

ANNO IV N. 7

MAGAZINE

Leasing

Time

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



Christian Dominici
Christian Dominici Spa



Giulia Sartini
Idrotherm 2000 Spa



Alfredo Castiglione
Ramses Group

Dopo "l'effetto rimbalzo"

La strada della ripresa economica

*Una sfida per tutti con un obiettivo da non mancare:
il cambiamento strutturale del nostro Paese
per renderlo migliore e più competitivo*

postatarget
magazine
CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018
Posteitaliane



Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/FreePik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it



MAGAZINE Leasing

CONTENUTI

4 | EDITORIALE

La strada della ripresa economica, una sfida per tutti con un obiettivo da non mancare: il cambiamento strutturale del Paese per renderlo migliore e più competitivo

7 | INTERVISTA

*Quando la consulenza fa la differenza per le PMI
Intervista con Christian Dominici
fondatore di Christian Dominici Spa*

12 | INTERVISTA

Idrotherm 2000: un'esperienza industriale di ricerca e innovazione. Intervista con la Corporate Strategy Manager Giulia Sartini

17 | ESPERIENZE

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

22 | NEUROECONOMIA

Gli studi di Economia: più Neurologia e più Psichiatria sono le chiavi della Neuroeconomia

25 | LETTURE

Quando, negli anni '60, si fece politica anche ballando

27 | NUMERI LEASING

Stipulato gennaio-maggio 2021

29 | FINANZA AGEVOLATA

Le necessarie riforme per una Finanza Agevolata, in grado di essere la vera occasione dopo l'emergenza

35 | REAL ESTATE

Guida alle locazioni brevi (seconda parte)

42 | FACTORING

Dall'Assemblea annuale di Assifact Factoring oltre il Covid: nel 2021 torna a crescere e lancia la sfida della sostenibilità

47 | VISIONI

Le Apuane: da Michelangelo al bicarbonato

50 | IL RACCONTO

Il maglione di canapa di Michela Di Rienzo

La strada della ripresa economica, una sfida per tutti con un obiettivo da non mancare: il cambiamento strutturale del nostro Paese per renderlo migliore e più competitivo



Il PRR da solo non sarà sufficiente a realizzare una ripresa effettiva della nostra economia senza il necessario coinvolgimento degli Imprenditori: investimenti privati e Recovery Fund, la ripresa passa da questo binomio e azione congiunta. Questa è l'indicazione condivisa dal governo e dagli osservatori più qualificati

dell'UE e chiama in causa direttamente gli imprenditori privati e le banche per il necessario co-investimento con la possibilità, non remota, che una vera e propria fiammata di inflazione produca un rallentamento se non addirittura una inversione della politica monetaria "a tasso zero". Quindi occorre da subito evitare che si sprechi la fiducia condivisa sulla speranza di ripresa dopo la pandemia. Per questo è necessario che le imprese producano un piano

di investimento aggiuntivo e complementare rispetto a quello previsto dal PRR, facendo ripartire anche una ripresa occupazionale nei termini auspicati dal decreto “Ristori 2”.

Il governo Draghi, forte della sua autorevolezza, interna e internazionale, può finalmente creare una cornice favorevole realizzando le riforme legislative strutturali necessarie (in primis quelle della Giustizia e della Pubblica Amministrazione). Gli imprenditori però, insieme alle loro associazioni, devono crederci ed agire di conseguenza producendo investimenti (di prodotto e di processo).

Il governo ha infatti dichiarato che la dotazione del PRR è una condizione per la ripresa ma non una sicura garanzia di successo per una ripresa forte e duratura: una ripresa che risulti sostenibile e capace di reagire positivamente agli “shocks” dei tempi che ci aspettano.

Occorre erogare un servizio pubblico più efficiente ed efficace, ma soprattutto cambiare passo nel reclutare, gestire, formare e motivare le risorse umane della PA e per fare questo occorre investire pesantemente nel sistema educativo, per migliorare le competenze e le professionalità necessarie. Centrali da questo punto di vista, le premesse per lo sviluppo, sono il ruolo delle Infrastrutture della scuola e della Pubblica Amministrazione.

il Piano Nazionale di ripresa e resilienza è l'occasione, da non perdere, per vincere la sfida di modernizzazione del Paese e poter consegnare un'Italia migliore alle future generazioni. Sul

piano della transizione digitale ci sono infatti 50 mld del Next Generation EU, investimenti destinati a realizzare progetti concreti per svecchiare la PA, per irrobustire le competenze digitali e l'intero sistema educativo, per sviluppare e migliorare la sanità e aiutare le imprese produttive impegnate nell'industria 4.0 (anche la legge Sabatini dev'essere prontamente rifinanziata per aiutare gli investimenti). In questo quadro di riferimento occorre evitare, per quanto possibile, elementi di preoccupazione ed agire con forza e determinazione rispetto alla concorrenza europea e ai competitors emergenti. Occorre quindi realizzare e completare un'innovazione tecnologica per accelerare l'intero sistema industriale, per recuperare il gap di produttività, per guadagnare competitività come “sistema Paese” e rinnovare i nostri modelli di business nel contesto internazionale.

La concorrenza infatti non è solo un problema delle singole imprese, ma un problema di sistema che si confronta in modo concorrenziale sul mercato sempre più globale.

In questo numero di luglio, periodo solitamente dedicato almeno in parte alle ferie estive, abbiamo pensato di fare cosa utile e gradita ai lettori inserendo anche contributi di cultura più generale: ci aspettiamo un utile confronto e un giudizio da parte dei nostri interlocutori abituali.

Gianfranco Antognoli

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



Quando la consulenza fa la differenza per le PMI

Un aiuto fondamentale per lo sviluppo delle imprese con

- la cessione dei crediti tributari
- il piano nazionale di transizione 4.0
- le agevolazioni alle start up innovative

Christian Dominici Spa, nata con l'idea di agevolare l'accesso al credito delle piccole, medie e grandi aziende italiane, vanta un'esperienza ventennale in cui ha assistito tutte le Banche e società finanziarie che operano nell'asset class crediti tributari e diventando in Italia la realtà quasi monopolista nella due diligence, origination e gestione crediti tributari. Dal 2015 ad oggi, ha gestito crediti per IVA e IRES mediamente del valore di un miliardo di euro annui. Abbiamo intervistato il fondatore della società, **Christian Dominici**.

Il Covid 19 e l'economia delle imprese, come affrontare la ripartenza?

La pandemia da Covid-19 si è manifestata

all'improvviso creando uno shock sia dell'offerta sia della domanda. A causa delle necessarie misure di contenimento adottate dai Governi, le imprese hanno subito da un lato la crescente scarsità di materie prime e manodopera, dall'altro un'importante diminuzione della fiducia dei consumatori che, adattandosi alla pandemia hanno diminuito il potere d'acquisto ed incrementato la propensione al risparmio. Queste condizioni hanno comportato per le aziende un'importante riduzione del fatturato, generando una crisi di liquidità. Pertanto, è diventato imprescindibile strutturare una solida gestione dei flussi di cassa, ad esempio sfruttando i crediti commerciali per aumentare il cash flow ricorrendo allo strumento del fac-



Christian Dominici

toring. Un'altra fondamentale opportunità è la cessione dei crediti tributari. Durante lo scorso anno abbiamo lavorato al fianco di numerose aziende che necessitavano di recuperare immediata finanza, una delle principali opzioni è stata cedere il credito IVA da loro maturato durante gli anni precedenti.

Diversamente nell'anno 2020, le aziende, nel 2021 non avendo alle spalle un anno lavorativo completo che ha permesso di generare credito, hanno l'esigenza di ripartire e riprendere l'ordinaria operatività aziendale, forti di un'acquisita consapevolezza sulla rilevanza della gestione strategica del cash flow.

Quanto è grande il mercato dei crediti tributari in Italia?

In Italia ci sono circa 26.000 piccole e medie imprese con una media di crediti tributari vantati a bilancio pari a 500.000 euro cadauna; nel nostro Paese c'è quindi un monte crediti IVA di circa 13 miliardi di euro. Dei 2 miliardi che invece sono in capo alle grandi imprese, ne intercettiamo 1,1 miliardi, il 50% del mercato, posizionandoci dunque come leader del settore.

