dei consumi, perché gli introiti salariali di chi vive in città sono in media di circa l'85% più alti rispetto a chi vive ancora in zone rurali africane.

In questa corsa ai consumi l'Italia è guardata da sempre come un punto di riferimento nell'alimentare, nel design e nella moda anche se in questo ultimo settore i passi avanti



sono già ragguardevoli, con firme africane che internazionalizzano con successo anche in Europa.

L'Italia è altresì riconosciuta in Africa come leader nella produzione della meccanica applicata all'agricoltura e la crescita attesa dell'export italiano verso l'Africa nei prossimi dieci anni sarà di sicuro rilievo, specie per i macchinari destinati alla trasformazione dei prodotti agricoli, per il tessile e per l'industria siderurgica. Un discorso a parte va invece fatto per le aziende italiane involved nell'export delle energie rinnovabili, settore trainante ed essenziale di vero business specie per quei Paesi africani che non dispongono di idrocarburi. Altro segmento di sicura e forte crescita economica nel continente africano sono le telecomunicazioni che attirano anche l'interesse di aziende cinesi pronte ad investire rilevanti risorse economiche. Non a caso alcuni importanti contratti per la fonia mobile sono

stati aggiudicati in taluni Paesi africani, tra cui la Libia, alla nota società Huawei, che per prima tra le compagnie di TLC asiatiche ha individuato un'opportunità di crescita e deciso una politica aggressiva di inserimento nel continente africano. Tale target di crescita è anche nelle mire di aziende europee che sono certamente in grado di far estendere l'accesso ad Internet a milioni di africani che attualmente non possiedono tali servizi. Per una corretta individuazione dei Paesi africani di sbocco del *made in Italy* sono da tenere presenti le elevate incertezze storico-politiche, nonché la situazione finanziaria dovuta principalmente all'indebitamento di molti Paesi africani medio piccoli verso Stati esteri in particolare con la Cina. Tra le realtà più promettenti sono da segnalare tra tutti, quattro Paesi: Egitto, Ghana Libia e Marocco.

(1 - continua)



Sinergie Italia
BROKER DI ASSICURAZIONI srl



Assieme

Vuoi offrire ai tuoi clienti una polizza all risks
che copra ogni rischio per il bene finanziato?

Hai difficoltà a assicurare quei beni che non rientrano
nelle convenzioni stipulate dalla casa madre?

SINERGIE ITALIA grazie alla sua esperienza pluriennale nel
settore ti può fornire coperture assicurative con primarie
compagnie del mercato per tutti i principali settori di attività:



**Leasing
strumentale**



**Leasing
targato**



**Leasing
nautico**



**Leasing
immobiliare**

Chiamaci:

Numero Verde

800.582.617

oppure scrivi alla mail:

convenzioni@sinergiebroker.it

Industria e transizione 4.0: investimenti ed incentivi nella fase di ripresa post Covid-19



I dati consuntivi ISTAT del 2020 consegnano all'Italia, quali ricadute economiche della crisi sanitaria pandemica, un PIL diminuito in termini reali dell'8,9% ed un contestuale vertiginoso aumento dell'indebitamento netto e del debito pubblico. Nel Documento di Economia e Finanza 2021 presentato nei giorni scorsi dal Governo l'obiettivo di crescita programmatica del PIL è stato ridimensionato per l'anno in corso dal 6 al 4,50%, alzando tuttavia la stima di crescita per il 2022 dal 3,8 al 4,8% e confermando al 2,6% la stima di crescita 2023. In base a questa prospettiva l'economia italiana già nel 2022 si riporterebbe ai livelli di PIL del 2019, quadro previsionale tutto sommato confortante che tuttavia presuppone ovviamente non solo che la campagna vaccinale ed il rafforzamento della capacità di risposta del sistema sanitario consentano finalmente di ritenere archiviata la stagione della chiusura forzata delle attività economi-

che, ma anche che le nuove risorse stanziare per il fronteggiamento degli effetti della crisi sanitaria pandemica siano adeguatamente collocate.

Disaggregando i dati ISTAT per settore economico di attività, infatti, appare chiaramente come il calo del PIL dell'8,9% sia un dato medio al cui interno la distribuzione effettiva delle variazioni è estremamente diversificata. Accanto a settori come quello delle telecomunicazioni, che hanno registrato addirittura numeri in crescita, vi sono al contrario settori quali l'ospitalità e ristorazione, spettacolo, giochi eventi, con un crollo medio dal 25% al 40% del valore aggiunto creato. Le imponenti risorse stanziare dallo Stato italiano dall'inizio della pandemia, pur costituendo cifre importanti, si sono dimostrate a più riprese scarsamente efficaci proprio a causa della difficoltà di affiancare agli interventi generali di sostegno a favore di tutte le imprese con perdite causate dalla crisi pandemica, interventi settoriali



Tommaso Menchini

dedicati agli operatori con perdite talmente considerevoli da non poter esser affrontate solo con gli aiuti precedenti.

È pertanto condivisibile l'auspicio rivolto al Governo¹ affinché:

- ▶ siano adottate misure di aiuto settoriale specificamente dedicate ai settori più colpiti, si veda in primis quello turistico, prevedendo meccanismi di ristoro parametrati non solo al calo di fatturato ma anche alla variazione reddituale effettivamente patita, in modo da concentrare gli aiuti dove si sono effettivamente registrate perdite e non soltanto minori utili;
- ▶ sia incentivato, con la leva fiscale ma non solo, l'investimento privato nella capitalizzazione delle PMI ed in particolare in quelle

che hanno aumentato l'indebitamento con i prestiti bancari garantiti dallo Stato;

▶ siano prorogate le moratorie dei rientri dei finanziamenti e che la durata dei prestiti erogati con garanzie statali sia ulteriormente allungata, nell'interesse tanto delle imprese finanziate quanto dello Stato Garante;

▶ siano innalzati i limiti e comunque allentati i vincoli alle compensazioni dei crediti fiscali delle imprese.