Come si genera credito IVA?

Le aziende generano credito IVA perché c'è una differenza di aliquota fra IVA acquisti e IVA vendite, in quanto esportatori abituali o in quanto investitori. Succede specialmente nel settore alimentare e per i fornitori della Pubblica Amministrazione.

Dall'anno 2020, è possibile cedere i crediti IRES o i crediti IVA annuali o anche trimestrali, con atto notarile regolarmente notificato al debitore ceduto Agenzia delle Entrate. La cessione notarile dei crediti tributari permette alle aziende di acquisire nuova e immediata liquidità, fin dalla stipula dell'atto. È sicuramente una delle modalità più facili con la quale la PMI e la Grande Impresa possono generare cassa per il proprio business e per la propria attività operativa.

Come è nata la vostra presenza nell'asset class crediti tributari?

La nostra presenza nel business dei crediti tributari inizia 20 anni fa. È il prodotto che ci rappresenta maggiormente, siamo in grado di gestire l'intero range dell'asset class.

Effettuiamo una prima analisi contabile dei dichiarativi aziendali per confermare la bontà dei crediti tributari maturati.

Ci occupiamo di trovare i soggetti bancari o finanziari cessionari per i crediti tributari di piccole, medie e grandi aziende e di fornire tutto il supporto informativo a garanzia del sistema bancario.

Inoltre, se il credito IVA annuale è inferiore a 200.000 euro annui, la valutazione e la cessione possono avvenire in pochi giorni grazie alla nostra società partner, Naos Investimenti S.p.A., con stipula dell'atto notarile e l'erogazione immediata di liquidità.

Parliamo di crediti e innovazione tecnologica della Pubblica Amministrazione.

In questi anni, anche in risposta la necessità derivanti dalla pandemia, la Pubblica Amministrazione e soprattutto l'Agenzia delle Entrate hanno fatto un grande sforzo di informatizzazione.

Questo grande sforzo di digitalizzazione è strumentale per conoscere meglio il contribuente, ma anche strumentale ad iniziare ad avviare un altro corso di collaborazione con i contribuenti. Questi sforzi di informatizzazione e digitalizzazione hanno condotto a risultati che fino a qualche anno fa erano impensabili. Noi ormai ci troviamo la dichiarazione dei redditi delle persone fisiche, le spese mediche precompilate online e soprattutto abbiamo la possibilità di cedere alcune tipologie di crediti tributari tramite delle piattaforme informatiche che vengono messe a disposizione dall'Agenzia delle Entrate, che svolge quasi una funzione di certificazione di questi crediti.

Per incentivare l'innovazione nel nostro Paese è stato emanato il nuovo Piano Nazionale Transizione 4.0, pietra angolare del Recovery Fund italiano.

Come possiamo veramente incentivare il tessuto delle tantissime start up innovative in Italia?

Anche le start up meritano un discorso a parte, essendo soggette ad opportunità e agevolazioni uniche. Negli ultimi anni nei giovani italiani è cresciuta la volontà di fare impresa. Si è creato un grande universo di start up innovative, tutelate dal sistema legislativo italiano attraverso particolari vantaggi; oggi le più grandi opportunità sono legate alla possibilità di cessione del credito IVA in corso di maturazione, alla minor presenza di vincoli in termini di fidejussione e di garanzie richieste, nonché la possibilità di essere assistite da una garanzia del Medio Credito Centrale del 90%; questa è un'opportunità da non perdere, perché oltre ad usufruire dei nuovi metodi di finanziamento come crowdfunding e mini bond, le start up innovative vanno finanziate del sistema bancario, in modo da ottenere credito senza vincoli sulla gestione.

Il Medio Credito Centrale è il principale strumento per l'accesso semplificato al credito di medio e lungo termine da parte delle piccole e medie imprese. Garantisce finanziamenti a medio e lungo termine fino ad un ammontare massimo di 2,5 milioni. Nel solo anno 2019 il Medio Credito Centrale ha approvato oltre 124.000 pratiche e ha concesso quindi alle banche di erogare finanziamenti alle piccole medie imprese per oltre 19 miliardi di euro.



Noi pensiamo che la finanza ordinaria di tipo bancario possa adeguatamente supportare la crescita di start up, ma anche del ricchissimo tessuto di medie imprese italiane; la finanza di carattere bancario è sicuramente lo strumento che può finanziare una crescita continua delle imprese senza vincoli di affidamento, e che lascia all'imprenditore la più ampia libertà di gestione possibile. La finanza bancaria deve essere però liberata di tanti vincoli burocratici, snellita e resa in linea con le necessità di ridurre al minimo indispensabile la documentazione di supporto a carico delle imprese ed i tempi di delibera e di erogazione dei finanziamenti. Si tratta quindi di creare un sistema banca che possa agevolmente rispondere alle richieste delle imprese, con persone di riferimento con poteri di delibera, e non con software che si rapportino al cliente. Anche nel 2021, anche nell'epoca del fintech, i clienti non sono numeri che devono essere interpretati da algoritmi, sono persone con le loro idee imprenditoriali. Abbiamo estremo bisogno di un nuovo concetto di banca che, anche senza ammantarsi

delle definizioni oggi di moda di "fintech" e di "AI intelligenza artificiale", faccia credito davvero, in maniera seria e veloce conoscendo personalmente gli imprenditori e le loro idee imprenditoriali. Nel nostro piccolo abbiamo finanziato direttamente con la nostra società tante cessioni di crediti IVA di piccole e medie imprese conoscendo gli imprenditori ed il loro business, fidandoci di loro e arrivando a definire una pratica di cessione crediti IVA, compresa l'erogazione del prezzo, in pochi giorni. Lo facciamo anche quali servicer di Grandi Banche con cui abbiamo fatto, e facciamo operazioni di cessione crediti IVA per circa euro 300 milioni annui, con valore delle operazioni single name da 102 milioni di euro.

Il mio sogno di Banca, se potessi farla io, sarebbe una Banca veloce, pronta, che ascolti di persona tutti gli imprenditori, che eroghi davvero credito alle start up e PMI in 10/15 giorni dalla prima richiesta. Questo è quello che manca davvero nel Sistema Bancario Italiano, questo è quello che mi piacerebbe fare da grande... <



COVER ONE

La copertura assicurativa per le tue vendite in Italia e all'estero con pagamenti rateali fino a sessanta mesi.

Una soluzione per:

- affrontare nuovi mercati in totale tranquillità
- proteggere il tuo cashflow
- garantire la copertura finanziaria delle tue operazioni e migliorare la tua posizione nei confronti dei tuoi partner finanziari

eulerhermes.it

 **EULER HERMES**
A company of **Allianz** 

Agenzia Generale Euler Hermes Italia del Medio Tirreno
Agenti Generali: Fabio Rafanelli e Daniela Russo
Via G. Verdi, 27, Santa Croce sull'Arno (PI) • Telefono: 0571 32668 9
Email: ag_gen_medio_tirreno@eulerhermes.com

Idrotherm 2000: un'esperienza industriale di ricerca e innovazione, una storia familiare e aziendale di successo in Italia e non solo



Idrotherm 2000 nasce alla fine degli anni '70 in provincia di Lucca con l'obiettivo di divenire un punto di riferimento per il mondo dei tubi di polietilene, con la ferma convinzione che la qualità del prodotto e del servizio offerto siano il mezzo fondamentale per affermarsi sul mercato. Dal 2014 anche la Società Eurotubi,

con sede a Mozzanica, entra a far parte del Gruppo Idrotherm 2000 e oggi con un fatturato di oltre 120 milioni di euro/anno, tre sedi produttive (di cui due in Toscana) e circa 150 dipendenti il Gruppo è leader nella produzione di tubazioni in poliolefine in Europa. Sensibile alle politiche ambientali, raggiunge significativi progressi nell'industria relativi alla gestione dei cambiamenti climatici, la prevenzione delle inondazioni e riutilizzo dell'acqua mediante il moderno approccio nello sviluppo di nuovi prodotti. La gamma di prodotti offerti è oggi molto ampia (dal DE 8 mm al DE 1200 mm) e permette di soddisfare le esigenze in settori applicativi molto diversificati come acquedotti, reti antincendio, gasdotti, teleriscaldamento, reti fognarie, geotermia. La capacità di poter



*realizzare prodotti specifici per applicazioni speciali come condotte subacquee, dragaggio, drenaggio, relining, trasporto di fluidi aggressivi ha permesso di affermarsi come azienda leader a livello internazionale. Con un export di oltre il 50% del proprio fatturato, il Gruppo ha come mercato principale l'Europa, ma i prodotti vengono distribuiti in tutti i continenti. Abbiamo intervistato **Giulia Sartini**, Corporate Strategy Manager del Gruppo Idrotherm 2000 S.p.a.*

Quale politica adotta il vostro gruppo?