In questo quadro è apprezzabile come la Legge di Bilancio 2021 abbia ampliato il corredo di sconti fiscali sugli investimenti, introducendo nuovi crediti d'imposta per incentivare gli investimenti aziendali, sia per progetti ordinari sia per quelli Industria e Transizione 4.0, dividendo le agevolazioni in funzione delle caratteristiche dei beni e del momento di acquisizione fino al 30/06/2023. Le agevolazioni si sovrappongono parzialmente ai precedenti crediti d'imposta sugli investimenti previsti dalla Legge 160/2019, generalmente meno convenienti e valevoli per l'intero 2020 con "coda" al 30/06/2021 per le prenotazioni effettuate entro fine 2020, da cui la potenziale opportunità di raccordare ad hoc le due agevolazioni nel programmare gli investimenti, tenuto conto dei plafond di spesa ammessi. Beneficiarie degli incentivi sono le imprese² di qualsiasi dimensione a prescindere dal regime fiscale di determinazione del reddito, purché residenti in Italia e con esclusione delle imprese in liquidazione volontaria, sottoposte a procedure concorsuali di cui alla Legge Fallimentare o al nuovo Codice della Crisi d'Impresa o altre leggi speciali. Escluse anche le imprese

non in regola con le norme sicurezza luoghi di lavoro e con gli obblighi di versamento dei contributi previdenziali ed assistenziali per i lavoratori.

I crediti d'imposta sono utilizzabili esclusivamente in compensazione F24, senza limitazioni di importo, in tre quote annuali a partire dall'anno di entrata in funzione o interconnessione dei beni. Solo per gli investimenti in beni ordinari effettuati da imprese con ricavi inferiori a 5.000.000,00 di euro il credito potrà essere utilizzato in compensazione in un'unica quota annuale. Il credito d'imposta è esente Irpef, Ires Irap, è cumulabile con altre agevolazioni purché non sia superato il costo sostenuto, non è però cedibile ad altri soggetti incluse banche ed intermediari finanziari. Gli investimenti agevolabili devono riguardare acquisti, anche in leasing, di beni strumentali materiali ed immateriali nuovi destinati a strutture ubicate in Italia, con esclusione di alcune categorie di beni come fabbricati e costruzioni. Gli investimenti 4.0 sono quelli già noti per l'ex iperammortamento, quindi i beni materiali interconnessi e funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale delle imprese, dettagliati nell'allegato A L. 232/2016, nonché, per i beni immateriali, i software ed i sistemi IT anche tramite servizi cloud computing, collegati a beni strumentali 4.0 e compresi nell'allegato B L. 232/2016.

Il credito d'imposta oscilla per i beni materiali da un massimo del 50% per gli investimenti 4.0 di valore fino a 2,5 mln di euro effettuati entro il 31/12/2021 ad un minimo del 6 % per gli investimenti ordinari effettuati nel 2022, mentre per i beni immateriali è stabile



Stefano Vannucci

al 20% per gli investimenti 4.0, del 10% per quelli ordinari fino al 31/12/2021 ed infine 6% nel 2022. Notevoli le soglie di investimento previste per i beni materiali 4.0, pari a 20 mln di euro, più modeste per i beni materiali ordinari, 2 mln di euro, ed immateriali di qualsiasi tipo, 1 mln di euro.

Doveroso ricordare sul punto che anche il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (Pnrr) presentato in questi giorni dal Governo per l'accesso ai fondi UE del programma Next Generation Plan EU, intervento epocale che oltre a riparare i danni economici e sociali della crisi pandemica mira a contribuire a risolvere le debolezze strutturali dell'economia italiana ed accompagnare il Paese su un percorso

di transizione ecologica e ambientale, puntando decisamente sul capitolo Industria e Transizione 4.0, ampliando ed estendendo il raggio d'azione degli incentivi fiscali 4.0. Il piano infatti offre la possibilità di accelerare la trasformazione tecnologica e digitale delle aziende italiane, spesso alle prese con una sfida chiave per la loro modernizzazione strutturale attraverso investimenti nelle tecnologie emergenti, strumento per recuperare competitività sia nel mercato locale sia in quello globale.

L'interesse e la spinta del legislatore verso

l'incoraggiamento degli investimenti, soprattutto quelli in beni 4.0, trova riconoscimento della bontà della scelta effettuata in un recente report di Deloitte³ secondo cui oltre la metà delle imprese manifatturiere italiane, nonostante il calo del fatturato e delle esportazioni registrati nel 2020, rispettivamente dell'11,50 e dell'8,50%, hanno continuato e continuano ad investire in progetti di smart manufacturing ossia piani che fanno ricorso al digitale nella produzione. Di fatto il rapporto documenta come l'impatto del Covid-19 sui conti economici e sugli stati patrimoniali delle



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

www.arnoneurologia.it

DONA IL TUO

5^x
mille

all'Associazione Ricerca
Neurologica Onlus

UN GESTO CHE
PER TE NON
COSTA NIENTE

**PER NOI HA
UN VALORE
GRANDISSIMO**

aziende manifatturiere non ha affatto distolto interesse verso le innovative soluzioni proposte dall'Industria e Transizione 4.0.

Anche un recente dossier di Unioncamere⁴, sebbene indichi che a livello generale invece solo il 26% delle imprese italiane è conoscenza dei piani 4.0 e tra queste appena il 9%, pur conoscendolo, non investe, dimostra l'enorme potenziale di investimenti attivabili ed il percorso di crescita collegato, quantificando l'impatto positivo della digitalizzazione delle imprese in fino a 7 punti del PIL. Nell'ambito del 4.0, che molti definiscono come la quarta rivoluzione industriale, si pongono i processi di automazione industriale che integrano alcune delle nuove e più innovative tecnologie produttive con l'obiettivo di coniugare:

- ▶ aumento della produttività e la qualità degli impianti;
- ▶ miglioramento delle condizioni di lavoro;
- ▶ creazione di nuovi modelli di business.

L'incentivazione pubblica degli investimenti 4.0 attraverso la leva fiscale costituisce un'allettante opportunità per l'imprenditore, al quale all'atto pratico saranno ben chiari almeno tre vantaggi:

- ▶ sotto il profilo organizzativo la velocizzazione della transizione tecnologica e di connessi **vantaggi produttivi, strategici e organizzativi**, per esempio il miglioramento del *time to market*, l'aumento della flessibilità e della propria capacità innovativa;
- ▶ da un punto di vista economico, **l'abbattimento fino al 50% del costo degli investimenti**;
- ▶ da un punto di vista finanziario, la **creazione di liquidità immediata** a costo pressoché zero;

Il terzo punto, spesso e volentieri quello di più immediata percezione nel tessuto produttivo italiano caratterizzato dalla predominanza di micro e piccole imprese storicamente sottocapitalizzate ed in rapporto di dipendenza dal credito bancario tradizionale, merita senza dubbio un approfondimento. È purtroppo noto che frequentemente investimenti aziendali con indubbio ritorno e vantaggio economico sono accantonati esclusivamente per difficoltà nel reperire le opportune soluzioni finanziarie a copertura. Investire genera un impegno immediato per l'impresa, perché a prescindere della forma tecnica di finanziamento con cui è sostenuto l'investimento – tipicamente mutuo bancario o locazione finanziaria – è, salvo casi eccezionali, sempre prevista una quota di almeno il 20/30% di mezzi propri dell'azienda, dal cash flow o da immissione di nuovo equity. Le fasi di sviluppo aziendale e più in generale di investimento necessitano inoltre di risorse aggiuntive destinate al sostegno del maggior capitale circolante aziendale che si genera a fianco di quello derivante dall'attività operativa, aumento magazzino rimanenze e crediti commerciali in primis: crescere assorbe liquidità.