Nel Piano Industriale 2020-2024 il Gruppo Idrotherm 2000 ha previsto investimenti in innovazione molto importanti, con progetti che interessano tutti i settori industriali. Abbiamo infatti intrapreso collaborazioni con

startup, università, istituti di ricerca e società di consulenza, ma anche con i nostri clienti, che sono le grandi utilities del settore della distribuzione di acqua e gas, del settore del fognario e della depurazione e del teleriscaldamento, perché il nostro approccio strategico e culturale introduce un concetto allargato a soluzioni, strumenti e competenze che arrivano dall'esterno da tutte le realtà innovative. L'innovazione è parte centrale e costituente della strategia del Gruppo Idrotherm 2000, non solo in termini di evoluzione tecnologica, ma anche per l'adozione di una nuova cultura in cui l'innovazione è un valore condiviso ad ogni livello aziendale. Idrotherm 2000 riconosce il ruolo fondamentale delle persone che motiva, coinvolge e dota degli strumenti adeguati, in



Giulia Sartini

modo che possano contribuire all'innovazione dei prodotti e dei servizi dell'azienda. Da anni impegniamo grandi risorse nello sviluppo di nuove tecnologie di produzione, prodotti e servizi; ed il mercato apprezza la qualità dei nostri investimenti, come dimostrato dai numeri, in crescita sia in termini di fatturato che di volumi. L'innovazione è quindi una leva che agisce in modo trasversale su tutte le aree aziendali, motore del cambiamento che promuove una continua crescita e flessibilità nei processi e nella ricerca di soluzioni ottimali che riflettono lo stato dell'arte.

Quali sono i progetti per il prossimo futuro, in termini di impresa e di prodotti/servizi?

Nel nostro futuro abbiamo grandi opportunità

legate alle politiche di rilancio post Covid predisposte dall'Unione Europea. Da una parte grazie al Recovery Fund avremo importanti opportunità di rilancio per l'economia e per il mercato di riferimento. Per far ripartire l'economia dovremo puntare sulle tecnologie e attuare piani di investimento mirati, nell'ambito della ricerca e dei settori strategici per il Sistema-Paese. Il processo di digitalizzazione sarà uno dei pilastri della crescita. Per il nostro Gruppo, il tema della digitalizzazione è molto importante, e in questo settore abbiamo avviato nuovi progetti che riguardano tutti i processi aziendali. Riprogettare i nostri siti produttivi, i processi e le tecnologie è un punto essenziale della linea strategica del piano industriale. Per questo motivo abbiamo recentemente aderito al Cluster Tecnologico Fabbrica Intelligente.

Il divario digitale, emerso in maniera importante anche a causa della pandemia, è un'altra leva per la crescita del nostro settore, grazie alla possibilità di fornire tubazioni per la realizzazione della rete in fibra ottica. Il digital divide sta producendo effetti negativi anche nel mondo del lavoro, oltre ad aver evidenziato un nuovo tipo di esclusione: quella sociale. Questa problematica è presente in tutti i settori e regioni mondiali in cui purtroppo persiste ancora una forte divisione tra chi è in grado di utilizzare le nuove tecnologie e chi invece ne è ancora escluso.

Parlavamo del Piano Industriale, ma quali opportunità di crescita in futuro?

Sempre parlando di opportunità di crescita dobbiamo ricordare gli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda Onu 2030. Da anni

Idrotherm 2000 investe in ricerca e sviluppo in maniera specifica per questo settore attraverso l'adozione di soluzioni tecnologiche orientate alla sostenibilità, realizzando ad esempio tubazioni per il settore dei cavi elettrici e dello scarico con materiale da riciclo, che hanno ottenuto il prestigioso marchio PSV (Plastica Seconda Vita). Abbiamo del resto avviato progetti di ricerca anche sul tema dell'idrogeno. Con l'agenda del Green Deal europeo, che rappresenta ad oggi la nuova strategia di crescita sostenibile per tutto il continente, il trasporto dell'idrogeno sarà una vera sfida. Secondo i piani di Snam, che ha già terminato positivamente alcune

sperimentazioni, nel 2050 saremo in grado di trasportare **gas interamente decarbonizzato** (non solo **idrogeno** ma anche **biometano**), contribuendo a rafforzare il ruolo dell'Italia come un hub europeo di distribuzione, anche nell'ottica di export di energia pulita verso il Nord Europa.

In questo quadro di riferimento il Gruppo Idrotherm 2000 si presenta come un player importante per la crescita economica non solo aziendale ma dell'intero comparto delle utilities in Italia ed in Europa, con l'obiettivo strategico di migliorare i servizi e la qualità della vita delle comunità che li utilizzeranno. <





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

I Paesi della crescita. Al di là del mare

di Mario Sabato
Financial & International Consultant

Terza parte



Focus: Ghana



Secondo Paese che merita una segnalazione è la Repubblica del Ghana, quale ulteriore zona geografica del continente africano con più prospettive di crescita economica per

diversi motivi e quindi appetibile, per delocalizzazioni industriali o semplice presenza di filiali, uffici di rappresentanza o JV di società anche italiane.

I punti di forza di questo Paese, che conta oltre 26 milioni di abitanti, sono peculiari nel continente africano in quanto non rintracciabili compiutamente in altre realtà geografiche e cioè:

► stabile sistema istituzionale e politico. Il Ghana vanta ormai da svariati anni una storia

di elezioni libere e di alternanza al governo tra i due principali partiti locali. L'avvio deciso dal governo locale dell'attività estrattiva del petrolio ha garantito slancio ad un'economia già peraltro diversificata, con un PIL pro capite in costante crescita;

► l'economia ghanese continua ad attrarre investitori internazionali. Il citato contesto operativo e politico stabile, contribuisce ormai da qualche anno ad attirare in Accra o in altre città del Paese, operatori stranieri pronti a cogliere i benefici di un sistema produttivo ed industriale molto ben diversificato, che da poco tempo sta inoltre beneficiando dell'export nel settore minerario (compresi i suoi semilavorati) e degli idrocarburi; gli investitori esteri non si limitano ai settori dell'energia ma investono anche nel mercato finanziario locale, con

indubbi benefici anche per la Borsa ghanese che è risultata in un recente passato tra i best performer a livello mondiale;

► il Ghana ha raggiunto da tempo lo status economico e sociale di economia da *middle class*, avendo conseguito da qualche anno una forte riduzione della povertà individuale ed un concreto consolidamento della classe media. Tali risultati sono il frutto di *investment* governativi mirati alla diversificazione economica, alla redistribuzione della ricchezza, alla creazione di posti di lavoro e allo sviluppo di sistema bancario ben governato da una Banca Centrale molto attenta sia in materia di AML/KYC che alla regolamentazione e supervisione del locale sistema bancario, che si presenta in genere ben capitalizzato.

In breve quindi il Ghana vanta un *business climate* abbastanza buono, soprattutto se confrontato con quello degli altri Paesi produttori di petrolio nell'Africa Subsahariana, in particolare in considerazione del fatto che il suo sistema legale è basato sul *common law* di estrazione anglosassone decisamente molto valido.

Di un certo rilievo, inoltre, per gli investitori internazionali la presenza del Ghana Investor Promotion Center che supporta e facilita nel Paese gli investimenti esteri, siano essi per l'attività estrattiva mineraria di oro ed idrocarburi o per la produzione del cacao.

Sono attesi ulteriori importanti sviluppi nei settori delle telecomunicazioni ed in quello delle costruzioni.