La combinazione ottimale del credito d'imposta per gli investimenti, che permette di beneficiare di liquidità in F24 fino al 50% del costo lordo dell'investimento 4.0 nell'anno del suo sostenimento, con il ricorso al credito bancario per la rimanente parte consente di limitare fortemente il drenaggio di mezzi liquidi e può dunque fungere da ulteriore positiva spinta.

Le banche tradizionali hanno dimostrato di

gradire particolarmente operazioni di investimento strumentali in beni 4.0, merita però di essere evidenziato il supporto fornito dalle Challenge Banche e dalle società di Leasing, che diversificano l'offerta finanziaria e garantiscono tempi di risposta spesso più rapidi. Banche e consulenti aziendali sono pronti per affiancare le imprese in questo momento, complicato per molti, e gettare le basi per la ripresa. Identificare tempestivamente i potenziali rischi e le opportunità di investimento e finanziarie perseguibili è alla base del processo di messa in sicurezza dell'azienda; un intelligente lavoro in questo senso, a maggior ragione se combinato con una ristrutturazione operativa e

finanziaria effettuata per tempo, permetterà anche una gestione più attenta dei diversi stakeholder e di consolidare l'attendibilità delle scelte intraprese, uno dei patrimoni più importanti per tutte le aziende soprattutto quelle in difficoltà. In questo progetto, come in tutti, sono fondamentali professionalità, credibilità e velocità, mantenendo alto il controllo con approccio lucido e comunicando sempre meglio con l'esterno.

Tommaso Menchini
Dott. Commercialista e revisore legale

Stefano Vannucci
Amministratore Aura
Mediazione Creditizia srl – ConCredito

¹ Audizione 19/04/2021 del CNDCEC al DEF 2021 presso la Camera Deputati – Senato della Repubblica, VI Commissione Finanze, Finanze e Tesoro.

² Ammessi anche i professionisti, ad esclusione degli investimenti 4.0.

³ “L'importanza di un approccio ecosistemico alle iniziative di Industry 4.0 – una fotografia del settore manifatturiero italiano”.

⁴ “Il digitale fa bene alle imprese ma c'è ancora molto da fare: solo una azienda su quattro conosce Impresa 4.0”.



«Per un corridore il momento più esaltante non è quando si taglia il traguardo da vincitori. È invece quello della decisione, di quando si decide di scattare, di quando si decide di andare avanti e continuare anche se il traguardo è lontano.» (Fausto Coppi)

Una bici “Time” per un Leasing Magazine migliore

Quando abbiamo acquistato questa bici “d'epoca” lo abbiamo fatto al fine di rendere la nostra rivista “migliore”. Un premio fra i lettori, gli articolisti, gli inserzionisti? Il comitato di redazione chiede lumi per un regalo utile e positivo.

Banca Progetto

supporta le tue idee e
i tuoi progetti futuri.



OFFERTE
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI
CHIARE E TRASPARENTI

Richiedere un finanziamento per la tua azienda è semplice e veloce.

L'offerta di Banca Progetto dedicata alle imprese consente soluzioni di finanziamento personalizzate a medio – lungo termine, garantite dal Fondo di Garanzia per le PMI del Ministero per lo Sviluppo Economico (legge 662/96) o da SACE – Garanzia Italia.

Affianchiamo le imprese nella crescita e nel consolidamento, collaboriamo con il management, partecipiamo alla creazione di valore e sosteniamo le esigenze di competitività.

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**

Authority per l'energia e operatori di mercato: le sfide della conformità e dell'innovazione



La complessità del mercato energetico, dovuta sia alla presenza di molti attori che compongono la relativa filiera, che al continuo dialettico confronto tra i poli della “regolazione” e

della “concorrenza” (mercato libero/mercato vincolato) rappresenta un fattore oggettivo di criticità per l'Authority per l'energia, tenuta a rispondere ai cittadini con servizi sempre più coerenti ai principi del mercato.

Gli scenari “**multi-challenges**” che un regolatore si trova ad affrontare, soprattutto in un mercato ritenuto “sensibile” come quello elettrico e del gas, sollecitano le dinamiche decisionali a spingersi oltre la capacità di comprendere il mercato, ponendo una riflessione costante su come comunicare ai cittadini e alle aziende le scelte di regolazione.

L'ambito della regolazione, infatti, pur evolvendosi nel corso degli anni grazie anche al

coinvolgimento diretto degli **stakeholders** – c.d. consultazioni – sembra però ancora mantenere una certa distanza rispetto al linguaggio delle aziende, operanti nel mercato tramite le logiche del **business process management**, e quello dei cittadini, che sempre più chiedono chiarezza e certezza.

Il **business process management** è l'insieme degli strumenti gestionali che un'azienda utilizza, combinandoli con la leva dell'**information technology**, al fine di regolare, ottimizzare e controllare costantemente i processi operativi e le variabili quantitative ripetute su grandi volumi. La comprensione di tale linguaggio, e soprattutto lo sforzo di omogeneizzazione richiesto dagli attori del mercato, dovrebbe portare i regolatori ad utilizzare appropriati *tools*, quali schemi di processi raggruppati in cicli aziendali e scanditi in attività umane e informatiche. Inoltre si potrebbero, in tal modo, ad esempio, sviluppare parametri logici, come procedure, standard e indici di conformità su

tutti i processi regolati, con la conseguente riduzione degli ambiti di interpretazione discrezionale, producendo, quindi, una maggiore certezza.

Da parte loro, le aziende più strutturate, per far fronte alla complessità delle regole, hanno ormai da tempo intrapreso la strada di consolidare l'attività di controllo dei processi, cercando di far convergere sempre più la qualità del servizio con le logiche della conformità, concetto con il quale si intende la corrispondenza dell'erogazione e gestione dei servizi con quanto prescritto dalla normativa.

Pubblico e privato: diversità di approccio e di linguaggio

Il regolatore tende a presidiare le numerose regole e i vincoli introdotti nei vari atti di regolazione attraverso lo strumento sanzionatorio. Ora, a tale proposito, non si può non cogliere un crescente disagio degli operatori. Sarebbe un errore minimizzare questo disagio riducendolo a mera e quasi "meccanica" reazione nei confronti di un inasprimento o di una estensione del potere sanzionatorio, perché in questo modo si correrebbe il rischio di sottostimare una questione importante e, probabilmente, finanche nevralgica per l'assetto del mercato luce e gas di questo Paese.

Esiste innanzitutto una ragione "di scala" a spiegare l'impossibilità di ottenere elevati livelli di **compliance** caricando tutti gli oneri sugli operatori. Le aziende, specialmente quelle meno strutturate, incontrano infatti un limite oggettivo nel budget a propria disposizione per risolvere il problema della conformità. Questo crea una asimmetria gestionale, severamente

distorsiva, tra le aziende più strutturate e quelle meno dotate, che spesso si traduce nel principio: **"È conforme chi sa interpretare meglio e chi interpreta meglio solitamente è chi ha maggiori strumenti"**.

Tale asimmetria aumenta l'intensità del disagio segnalato. C'è da aggiungere che per le aziende con minori risorse da investire nell'"ermeneutica della regolamentazione" aumenta notevolmente l'esposizione al rischio, perché le potenziali conseguenze del mancato rispetto delle regole vanno ben oltre le sanzioni pecuniarie irrogabili dall'Autorità, implicando anche un rischio reputazionale. Conviene allora chiedersi: è, quella fin qui descritta, una problematica dalla connotazione esclusivamente tecnico-giuridica o non rimanda piuttosto ad una criticità più ampia, che rischia di logorare o addirittura minare la dialettica regolatore/operatori del mercato?

Se ben interpreto il disagio proveniente dagli operatori, esso sembra additare la radice del problema della conformità nella mancanza di un allineamento, una "collimazione", tra la realtà dei processi aziendali e la prospettiva del normatore/regolatore.

"Koiné" e co-governance per il settore luce e gas

Le migliori esperienze aziendali nella gestione del rischio della non conformità si basano su una visione separata, introducendo, oltre al rischio fisico e finanziario, anche quello normativo, attraverso l'utilizzo di analisi avanzate volte a valutare e misurare gli errori di conformità. Abbiamo visto, però, che anche queste **best practices** da sole non sono sufficienti a risolvere il problema.

Il punto cruciale è trovare una “koinè”, un “linguaggio comune” per tutti gli attori del settore coinvolti nella dialettica pubblico-privato, effetto di quell’allineamento di prospettiva cui si accennava poc’anzi.

Se le imprese regolamentate, da par loro, dovrebbero monitorare il **rulemaking**, valutarne in modo proattivo l’applicabilità alle loro offerte e rispettare i limiti imposti dalle regole, la controparte istituzionale, per comprendere appieno le logiche aziendali, sottostanti ogni decisione di regolamentazione, dovrebbe sempre più condividere con gli attori coinvolti la formazione delle nuove regole. Una soluzione in tale direzione potrebbe essere individuata adottando il paradigma della **co-governance**, che rappresenta una delle sfide più affascinanti nella ricerca di soluzioni ottimali per il cittadino. Ciò consentirebbe di andare oltre i tavoli di lavoro condivisi, attualmente utilizzati nelle procedure consultive dell’Autorità, per affrontare tematiche complesse in ambienti dedicati esclusivamente alla risoluzione delle varie problematiche in campo.

L’attuazione di una forma di *co-governance* rappresenterebbe il risultato più tangibile e lo stadio più elevato di un dialogo tra operatori del mercato e regolatore che assumerebbe un valore strategico per tutto il sistema-Paese in considerazione dell’importanza del settore a proposito del quale tale dialogo si attua.

Ritengo possano trovare applicazione anche al caso italiano alcune raccomandazioni che, in una sua pubblicazione del marzo 2016, intitolata *Creating and sustaining an effective strategic dialogue with business*, l’Institute for Government formulava a proposito della

situazione britannica: «*Strategic dialogue is not a forum for lobbying or “fire-fighting” – this must be made clear. Dialogue works best when focused on a small set of issues and industry commits its own resources to tackling shared challenges. (...)*

► *engage with a collective industry view on issues that are affecting the industry as a whole, rather than individual companies*

► *bring together multiple interlocutors that represent different interests and sub-sectors of the industry, with government at the centre linking up different dialogues*

► *promote ongoing, long-term co-ordination around a set of strategic issues and coherent set of priorities for the industry (...)*

► *addressing a few select issues at a time and seeing them through to completion rather than trying to address too many issues at once was seen as integral to keeping the dialogue focused and productive».*

L’adozione di simili logiche, con una rappresentazione nel luogo meglio deputato del **know-how** e dei metodi di funzionamento del settore privato utili e necessari allo sviluppo dei servizi, potrebbe senz’altro favorire l’evoluzione della regolamentazione.

Tale modello ben si sposa, tra l’altro, con l’opportunità di riforma dei processi gestionali del settore pubblico e supporta il processo tanto invocato dell’innovazione e della digitalizzazione. In che modo, del resto, se non con un autentico “dialogo strategico”, si potrebbe acquisire il vasto *know-how* necessario per definire un quadro di regole chiare e con ridotto margine di interpretazione?

Un modello fortemente innovativo per un settore in profonda trasformazione

Perché la proposta di individuare e, se necessario, ideare un nuovo modello, e con una cifra fortemente innovativa, invece di un semplice aggiornamento e adattamento di quello esistente? Perché già oggi ci si ritrova a dover fronteggiare gli effetti dell'intersezione di due "crisi"; mi riferisco alla combinazione tra crescenti difficoltà nel rapporto regolatore/operatori e la prolungata crisi che coinvolge a livello continentale i settori dell'elettricità e del gas. A tale proposito, l'*Insight in Economics* del National Economic Research Associates dello scorso 11 gennaio non aveva remore a parlare di **"an EU gas market in virtual paralysis"**. Esattamente un anno prima referto analogo era stato stilato dall'Oxford Institute for Energy Study a proposito dello stato di salute del settore elettrico in Europa nell'OIES Paper intitolato *Electricity markets are broken – can they be fixed?*:

*«European markets are strained and worrying symptoms are appearing – falling wholesale prices at a time of rising generation costs; early plant closures; financial problems for utilities, which are nonetheless expected to engage in the biggest investment programme in history to meet carbon targets; the frequent occurrence of zero or negative prices; debates over **the need for market reforms, in particular the introduction of capacity mechanisms to underpin investment in the plants needed to maintain supply security; complaints from consumers about constantly rising prices; and so on.***