Focus: Egitto

È ora la volta di dare indicazioni sul terzo Paese africano, l'Egitto, il quale riveste ormai da tempo un ruolo molto promettente ed importante per lo sviluppo del business internazionale e per le favorevoli condizioni generali di insediamento produttivo dall'estero. A riprova di tale affermazione, due importanti realtà industriali, ENI ed Italcementi che sono da anni già produttive in Egitto con storie di successo; ma anche Paesi importanti quali la Cina e gli Emirati Arabi, hanno fatto da tempo

le loro scelte con delocalizzazioni industriali importanti nel Paese.

Anche in Egitto come già nel caso del Marocco, sono presenti diverse zone franche che offrono condizioni offshore operative da svariati anni e che attirano efficacemente investimenti esteri nel Paese. L'Egitto offre tramite tale strumento, numerosi incentivi simili a quelli concessi da altri Stati africani, che vanno dall'eliminazione delle imposte e dazi doganali, all'esenzione delle disposizioni previste dalla legge locale per

l'import-export ed anche a minori tasse sulle attività produttive in zona franca.

Il quadro macroeconomico del Paese vede un costante e lento incremento del PIL spinto da consumi in crescita ma anche un problema strutturale di inflazione che purtroppo riduce il potere di acquisto.

Le opportunità di investimento per le imprese italiane in Egitto sono molteplici e molto diverse tra di loro: si va infatti dalle costruzioni di opere infrastrutturali per l'energia elettrica, nuovi aeroporti e lo sfruttamento dell'acqua, all'industria del turismo, dell'agroalimentare e dell'artigianato. Per le aziende italiane che desiderano investire in Egitto, è tutt'ora valido l'accordo commerciale sottoscritto con l'Italia nel 2017 per favorire l'insediamento dell'imprenditoria italiana specie nel polo industriale nella zona geografica ad ovest di Qattara. In tale area gli investimenti sono considerati economicamente e strategicamente interes-

santi in quanto vicini alla portualità locale della citata zona, forse la più importante nel Paese di cui ci stiamo occupando. In pratica i due Paesi hanno deciso di collaborare di più con investimenti mirati al servizio del citato polo industriale con il possibile incremento degli scambi merci via nave. Sono infatti attive ed in fase di potenziamento aree di stoccaggio merci nella zona di Port Said orientale ed in quella in prossimità del canale di Suez.

Da notare infine che l'Egitto partecipa attivamente al partenariato euro-mediterraneo sottoscritto da tempo a Barcellona per il rafforzamento della collaborazione tra gli Stati EU e altri non EU che hanno tuttavia aderito a tale partenariato commerciale. Questo accordo si somma ad altri che il Paese ha sottoscritto da tempo, e anzi uno tra tutti vede l'Egitto come primo Paese arabo ed africano sottoscrittore (nel 2007) di una specifica dichiarazione sugli investimenti internazionali con l'OCSE.



Focus: Libia

Il quarto Paese ad essere oggetto al momento di riflessioni per le aziende interessate alle attività internazionali, tuttavia esclusivamente in chiave prospettica circa la tempistica di intervento a motivo di evidenti ragioni di sicurezza al momento mancanti per lo stato di guerra in atto, è la Libia.

Si tratta di un Paese che sta attraversando, come scritto, una logorante guerra interna che è oggetto di sforzi internazionali congiunti tesi alla stabilizzazione interna ma anche dell'intera regione.

Dall'inizio del 2015 tutti i tentativi per ristabilire la pace in una Libia priva di leggi e



sicurezza interne affidabili sono falliti e, in considerazione degli interessi economici in campo, tale situazione avrà una soluzione solo post accordi tra *major player* politici ed economici internazionali. Entrambe le attuali parti politico-militari attualmente in campo in Libia (Serraj ed Haftar) sono indirettamente oggetto di attenzioni di importanti potenze internazionali tra le quali troviamo Cina, Egitto, Francia, Russia ed USA oltre che l'Italia ed il tutto ruota intorno alle ingenti disponibilità di greggio libiche e agli importanti contratti di forniture internazionali.

Il Paese ha letteralmente necessità di tutto: dall'importazione di food all'assegnazione di opere civili infrastrutturali, all'import di

macchinari anche per la telefonia, agli impianti elettrici, ai trasporti ferroviari ed impiantistica, tecnologie varie, ecc.

Per il momento si è comunque in una fase di attesa che la pace possa consentire una normalità di business ma la Libia rappresenta una meta prospettica di enormi potenzialità per le aziende che internazionalizzano il loro business e, in particolare, per le aziende italiane, a motivo della relativa vicinanza geografica. Secondo stime di una grande banca tedesca, il business commerciale del Paese Libia, a regime e quindi post attuale situazione di guerra, varrebbe circa 6 miliardi di euro tra opere infrastrutturali ed importazioni di beni e servizi. L'unica incertezza per l'economia libica è il prezzo del greggio da esportare, soggetto a fortissime speculazioni internazionali e che limiterebbe il riequilibrio economico delle locali finanze. Quindi un Paese dove sicuramente esportare anche se in chiave prospettica.

Al di là dei quattro Paesi dislocati nel continente africano, troviamo in ogni caso quattro mercati globali ad alto potenziale che sono Brasile, Russia, India e Cina che rappresentano mercati in costante sviluppo, rapida crescita demografica e percentuali significative nell'ambito del commercio mondiale; tali mercati presuppongono tuttavia aziende italiane con dimensionamento anche organizzativo ben differente da quello richiesto per lo sbarco nei citati Paesi africani.

(3 - *continua*)

Le prime due parti sono state pubblicate su Leasing Magazine 5/2021 e 6/2021.



CHRISTIAN DOMINICI



CREDITI IVA

FINANZA
D'IMPRESA

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

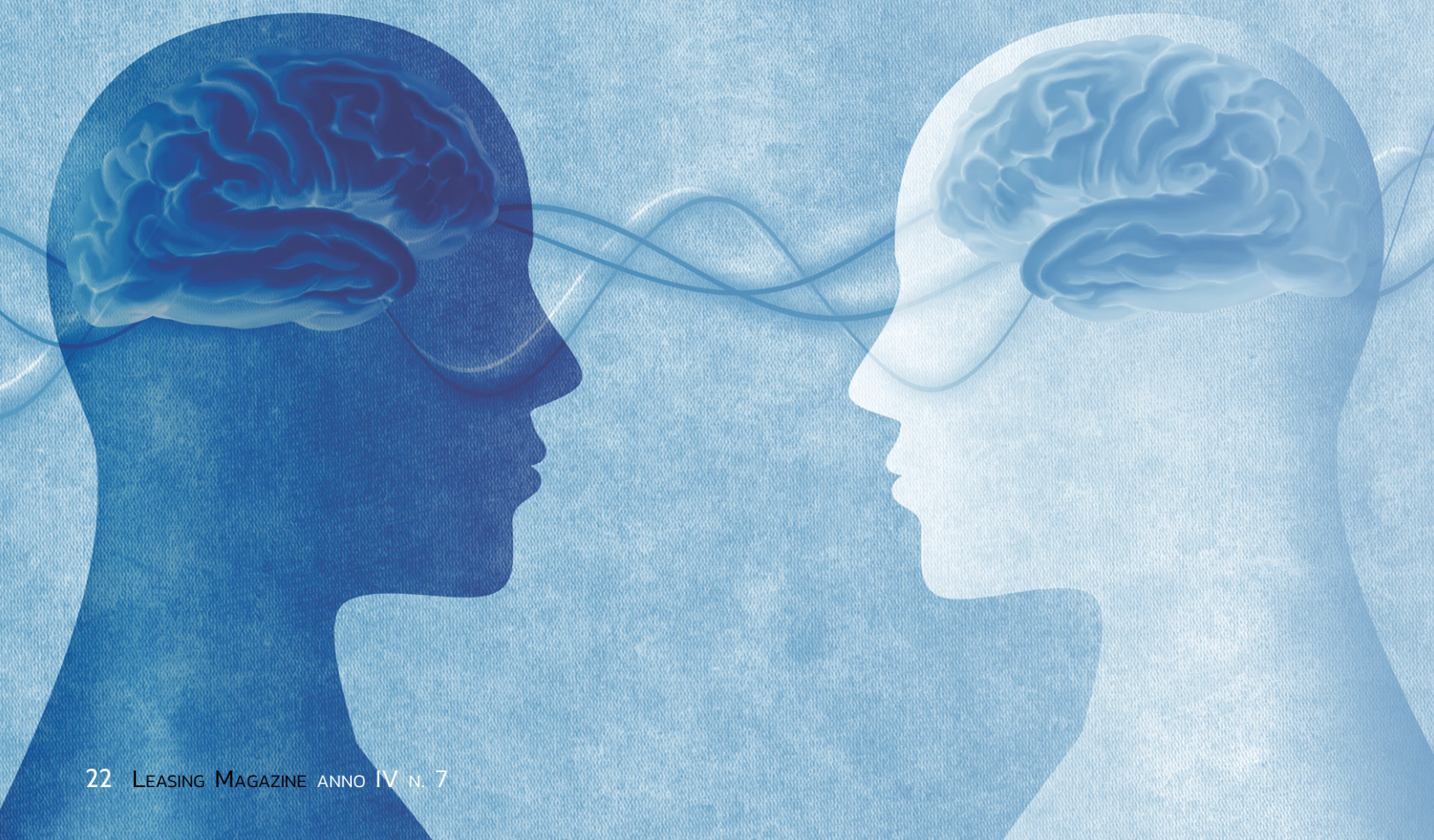
Siamo specialisti nella nuova finanza
in operazioni di concordato in continuità.

www.christiandominici.it

Christian Dominici SpA - Via San Vittore 7 - 20123 Milano   

OAM 484

Gli studi di Economia: più Neurologia e più Psichiatria sono le chiavi della Neuroeconomia





Queste discipline scientifiche ci aiutano a capire come il concetto di razionalità economica sia più ampio di quanto comunemente si possa pensare.

Oggi riusciamo a studiare in laboratorio il funzionamento del cervello durante le scelte economiche: questa è la neuroeconomia comportamentale. Però bisogna ricordarci che la teoria economica non è una teoria del cervello anche se alla base di ogni scelta, anche economica, c'è un comportamento della persona (imprenditore, consulente, operatore a vario titolo) quindi risulta utilissimo studiare i processi decisionali e correlati neuronali delle scelte se vogliamo capire quali sono i fondamentali del comportamento umano che, alla fine, determinano anche tutte le scelte economiche.

Le ricerche in neuroeconomia mirano sostanzialmente a comprendere i processi decisionali, cioè come si generano le scelte delle persone. Lo studio del cervello e della psicofisica ci permette di mettere a confronto le ipotesi possibili su questi processi. L'esempio classico di quanto abbiamo sopra ricordato è il campo della finanza. Attraverso la risonanza magnetica funzionale del nostro cervello è stata rilevata una dissociazione temporale

tra il calcolo del valore atteso e del rischio connesso. Gli studi di neuroeconomia hanno mostrato come il cervello processi sempre prima il valore atteso di una scelta e solo dopo le sue rischiosità. Questo implica che tutte le scelte delle persone se effettuate in fretta, pensiamo al trading di Borsa, rispecchiano una totale mancanza o una limitata considerazione della rischiosità rispetto a ciò che si sta scegliendo. Le emozioni sono infatti un aspetto non razionale e fondamentale delle decisioni economiche e quindi non sempre razionali nel vero senso della parola, anche se il cervello umano è sempre più razionale di quanto comunemente si possa pensare.

Premesso che tutti sappiamo bene che le aspettative individuali in economia orientano molto di più dei fatti reali proviamo ad affrontare il tema complesso, ma sostanzialmente anche semplice fra "Economia" e "Neurologia", una "nuova" disciplina scientifica che prende il nome di Neuroeconomia e che studia le scelte economiche comportamentali.

*Gianfranco Antognoli – Concredito
Professore a contratto
di Economia e Management
Presidente dell'associazione per la ricerca
neurologica onlus "Arno"*



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

Quando, negli anni '60, si fece politica anche ballando



Che facevano i giovani negli anni '60? È un interrogativo che si pone Niclò Vitelli, scrittore ed ex dirigente industriale, in un suo recente libro dedicato all'*Hop frog*, un locale, sponsorizzato dall'ARCI, che fece furore a Viareggio da quegli anni fino all'80.

Perché è importante questo libro e l'interrogativo che si pone? Perché i giovani allora presero a concepire la politica non solo come mestiere e come attività di lancio sociale, ma come componente essenziale della vita quotidiana per cui fu politica non solo dialogare, discutere, confrontarsi ma fu politica anche fare musica, ballare, flirtare, dipingere, scrivere, recitare.

I giovani abbatterono le barriere che separavano i generi. Fino a lì si andava nei locali per ascoltare canzoni, cercare la ragazza o il ragazzo, bere whisky. E sorsero star universalmente note come Mina, Celentano, Gianni Morandi, Massimo Ranieri, Domenico Modugno.

Ma dall'America, dove si lessero i testi del filosofo tedesco Herbert Marcuse e si lesse, soprattutto, il romanzo *Sulla strada* di Kerouac, giunse un vento nuovo che infiammò le generazioni giovani. Quel vento significava

che l'esistenzialismo predicato dal filosofo J.Paul Sartre dava un senso nuovo alla vita, richiedeva una partecipazione globale alle ansie di liberazione. Non più la politica andava quindi lasciata ai mestieranti che ne avevano fatto palude, la guerra del Vietnam imponeva di prender parte verso i popoli minori e deboli, cosicché stimolati dal rock anche languido dei Beatles, indossando eskimo provocatori e le ragazze la minigonna di Mary Quant, i giovani presero a riunirsi non più nelle discoteche del twist ma in scantinati e terrazze che, già in Francia, avevano fatto il culto di Juliette Greco ed Edith Piaf.

Allora a Viareggio che, grazie a Sergio Bernardini, era la capitale europea dello spettacolo, sopra un cinema-teatro, *Il Politeama* si inaugurò un locale, luci psichedeliche, casse sonore, baretto aperto l'intera notte, che pretenziosamente andava incontro ai nuovi gusti che poi erano il portato del fare politica oltre gli schemi, fare politica con il teatro, con le canzoni, con i comportamenti di gruppo, bevendo allegramente.

Il locale si chiamò *Hop frog* e fece subito tendenza.

Racconta bene Niclo Vitelli nel suo libro saggio come l'idea piacque a Roberto Benigni, Carlo Verdone, Lucia Poli e tanti altri protagonisti dell'avanguardia. E sul loro intervento si precipitarono decine di altri artisti che lessero poesie, fecero arte, suonarono jazz, tra un dibattito sulle rivoluzioni cubana e africana e un incontro sul femminismo.

È evidente che il libro stimoli un confronto con i giovani di oggi. Oggi, grazie a trent'anni di voluta sottomissione alle leggi del mercato consumistico, sottomissione provocata dalla televisione commerciale e, ahimè, anche pubblica, i giovani non ambiscono più a fare politica ma rimangono ore ed ore di fronte al computer e quando escono lo fanno portandosi dietro i telefonini, sicché non c'è più aggregazione sulle idee ma si fa gruppo con lo spritz, la birra, qualche volta la droga, e si finisce a fare stupri e guerre a bottigliate.

Certamente non tutto è così. Ma è così l'abbruttimento generazionale e si trovano sempre meno giovani non solo nei circoli ma anche nei

cinema, ma anche nelle librerie; e anche quando si arrivano a prendere tre lauree magari in comunicazione non si prendono per esperienze fatte sul campo ma perché si è stati notti intere davanti agli schermi che, non solo bruciano gli occhi, ma hanno totalmente stravolto i modi di ricevere informazioni.

Dunque sono andate in crisi non solo le vecchie "case del popolo" ma anche i circoli ARCI, ma anche le chiese, ma anche i sindacati. Le risposte ormai si ottengono facilmente su Internet; ma da Internet viene quella sottile propaganda ai consumi standardizzati per cui non si fa più banca ma finanza, non si fa più impresa ma si vende ai cinesi e ai russi, non si fa più nemmeno sesso e le farmacie documentano come siano soprattutto i giovani a comprare il Viagra.