(...) these are more than short-term problems and are the product of a structural failure –

*electricity markets are designed to reflect and optimize the cost structures of the conventional technologies we are familiar with from 20th century electricity systems. They are not suited to the systems we are developing to meet 21st century needs and circumstances, and they do not give effective signals in situations where, as at present, one set of technologies is receiving support from outside the market, while other technologies are expected to remunerate themselves from the market – yet both sets of technologies are operating in the same market. While there is increasing recognition of the problems, there has so far been less debate about the solutions. The debate that has taken place has focused mainly on capacity mechanisms, which, in the view of this paper, address only a small part of the underlying structural difficulties. New thinking is needed and it will take time to develop a consensus on **a new approach**».*

"Landscape of change" L'ultimo punto che emerge dal sopracitato Paper oxfordiano, ossia la necessità di un "nuovo approccio", viene corroborato dalle evidenze presentate in *Utility in the Future*, l'importante studio elaborato lo scorso anno dal Massachusetts Institute of Technology (col sostegno di un consorzio di 23 player mondiali dell'energia, tra cui EDF, ENEL, Engie, Shell, Iberdola, ecc.) **«to serve as a guide for policy makers, regulators, utilities, existing and startup energy companies, and other power-sector stakeholders to better understand the factors that are currently driving change in power systems worldwide».** Nel primo paragrafo, significativamente inti-

tolato **“Landscape of Change”**, all’interno del terzo capitolo dedicato a **“Envisioning a Future with Distributed Energy Resources”**, a proposito dei cambiamenti prodotti dall’innovazione tecnologica viene spiegato che:

«Though only now beginning, these changes could become commonplace in ten years and could lead to a power system that Thomas Edison would not have recognized».

Più avanti, in una sottosezione del paragrafo (**“3.1.4 The need for further restructuring of the power sector”**) si esamina l’impatto che le Distributed Energy Resources (DERs) avranno sull’ecosistema del settore e gli effetti di tale impatto sui vari attori del comparto, regolatore incluso: *«One can expect that high penetration of DERs will be accompanied by the corresponding emergence of new service providers and a diversity of business models to capture the value of distributed resources. However, this is only possible in a power sector with a markedly different industry structure than the current one. DERs — acting autonomously or via aggregators — will be active participants in the operation of the power system. They will provide a variety of electricity services, which system operators at both the transmission and distribution levels will utilize alongside services provided by centralized resources.*

This will demand a much closer integration of the activities of distribution and transmission system operators. Finally, the role of distribution network owners and operators must adapt to a new and more dynamic context in which diverse new business models offer the full suite of electricity services.

Regulators must make sure that the structure

and allocation of responsibilities in the power sector is conducive to competition between various types of electricity services providers».

Obiettivo win-win Come visto, sono tante e tali le trasformazioni già in atto o all’orizzonte — e si potrebbe aggiungere al vasto elenco l’applicazione alle utilities della tecnologia **Blockchain** (un database distribuito in cui le transazioni vengono raccolte per blocchi sequenziali, capace di registrare, in maniera intrinsecamente sicura, verificabile e inalterabile, operazioni o contratti tra due o più controparti) — che non dovrebbero esserci più dubbi sulla necessità di un cambiamento di metodo nella **governance** del settore, per evitare il rischio che, presto o tardi, si ripresenti anche per il mercato dell’elettricità e del gas il triste e avvilente paradosso già manifestatosi in altri ambiti regolamentati di questo Paese: voler adattare l’innovazione al superato quadro legislativo, anziché adeguare quest’ultimo al cambiamento della realtà.

Il modo per scongiurare alla radice tale rischio passa anche dal sempre maggiore coinvolgimento degli operatori privati nel processo decisionale di formazione di nuove regole; ciò per consentire al regolatore di rispondere efficacemente alle esigenze di adeguamento al contesto competitivo ed ai cambiamenti di mercato e, *last but not least*, alle esigenze dei cittadini-utenti.

È altamente improbabile che tra gli strumenti attualmente a nostra disposizione esista un modello pienamente adatto alla strutturazione di questa collaborazione pubblico-privato; notevoli spunti si potrebbero ricavare dallo

schema del partenariato pubblico-privato, certo, ma resta comunque ineludibile l'elaborazione **ad hoc** di una formula innovativa per valorizzare e organizzare la sinergia tra istituzione e impresa in questo particolare ambito.

Il partenariato pubblico-privato, si diceva. A partire dalla sua attuale configurazione nel nostro ordinamento, ma soprattutto in forza dell'adattabilità intrinseca della formula, esso potrebbe fornire indicazioni significative su come raggiungere un obiettivo **win-win** in un'esperienza di *co-governance*.

Il modello del partenariato ci suggerisce, ad esempio, che finanziamenti ed esperienze privati possono contribuire a modernizzare i modelli manageriali del settore pubblico, senza che ciò comporti la perdita del controllo sull'esecuzione delle attività da parte dei soggetti pubblici. Ci consente anche di intuire come il partner privato, nella relazione di partnership, a fronte della chiarificazione delle regole e delle specifiche tecniche, potrebbe indirizzare le risorse altrimenti impegnate su quel fronte nella realizzazione di servizi qualitativi e trasparenti.

Ma sono solo alcuni spunti. Un percorso di collaborazione pubblico-privato, stabile e duraturo, non è facile da avviare e con quanto detto finora si vuole piuttosto indicare una



strada, una direzione, né ad altro potrebbe ambire questo articolo, essendo il suo *proprium* innanzitutto la ricognizione delle sfide che ci aspettano più che la rassegna esaustiva ed approfondita delle soluzioni disponibili.

“Cantiere big data” Se il partenariato pubblico-privato ci stimola all'allestimento di un “cantiere aperto” di *co-governance*, nell'ottica del superamento della “sola” consultazione come oggi la conosciamo, “il cosa” debba essere gestito in una logica di cooperazione tra istituzione e impresa, oltre al processo di rulemaking convenzionalmente inteso, è l'altro aspetto della nostra riflessione. Quasi tutte le maggiori realtà del nostro Paese – aziende,

banche e istituzioni – stanno aprendo, per l'appunto, “cantieri” per capire come sfruttare al meglio **Big Data** e **Analytics technologies**. Si registra una piuttosto diffusa voglia di investire risorse finanziarie e umane nella ricerca di indicatori e analisi che sappiano investigare puntualmente gli ambiti del mercato, soprattutto per trasformare la relazione con il cliente attraverso l'analisi dei dati.