Gli anni '60 sono dunque archeologia. Ma Niclo Vitelli è comunque speranzoso. Dice che il volontariato, le associazioni di base, le battaglie ecologiche sull'ambiente da salvare, possono riportare le generazioni nuove alle lotte per le idee. Per ora, tuttavia, regna un diffuso disinteresse alla cultura, e un distacco totale dalla politica.

Potranno di nuovo cultura e politica mescolarsi all'esistenza di ogni giorno della gente comune? Gli anni '60 sono ancora un esempio.

Adolfo Lippi



Il libro può essere acquistato nelle principali librerie o sulle piattaforme Amazon, Feltrinelli, Mondadori, Libreria Universitaria.



Prosegue la ripresa del mercato del leasing e del noleggio a lungo termine, che nei primi cinque mesi del 2021 registra una crescita del +44,8% nel numero dei contratti e del +50,4% nei volumi finanziati a cui corrispondono oltre 271 mila nuove stipule dal valore di circa 11,6 mld di euro. Lo strumento del lease è particolarmente apprezzato dalle PMI e proprio nel mese di maggio l'ISTAT ha rilevato un maggiore

ottimismo degli imprenditori: l'indice di fiducia è salito sui livelli massimi dall'autunno del 2017 in linea con il miglioramento della crisi sanitaria. I principali comparti del mercato del lease vedono una performance brillante con crescite a due cifre rispetto allo stesso periodo del 2020 momento in cui l'Italia si trovava in pieno lockdown. È incoraggiante il confronto con i primi cinque mesi del 2019 che vedono lo stipulato lease tornare sui livelli pre-Covid. <

Stipulato leasing gennaio-maggio 2021

STIPULATO LEASING GENNAIO-MAGGIO 2021	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	30.936	1.296.939	40,9%	45,9%
Autovetture NLT*	123.234	3.307.391	65,3%	84,3%
Veicoli commerciali in leasing*	13.101	468.016	32,0%	37,7%
Veicoli commerciali NLT*	14.624	307.331	59,0%	64,9%
Veicoli Industriali	9.442	993.528	48,8%	58,1%
AUTO	191.337	6.373.205	56,9%	66,1%
Strumentale finanziario	44.177	3.400.775	51,9%	61,8%
Strumentale operativo	34.180	468.237	-2,0%	-13,2%
STRUMENTALE	78.357	3.869.012	22,5%	46,5%
AERONAVALE E FERROVIARIO	125	162.591	-5,3%	-23,7%
Immobiliare costruito	987	645.730	9,7%	19,0%
Immobiliare da costruire	261	498.047	7,4%	8,9%
IMMOBILIARE	1.248	1.143.777	9,2%	14,4%
ENERGY	49	36.321	81,5%	255,5%
TOTALE GENERALE	271.116	11.584.906	44,8%	50,4%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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

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@situér.it | +39 3920142397

www.situermilano.it



Le necessarie riforme per una Finanza Agevolata, in grado di essere la vera occasione dopo l'emergenza: «Risorse mai viste prima e volontà di innovarsi»



La *finanza agevolata*, con la pandemia e l'esigenza di far ripartire l'economia mondiale, è diventata fondamentale, tappa obbligata (o quasi) di chiunque faccia impresa, dal piccolo negoziante alla grande industria. Ma l'insieme di strumenti che il legislatore (dalla Regione alla Ue) mette a disposizione dello sviluppo delle aziende, non è sempre un libro aperto. Per questo, tra sgravi fiscali, contributi a fondo perduto, prestiti a tasso zero, interventi nel capitale, garanzia del credito, c'è chi si occupa di aiutare le imprese, di far capire quali strumenti abbiano a disposizione per innovarsi e migliorarsi in un momento di difficoltà, e

quale sia il ruolo della consulenza in questo processo.

Eppure, la volontà di innovarsi c'è, così come quella di farlo utilizzando i finanziamenti a disposizione; mediamente una impresa su tre ha intenzione di utilizzare i finanziamenti europei e i fondi comunitari. Ma per avvalersi di queste risorse chiede soprattutto una netta semplificazione delle procedure amministrative, l'utilizzo di un linguaggio semplice nei bandi e nella modulistica e assistenza tecnica. Per affrontare la scrittura e la presentazione delle domande, una impresa su due lamenta la difficoltà di adempiere alle richieste, oltre un quarto sottolinea l'eccessiva distanza di



Alfredo Castiglione

tempo tra richieste ed assistenza e la modesta rispondenza degli strumenti alle esigenze delle imprese.

Se l'innovazione è la chiave per portare la crescita trasversalmente in tutti i settori, **finanziare l'innovazione è la sfida principale** in un contesto economico reso particolarmente complesso dal protrarsi dell'emergenza legata a Covid-19. **Un contributo importante deve arrivare dalla finanza agevolata.**

L'insieme di finanziamenti destinati alle imprese, **con l'obiettivo di favorirne lo sviluppo e a condizioni più vantaggiose rispetto a quelle di mercato**, è fatto di professionalità e di opportunità. Per coglierle, è necessario **conoscere gli strumenti finanziari che vengono messi a disposizione delle imprese da istituzioni comunitarie e nazionali, per sostenerle in un percorso di investimenti e di espansione**

del business. E un ruolo chiave spetta alla consulenza, che deve orientare e indirizzare le imprese, di ogni dimensione, in un contesto in cui le norme cambiano e i bandi richiedono una adeguata specializzazione.

Sapere come finanziarsi (e come evolvere) è un requisito fondamentale per qualsiasi impresa, grande o piccola. Sapere che in un dato momento la Regione, o l'Ue, sta mettendo a disposizione dei fondi che potrebbero essere utili per innovare la propria impresa può essere vitale, soprattutto in un periodo di incertezza economica. Ma orientarsi davanti alla complessa mappa della finanza agevolata non è facile. Un ruolo fondamentale per le aziende lo gioca la consulenza: alla luce delle difficoltà che le aziende riscontrano quando provano ad avvicinarsi alla finanza agevolata, i bandi e le normative sono molto complesse. Tanto che difficilmente chi non è del mestiere riesce a comprenderli. La difficoltà è anche nella burocrazia che sta dietro alla finanza agevolata, con tempi lunghissimi di risposta.

Ma visto che le difficoltà ci sono e vista l'importanza della finanza agevolata, cosa bisogna fare per ottenere finanziamenti, e qual è il ruolo della consulenza? Nell'azienda contemporanea il ruolo della consulenza è cruciale. Perché le imprese si muovono in una rete di complessità dove è aumentato il bisogno di strategia di medio lungo termine. Un altro bisogno è la specializzazione, e qui interviene il consulente, che deve avere le competenze strategiche e operative per far crescere il business dell'azienda. Così l'impresa, come un'orchestra, può produrre una musica armoniosa, coordinata e potente.

La **Ramses Group srl** si occupa di finanza agevolata. Aiuta cioè le imprese a ottenere i contributi messi a disposizione dalla Comunità europea, dai singoli enti nazionali e regionali. La pandemia ha inciso in modo molto significativo sulle agevolazioni che possiamo riscontrare nel panorama nazionale ma anche internazionale. Le risorse aggiuntive che sono venute a determinarsi con la pandemia, con iniziative come il Recovery Plan, sono veramente molto rilevanti. Stiamo parlando di quasi 300 mld di euro.

La finanza agevolata dell'era pandemica si può dividere in due grandi filoni. Da una parte i ristori alle aziende colpite in modo significativo, come quelle del settore del turismo, della ristorazione e degli eventi. Le altre risorse invece sono state destinate alle imprese per cercare di continuare un processo di cambiamento iniziato qualche anno fa con la quarta rivoluzione industriale, quindi aumentare la capacità di automazione dei processi produttivi, la capacità di ricerca e sviluppo e sopperire alla mancanza di liquidità aziendale, senza quindi far interrompere il ciclo economico.