In alcune realtà, tipicamente banche e grandi enti pubblici, il perimetro è più ampio. Come rivela Marco Albertoni, *Big Data* e *Analytics Leader* di IBM Italia: «**Si tende a costruire un laboratorio di Big Data e Analytics, e a lanciare due o tre iniziative allo stesso tempo in diversi ambiti, misurandone l'evoluzione e i risultati rispetto alle attese, anche in termini di tecnologie usate e approccio organizzativo**».

In tale ottica, lo sforzo nell'utilizzo dei dati e delle informazioni di mercato appare uno degli ambiti di possibile miglioramento dei processi regolatori. Tuttavia l'obiettivo di interpretare il mercato con indicatori, standard riconosciuti e processi misurabili non è decisamente di quelli più agevoli e molto rimane ancora da fare. Infatti, seppur molte delibere contengano numerosi indicatori di mercato con analisi mirate – come i processi della morosità – risulta assai complesso ad oggi definire indicatori sensibili che possano, ad esempio, aiutare i cittadini a scegliere in modo corretto il miglior fornitore.

A fronte del grande interesse per *Big Data* e *Analytics technologies*, un forte freno è rappresentato dalla carenza di competenze: «**Sono necessarie professionalità nuove, analisti di business con un background**

molto statistico-matematico, o specialisti che sappiano ripensare i data warehouse incorporando anche la componente di dati destrutturati»: così il già citato Marco Albertoni.

In questo scenario, si sta assistendo al passaggio dalla **Business Intelligence** tradizionale, che descrive il fenomeno, ad una **advanced analytics** che comporta due evoluzioni: la capacità di fare previsioni, basata su **pattern analysis** e simulazioni, e l'automazione del maggior numero possibile di passaggi del processo decisionale, per accorciare i tempi e reagire quasi in **real time**, gestendo, per così dire, “manualmente” solo le eccezioni. Queste due capacità dell'*advanced analytics* oggi vengono raramente sfruttate, grazie a pochi specialisti e competenze statistico-matematiche superiori alla media.

Di fronte alla difficoltà e insieme all'urgenza di applicare estesamente e in modo altamente performante indagini di *Big Data* e *advanced analytics* ai mercati di propria competenza, il regolatore pubblico e gli operatori privati potrebbero trovare qui un ulteriore, fondato, motivo per l'ideazione e l'implementazione del modello di *co-governance*, dal momento che esso assicurerebbe una condivisione finanziaria dello sforzo e l'ancor più fondamentale scambio di processi e di dati. È legittimo chiedersi se ci siano oggi all'orizzonte sfide più decisive dell'adeguata capacità di analisi analitica, dal momento che, secondo la massima attribuita a Peter Drucker: «**You can't manage what you don't measure**».

Edoardo Giuseppe Ruscio

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

Dal caos
dei materiali
industriali
diamo vita
ad arredi
equilibrati
e minimali
in attesa di essere **"situati"**



via vincenzo vela, 1 - Milano

info@situermilano.it | +39 3920142397

www.situermilano.it



La ripresa economica dopo la pandemia: quali imprese sono da salvare?

Occorre individuare con urgenza le aziende che possono rimanere sul mercato per avere una nuova stagione di sviluppo. Il sistema delle università e della ricerca può aiutare con iniezioni di competitività e produttività alle PMI.



a un'analisi oggettiva sullo stato delle PMI dopo la pandemia il 30% appare in buona salute (per struttura e per settore merceologico), il 50% appare vulnerabile e deve essere aiutato correttamente dalla PA e delle banche, mentre dal 10 al 20% le aziende (per comparto e per dimensione) sono ad alto rischio di default. In questo quadro lo Stato ed il sistema bancario possono e devono fare scelte mirate e di sostegno reale evitando atteggiamenti e provvedimenti operativi "a pioggia" cioè uguali per tutte le imprese. Crediamo che anche il nuovo codice per la crisi d'azienda che entrerà in vigore in autunno possa rappresentare una sfida ed un aiuto per distinguere gli operatori da sostenere e accompagnare rispetto a quelli che non sono in difficoltà per effetto della crisi pandemica, ma lo erano già prima e non possono rimanere sul mercato a condizione di non pagare imposte e contributi previdenziali.

Un nuovo miracolo economico è possibile?

Siamo all'ultima salita prima di raggiungere la vetta? I depositi bancari hanno superato i 1.700 miliardi, +11% rispetto al 2019: occorre capire ed agire come possono essere canalizzati, almeno in parte, per gli investimenti ed il rilancio del nostro sistema paese. Le banche hanno avuto ed hanno il compito strategico di far girare quella enorme massa di liquidità immessa dalla UE. I fondi di garanzia gratuita MCC e SACE hanno ad oggi funzionato bene per le PMI. I prestiti concessi con l'ammortamento medio di 12 mesi, sono aumentati ed erogati a tassi molto bassi. Le moratorie in atto per i vecchi prestiti hanno consentito di rinviare le scadenze di pagamento per le aziende e le famiglie durante questi 13 mesi di pandemia. Per questi motivi forti, non essendo ancora venuta meno l'emergenza Covid, le due misure che scadrebbero il 30 giugno 2021 dovrebbero essere utilmente prorogate

almeno fino al 30 settembre e il loro venir meno dovrebbe avvenire in modo graduale rispettando i settori più colpiti dalla crisi (turismo, commercio, ristorazione e trasporti). Per i comparti più danneggiati dalle chiusure forzate occorrerebbe arrivare ad una scadenza programmata fino al 31 dicembre 2021. Ora parliamo di ripresa possibile post vaccinazione: un ottimismo ragionato è possibile spenderlo per una visione positiva del nostro futuro. C'è una crisi profonda per turismo, bar, alberghi, trasporti e ristoranti, ma esistono anche comparti industriali che registrano già oggi la ripresa (industria alimentare, settori sanitari, biomedicali e anche agroalimentari). Queste ultime aziende hanno aumentato fatturato e utili che possono sicuramente reinvestire e quindi c'è una potenziale possibilità di sviluppo e anche di ripresa occupazionale. Arriveranno poi i fondi del Recovery Fund Next Generation

EU soprattutto per le infrastrutture pubbliche che genereranno nuova domanda e nuova occupazione. Se il nostro Paese stringerà le forze creerà le condizioni per una nuova "stagione del dovere e della solidarietà responsabile" e si creeranno le condizioni per una nuova crescita sostenibile e sperabilmente per un nuovo "miracolo economico" (ma solo lavorando di più e meglio sia nel settore pubblico e privato). Facendo semplificazioni, diminuendo gli orpelli burocratici e assistenzialismo prevarrà la voglia di non fermarsi per consolidare le positività guardando al futuro. Il sistema pubblico deve fare la propria parte seriamente, senza furbizie e comodi "nascondini" che non sono più realisticamente possibili e accettabili. Una ripresa potrà essere forte solo con il contributo di tutti, senza imbucati e furbetti del quartierino.