Siamo davanti a 4-5 anni di risorse mai viste prima. Risorse che possono aiutare le imprese di tutti i settori economici a rilanciarsi da questo momento di crisi. Ci sono molte più opportunità, e quindi **bisogna essere in grado di trovare le risorse più appropriate per ogni singola azienda.**

Una delle grandi incognite relative alla ripresa è quella dell'occupazione. Essendo parte delle misure di ripresa dedicate alla formazione dei dipendenti, tra le tante occasioni a disposizione

delle imprese c'è anche quella della formazione. Siamo nella quarta rivoluzione industriale, già prima della pandemia eravamo di fronte a un grande processo di cambiamento volto all'automazione dei processi, che gioco forza ricolloca le persone all'interno delle aziende. Nonostante la crisi odierna, nonostante le incognite post blocco dei licenziamenti, ci sono dotazioni finanziarie molto rilevanti proprio per supportare la formazione dei dipendenti delle imprese volta alla trasformazione digitale. Quindi il fatto di poter riuscire a formare personale in modo che possa avere una migliore ricollocazione all'interno di un processo produttivo era un processo già in corso. E che nell'arco di qualche anno probabilmente compirà la sua evoluzione: ci saranno nuovi lavori e nuove necessità delle imprese.

La **sfida che ci attende è trasformare l'Italia** in un Paese efficiente ed inclusivo per cui la necessità improrogabile è ora quella di mettere a punto **riforme strutturali** che lo modernizzino davvero. Sono le stesse **riforme che chiede l'Europa**: quella del **fisco**, per un sistema tributario che sia percepito come un alleato del mondo produttivo; quella della **giustizia**, indissolubilmente legata alla competitività di un Paese soprattutto in relazione ai tempi; quella della **Pubblica amministrazione**, che proprio come il fisco dovrebbe essere alleata di imprese e cittadini, digitalizzata, vicina, efficiente ed esattamente come la giustizia potrebbe fare la differenza in termini di competitività. Ma anche la riforma del **mercato del lavoro**, soprattutto alla luce dei cambiamenti che la pandemia ha imposto, lo smart working in primis.

Un'altra piaga dell'Italia è sicuramente rappresentata dall'**eccessiva durata dei processi**: l'obiettivo principale tratteggiato nel **Recovery Plan** è quello di accelerarli, favorire la **repressione della corruzione** e **aumentare "l'efficienza" del sistema**. La **semplificazione dei processi** e un massiccio investimento in capitale umano sono strumenti indispensabili per lo sviluppo economico e per attenuare le disparità del Paese, per stimolare la **concorrenza** e per promuovere le imprese più giovani.

Come operatore economico, esperto in Finanza Agevolata, mi sembra, inoltre, doveroso fare una puntualizzazione: **fondi perduti, indennizzi, bonus, crediti di imposta** servono a tamponare una **situazione emergenziale**, peraltro ciascuno con impatti e livelli di successo diversi. Ma non posso immaginare che l'economia italiana, e il turismo per quello che ci riguarda da vicino, potrà vivere di **interventi assistenziali**.

Occorre una **visione di lungo periodo** e lavorare ora a **riforme strutturali profonde** che gettino le basi **per un ambiente e un ecosistema** davvero più **a misura di imprese e lavoratori**.

Tra i pilastri per fare ripartire la nostra industria ci sono la **burocrazia** e il **fisco**. Il Governo ha un ambizioso **piano di sburocratizzazione del Paese**, ma servono **procedure più snelle e più veloci**, mi riferisco anche alle procedure oggi necessarie per accedere ai finanziamenti garantiti dallo Stato. Occorre rafforzare il **piano di digitalizzazione dei servizi per cittadini e imprese** e rendere fruibili in tempo reale i servizi della Pubblica Amministrazione. Solo così possiamo ridurre il gap che oggi ci separa da altre realtà industriali. Quanto al fisco,

occorre intervenire per fare in modo che la **fiscalità** nel nostro Paese diventi un **alleato delle imprese e non un nemico**. Servono **aliquote più flessibili** e soprattutto evitare che le colpe degli evasori ricadano sui tanti imprenditori onesti che pagano le tasse.

L'auspicio è che questa crisi così profonda che ci ha colpiti possa rappresentare l'**occasione** per risolvere una volta per tutte questioni che il Paese continuava a rimandare. I soldi a disposizione sono tanti, ma serviranno **nuove norme e procedure** per far sì che i progetti non restino bloccati come spesso accade nelle maglie della burocrazia e come ben sappiamo l'Italia per **capacità di spesa dei fondi europei** parte tutt'altro che avvantaggiata.

Come è a tutti noto il **turismo** è stato fra i primi e più colpiti settori dalla pandemia. Le nostre imprese hanno bisogno di sburocratizzazione e semplificazione: non possiamo in alcun modo permetterci di restare **ingabbiati da una stratificazione normativa e burocratica**, poco chiara e magari non univoca.

Per poter ripartire dobbiamo trovarci davanti a delle **regole chiare e lineari**. È necessario un timing chiaro e puntuale perché sebbene non ci manchi la capacità di produrre progetti e idee interessanti, sono gli aspetti più operativi a lasciare a desiderare. Avere un cronoprogramma accanto ad ogni idea progettuale rappresenta un aspetto fondamentale nel **passaggio dal "che cosa fare" al "come e in quanto tempo farlo"**.

*Alfredo Castiglione
Amministratore Unico
Ramses Group srl*



TUBI IN POLIETILENE E POLIPROPILENE PER OGNI APPLICAZIONE

EFFICACIA, FLESSIBILITÀ E SERVIZIO

Idrotherm 2000, con un marchio consolidato da oltre 40 anni di attività nella produzione di tubazioni in materiali termoplastici, è divenuto un fornitore chiave di soluzioni innovative nella distribuzione di acqua e gas, nel trasporto di fluidi industriali, nelle telecomunicazioni, nell'irrigazione agricola, nel teleriscaldamento, nella geotermia e negli scarichi di qualsiasi tipo.

Condotte realizzate con tubi in polietilene, polipropilene o a base di polimeri speciali, in diametri variabili da 8 a 1200 mm e con strutture mono o multistrato, insieme ad un'estesa gamma di raccordi e pezzi speciali, trovano applicazione negli impianti di approvvigionamento, distribuzione o smaltimento con un ampio ventaglio di proposte.

SCOPRI L'INTERA GAMMA SU WWW.IDROTHERM2000.COM



info@idrotherm2000.com



Idrotherm 2000 S.p.a.

Via Pio La Torre, 21 - 55032 Castelnuovo Garfagnana (Lu) Italia

Tel. +39 0583 65496 - Fax +39 0583 62033

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**

Guida alle locazioni brevi

di Armando Barsotti
Agente e consulente immobiliare

Seconda parte



Locazione breve: aspetti civilistici e normativi



La **locazione ad uso abitativo, breve e per finalità turistiche** è disciplinata dall'art. 53 del D.Lgs 79/2011 e rappresenta un tipico **contratto di diritto privato**, che è re-

golamentato essenzialmente dall'art. 1571 e ss. c.c. e dalla eventuale normativa regionale di riferimento in materia di turismo. Così gli **articoli 1571-1654 Codice Civile**: «La Locazione è il contratto con il quale una parte si obbliga a far godere all'altra una cosa mobile o immobile per un **dato tempo** verso un **determinato corrispettivo**».

La locazione urbana **non può superare i 30 anni e se supera i 9 anni** di durata, oltre alla forma scritta necessita l'intervento del notaio almeno per l'autentica delle sottoscrizioni. Restano poi applicabili le norme di cui alla Legge 392/1978

Equo Canone e alla legge 431/1998 che in generale disciplinano le Locazione Urbane. In proposito, preme evidenziare che, per quanto concerne i contratti di affitto breve, il **Decreto Legge n.50/2017**, convertito nella Legge n.96/2017, all'art. 1, comma 4, ha introdotto una **specificata definizione** in rispondenza alla quale si intendono rientranti in tale tipologia: «i contratti di locazione di immobili ad uso abitativo di durata non superiore a 30 giorni, ivi inclusi quelli che prevedono la prestazione dei servizi di fornitura di biancheria e di pulizia dei locali, stipulati da persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività d'impresa, direttamente o tramite soggetti che esercitano attività di intermediazione immobiliare, ovvero soggetti che gestiscono portali telematici, mettendo in contatto persone in cerca di un immobile con persone che dispongono di unità immobiliari da locare».