Gianfranco Antognoli

Numeri leasing: Stipulato marzo 2021 (fonte: Assilea)

STIPULATO LEASING MARZO 2021	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing (fonte Assilea su dati UNRAE)	17.845	767.757	6,7%	16,6%
Autovetture NLT (fonte Assilea su dati UNRAE)	71.713	1.935.570	27,0%	46,6%
Veicoli commerciali in leasing* (fonte Assilea su dati UNRAE)	7.479	260.418	7,5%	10,7%
Veicoli commerciali NLT* (fonte Assilea su dati UNRAE)	7.948	178.315	21,9%	33,8%
Veicoli Industriali	5.330	562.247	23,2%	28,4%
AUTO	110.315	3.704.307	21,2%	33,0%
Strumentale finanziario	24.617	1.792.944	22,3%	30,1%
Strumentale operativo	20.702	294.115	-18,2%	-24,3%
STRUMENTALE	45.319	2.087.059	-0,2%	18,2%
AERONAVALE E FERROVIARIO	52	104.623	-14,8%	9,6%
Immobiliare costruito	528	395.857	-7,2%	34,9%
Immobiliare da costruire	148	281.200	-10,3%	-17,5%
IMMOBILIARE	676	677.057	-7,9%	6,7%
ENERGY	28	25.471	nd	nd
TOTALE GENERALE	156.390	6.598.517	14,0%	24,9%



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
maturo e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

Gravi attentati all'ambiente, dalla Maremma alla Versilia



Ormai, ovunque, si è capito che vi è un legame stretto tra economia ed ambiente. L'ambiente non è solo un'attrattiva turistica o uno scenario per poeti e pittori. L'ambiente

è la nostra vita quotidiana e dunque inerisce, è connesso, con il progredire o il regredire delle società. Sicché più si aggredisce l'ambiente, cementificando, perforando, disboscando, più si modifica il clima, più si impoveriscono le nazioni.

Così venendo alle terre toscane, nel vasto comprensorio che dalla Maremma grossetana arriva ai confini della Liguria, è bene sollevare sempre più l'attenzione a ciò che accade nel paesaggio: battersi perché non si costruiscano altre autostrade, perché si difendano i parchi, perché ci si batta per salvare il pino mediterraneo, perché anche una semplice ciclovie, millantata dal Lazio alle vecchie Gallie di cesarea memoria, non divenga strumento di altre catastrofiche "città giardino" portando le case a toccar l'acqua dei magnifici golfi naturali da porto Santo Stefano a Bocca di Magra.

Proprio di questi tempi è anche la battaglia tutta politica per dare una nuova dirigenza

al Parco San Rossore Migliarino, di antica memoria sabaudia, lì dove si raccoglievano tonnellate di pinoli ed oggidì i pini sono divenuti abbruciati stecchi. Ebbene anche dietro a questa battaglia sembrano profilarsi mire speculative sicché alzandosi in volo sopra il vasto territorio che unifica la parte marittima della Toscana si possono individuare gli spazi dove sono quotidiani gli insensati attacchi all'ambiente.

Che, dalla Maremma fino a Marina di Carrara, la geografia fosse un unicum già lo scriveva anni fa l'ex senatore e ministro Giovanni Pieraccini in un suo esemplare intervento sulla "Nascita delle pinete". Pieraccini rammentava che già Pietro Leopoldo di Toscana avvertisse come i fiumi lasciati in abbandono avessero provocato acquitrini malsani in Maremma fino a Viareggio, con il sopraggiungere della malaria. Ma già con il '700, epoca illuministica, i migliori cervelli d'Europa, attratti dalla riscoperta della ragione, fecero sorgere vere e proprie Accademie agrarie. E nel 1766 Pietro Leopoldo di Lorena provocò così una grande inchiesta sulle condizioni ambientali della costa e da questa inchiesta sorsero poi, con le bonifiche, le pinete e si avviò anche in Lucchesia il risanamento costiero. Ma oggidì, ahimè, sembrano dimenticati i tanti sforzi. Chi

traversi i parchi cittadini della Versilia, dalle pinete (oramai quercete) alla Versiliana, da Migliarino fino ad Orbetello, resta choccato dalla distruzione. Sono appena di ieri le invasioni cementizie sulle marine (con gli sciagurati interventi dell'ing. Barbetta a Viareggio e a Torre del Lago); ma anche bloccate le invasioni, le disattenzioni umane e i cambiamenti climatici (non piove quasi più in inverno) hanno provocato e provocano la fine del bosco e, soprattutto, la fine del pino come albero che gli antichi ritenevano "sacro".

Un cantore del bosco, l'artista Alessandro Tofanelli, pittore e regista di tanti bei documentari Rai e film, così racconta l'attuale condizione del parco San Ressore-Migliarino (che tocca le province di Pisa e Lucca): «Io nel parco ci vivo e vi lavoro. Basta camminarci dentro con il cane e vi renderete conto di questo stia avvenendo. Non piove da mesi, la terra è secca. Nessuno provvede con autobotti a rinfrescare le alberature. La folta presenza di animali (cinghiali, daini, ecc.) provoca che si divorino i germogli. Una volta coloro che salivano sui pini per raccogliergli i frutti tagliavano i rami secchi. Ora con le macchine non si rispettano i rami, fanno di tutto un fascio. Eppoi prima quando cadeva un pino se ne piantava un altro, partendo dalle semine. Ora al posto dell'albero caduto si immettono dei fusti a fittone che dopo un po', per mancanza d'acqua, seccano. Su dieci, nove piante muoiono. È una tragedia. Manca un sistema integrato di rilancio e il parco è punteggiato di tronchi abbattuti».

Accade lo stesso nelle pinete che dovevano essere il "cuore verde" di Via Reggio. Al posto degli alberi vi sono adesso vasti prati buoni

al pascolo. E sulla marina? Una volta, ricorda Giovanni Pieraccini, nel sottobosco nascevano, colmandolo di colori, l'antica periploca, i ciclamini selvatici, i biancospini, l'ibisco, le ginestre, l'erica. Le piante, come ben scrisse Gabriele D'Annunzio, cantavano mille suoni. «Il pino ha un suono e il mirto altro suono e il ginepro altro ancora». Adesso tutto tace non solo perché difettano le piante ma difettano anche le piogge che incantarono il poeta.

Ma questi lamenti sono suggestioni di esteti? Affatto. Si modifica l'ambiente, si modifica l'economia. Se il mare diviene un acquitrino sarà inutile costruire barche da diporto. Le barche si dirotteranno verso altri mari. Sarà inutile attrezzare alberghi perché i turisti sceglieranno (e già le scelgono) località più conservate e più salubri. Se finisce l'attrattiva turistica finisce un comprensorio anche perché dalla Maremma alla Versilia non si può riconvertire industrializzando e costruendo fabbriche. Già è bastevole il territorio interno.

La questione ambientale, per concludere, non va dunque presa sottogamba. È colpevole pensare che essa possa interessare solamente animi lirici; non è questione per arcadi fuori tempo. È questione invece, e l'hanno ben capita i giovani in ogni parte del mondo, della nostra vita di domani, proprio della vita quotidiana che non esisterà più, al meglio, quando non vi saranno più ghiacciai, foreste, animali, natura incontaminata come Dio la fece. E tutto ciò, non lo si pensi, non accadrà tra millenni.

Accadrà appena domani.

Adolfo Lippi

Giornalista, regista e scrittore



arnèra
cooperativa sociale
www.arnera.org

**Progettazione
e gestione di servizi
socio-sanitari
ed educativi**

**Inclusione
al lavoro
di soggetti
svantaggiati**

**Per un equilibrio
tra economia e solidarietà**



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

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

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

Hanno collaborato:
Fernando Cruz, Adolfo Lippi, Tommaso Menchini,
Roberta Rachello, Edoardo Giuseppe Ruscio,
Mario Sabato, Stefano Vannucci

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

Fotografie: © adogslifephoto, BillionPhotos.com,
Grigory Bruev, Leonid Andronov, Mannaggia,
MicroOne, Photoltris2021 / Adobe Stock; Archivio
Indigobild; Banca Progetto; EXS; G.A. Service;
TREBI Generalconsult

La testata "Leasing Magazine" è di proprietà di
G.A. SERVICE di Gianfranco Antognoli & C.
P.IVA 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

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

© 2021 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Bicentenario Napoleonico (05.05.1821 - 05.05.2021) *Il cinque maggio, Alessandro Manzoni*

*Ei fu. Siccome immobile,
Dato il mortal sospiro,
Stette la spoglia immemore
Orba di tanto spiro,
Così percossa, attonita
La terra al nunzio sta,*

*Muta pensando all'ultima
Ora dell'uom fatale;
Nè sa quando una simile
Orma di piè mortale
La sua cruenta polvere
A calpestar verrà.*

*Lui folgorante in solio
Vide il mio genio e tacque;
Quando, con vece assidua,
Cadde, risorse e giacque,
Di mille voci al sonito
Mista la sua non ha:*

*Vergin di servo encomio
E di codardo oltraggio,
Sorge or commosso al subito
Sparir di tanto raggio:
E scioglie all'urna un cantico
Che forse non morrà.*

*Dall'Alpi alle Piramidi,
Dal Manzanarre al Reno,
Di quel sicuro il fulmine
Tenea dietro al baleno;
Scoppiò da Scilla al Tanai,
Dall'uno all'altro mar.*

*Fu vera gloria? Ai posteri
L'ardua sentenza: nui
Chiniam la fronte al Massimo
Fattor, che volle in lui
Del creator suo spirito
Più vasta orma stampar.*

*La procellosa e trepida
Gioia d'un gran disegno,
L'ansia d'un cor che indocile
Serve, pensando al regno;
E il giunge, e tiene un premio
Ch'era follia sperar;*

*Tutto ei provò: la gloria
Maggior dopo il periglio,
La fuga e la vittoria,
La reggia e il tristo esiglio:
Due volte nella polvere,
Due volte sull'altar.*

*Ei si nomò: due secoli,
L'un contro l'altro armato,
Sommessi a lui si vollero,
Come aspettando il fato;
Ei fe' silenzio, ed arbitro
S'assise in mezzo a lor.*

*E sparve, e i di nell'ozio
Chiuse in sì breve sponda,
Segno d'immensa invidia
E di pietà profonda,
D'instinguibil odio
E d'indomato amor.*

*Come sul capo al naufrago
L'onda s'avvolge e pesa,
L'onda su cui del misero,
Alta pur dianzi e tesa,
Scorrea la vista a scernere
Prode remote invan;*

*Tal su quell'alma il cunulo
Delle memorie scese!
Oh quante volte ai posteri
Narra se stesso imprese,
E sull'eterne pagine
Cadde la stanca man!*

*Oh quante volte, al tacito
Morir d'un giorno inerte,
Chinati i rai fulminei,
Le braccia al sen conserte,
Stette, e dei di che furono
L'assalse il sovvenir!*

*E ripensò le mobili
Tende, e i percossi valli,
E il lampo de' manipoli,
E l'onda dei cavalli,
E il concitato imperio,
E il celere ubbidir.*

*Ahi! forse a tanto strazio
Cadde lo spiro anelo,
E disperò: ma valida
Venne una man dal cielo,
E in più spirabil aere
Pietosa il trasportò;*

*E l'avviò, pei floridi
Sentier della speranza,
Ai campi eterni, al premio
Che i desiderii avanza,
Dov'è silenzio e tenebre
La gloria che passò.*

*Bella Immortal! benefica
Fede ai trionfi avvezza!
Scrivi ancor questo, allegrati;
Chè più superba altezza
Al disonor del Gogota
Giammai non si chinò.*

*Tu dalle stanche ceneri
Sperdi ogni ria parola:
Il Dio che atterra e suscita,
Che affanna e che consola,
Sulla deserta coltrice
Accanto a lui posò.*

Jacques-Louis David,
Bonaparte valica il Gran San Bernardo
prestato a Belvedere dal Kunsthistorisches Museum



**Appuntamento
al prossimo
numero...**

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.

LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE FACTORING PROSOLVENDO 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 gratuita dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative post COVID.

Le normative riguardanti il cd. SUPERBONUS 110% per lavori edilizi hanno messo in moto investimenti importanti per il patrimonio immobiliare a costo zero per chi può beneficiare dei provvedimenti:

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