La **Legge Bilancio 2012 n.178/2020** conferma la **richiesta e l'indicazione del Codice identificativo** di ogni unità immobiliare destinata alla Locazione breve in qualsiasi forma di comunicazione e pubblicità. Da un punto di vista civilistico non vi sono particolari norme che disciplinano in modo diverso la Locazione con durata minore di 30 giorni, detta anche **Locazione Breve/Turistica** o impropriamente in vulgo anche **"Affitti brevi"**. **Non è disposto l'obbligo** di redazione di un **contratto/ prenotazione locazione** per scritto essendo possibile anche la forma verbale ma per **regolarità, trasparenza, sicurezza, responsabilità** **è sempre necessario nonché opportuno usare uno schema contrattuale che contenga le parti essenziali e sia redatto per iscritto**. Non è raro che tale soluzione sia adottata anche per contingenze di ragione lavorativa, come un trasferimento in altra città o comune, diverso

da quello di residenza, per motivi occasionali, salvo l'applicazione della disciplina della **Locazione Transitorio**, ove la **durata sia superiore a 30 giorni**. I contratti di locazione delle case per le vacanze, con finalità turistiche, non sono quindi regolati dalle norme vincolistiche della nuova legge di riforma bensì dalle disposizioni del Codice Civile. **"Seconde Case"** sono gli appartamenti che vengono utilizzati soltanto nei periodi di riposo, come i fine settimana, oppure di **vacanza**, quindi esclusivamente destinati a soddisfare **un'esigenza di tipo diverso**, che è caratterizzata da alcuni aspetti importanti: la **precarietà**, la **voluttuarietà**, la **durata molto limitata** nel tempo e lo **scopo** con finalità turistiche. Per **"Vacanza"** si intende periodo di sospensione di un'attività di lavoro o di studio, interruzione delle ordinarie occupazioni, con scopi diversi e spesso in corrispondenza di particolari periodi e o ricorrenze nell'arco dell'anno.



Alloggiati Web: adempimenti T.U.L.P.S.

Con la Legge n.132/2018, di conversione del Decreto Legge n.113/2018 rubricato "Disposizioni urgenti in materia di immigrazione e sicurezza", è stato imposto, anche per gli affitti brevi, l'obbligo, già previsto per gli alberghi e strutture ricettive di cui all'art. 109 del Testo Unico delle Leggi di Pubblica Sicurezza (T.U.L.P.S.), di comunicare alla Questura le generalità di coloro che permangono, a tale titolo, presso un immobile, entro ventiquattro

ore dall'arrivo, pertanto "chiunque" conceda in locazione unità immobiliari e/o anche porzioni con durata di soggiorno inferiore a 30 giorni e qualunque sia la nazionalità dell'occupante, conduttore e/o soggiornante. Tale obbligo non è previsto per le locazioni cosiddette "ordinarie", ovvero superiori a 30 giorni, in quanto, nel caso, l'identificazione del conduttore dell'immobile è adempiuta mediante la registrazione del contratto presso l'Agenzia delle Entrate. Questo

adempimento è applicabile ovvero obbligatorio per la “Struttura ricettiva” per la quale già era in vigore e per la Locazione Breve messa in atto da qualsiasi tipologia di locatore/proponente /Host, il quale **dovrà preventivamente iscrivere** la propria struttura/alloggio al sistema telematico per la comunicazione dei dati degli alloggiati alla Questura, portale “Alloggiati web”, ai sensi articolo 109 del T.U.L.P.S., portale istituito con Decreto Ministero degli interni del 7 Gennaio 2013. Questi obblighi si applicano sempre al locatore dell'alloggio, al sub locatore che loca immobili in questa casistica abitativi o parti o porzioni con contratti di durata inferiore a 30 giorni. Una volta ottenute le **credenziali di accesso** dalla questura e dopo aver installato il **certificato digitale di sicurezza** del portale Alloggiati Web sarà possibile confermare l'abilitazione all'uso del portale stesso e si potrà procedere con il caricamento dei dati identificativi

degli ospiti e il successivo invio telematico con memoria di stampare e conservare le ricevute di invio. Ci sono 24 ore dall'arrivo degli ospiti, per i soggiorni superiori a 24 ore, per completare tale adempimento ovvero per il caricamento dei dati nel portale e l'invio telematico degli stessi. Questo adempimento non necessita alcun tipo di autorizzazione, atto di assenso da parte dell'ospite che resta obbligato a mostrare il proprio documento di identità come condizione necessaria ed essenziale per il check-in. Per soggiorni di un solo giorno inferiore alle 24 ore la c.d. Schedina telematica – Alloggiati web deve essere elaborata ed inviata sempre con modalità telematiche entro le ore 24 del giorno di arrivo e di check-in. La comunicazione del locatore alla Questura supera integralmente la modalità di comunicazione all'amministratore, per l'aggiornamento dell'Anagrafe Condominiale.



Figura intermediari per servizi offerti

L'affitto di case vacanza o di ville spesso è organizzato anche direttamente dal proprietario, o è gestito **attraverso un'agenzia immobiliare, intermediari in genere, Portali On Line, O.T.A. (Over The Aip)** figure specializzate nel mercato immobiliare della casa vacanza, idonei a gestire e pubblicizzare gli annunci della casa vacanza, della locazione breve e a organizzare il soggiorno con prenotazioni on line e in questi casi quindi solitamente via Internet:

- ▶ **intermediari che effettuano solo attività di intermediazione** immobiliare ovvero mettono in contatto le persone che cercano locazioni brevi con persone che dispongono di disponibilità di offerta rispondente;
- ▶ **intermediari che intervengono anche nella fase** di incasso del corrispettivo e/o di un acconto della locazione stessa concordato per il periodo sempre minore di 30 giorni. La **prima fattispecie si può assimilare** alla figu-

ra di un agente immobiliare tradizionale, dove normalmente il pagamento del corrispettivo va direttamente al Locatore unitamente magari alla fase di check-in consegna chiavi. La **seconda fattispecie** appartiene principalmente ai c.d. “Portali on line” che oltre a mettere in contatto le parti prevedono anche spesso ad incassare on line il corrispettivo di locazione e spesso o quasi sempre è il proprietario o chi per lui a provvedere alla fase del check-in. Resta sempre **obbligo per entrambe le tipologie** nel caso in cui abbiano come interlocutore locatore **una persona fisica** di provvedere alla comunicazione annuale e solo telematica all'Agenzia delle Entrate, entro il

termine del 30 giugno, dei dati delle operazioni intermedie nel precedente anno e relativi alle operazioni stesse e all'identificazione del soggetto percettore del corrispettivo, del bene immobile, durata contratto, importo del corrispettivo indirizzo immobile eccetera. Gli intermediari che sono intervenuti nella stipula del contratto e/o nell'incasso dei canoni o dei corrispettivi **sono tenuti a conservare gli elementi posti a base delle informazioni da comunicare e dei dati relativi ai pagamenti** o ai corrispettivi incassati per **tutto il periodo previsto per la notifica di un avviso di accertamento (art. 43 del Dpr 600/1973).**



Obblighi di comunicazione e esazione della Tassa di soggiorno

Il soggetto che incassa/riceve anche in nome e per conto il corrispettivo e/o parte dello stesso relativo a **Locazioni breve**, con qualsiasi tipologia di locazione (persona fisica, ente società) è responsabile di incassare la **Tassa di soggiorno** dall'ospite e riversarla con tutti i relativi adempimenti previsti all'amministrazione comunale

di riferimento nei termini e con le modalità e anche in nome e per conto del proprietario all'amministrazione comunale di riferimento in relazione all'ubicazione dell'alloggio a condizione che l'applicazione di tale *Tassa* sia stata regolarmente deliberata nel territorio di interesse.



Contenuti essenziali: contratto di Locazione breve

Il contratto di **Locazione Breve/Turistico** è normato solo dagli articoli del Codice Civile, **lasciando ampia discrezionalità alla volontà delle**

parti contrattuali nella scelta dei contenuti, delle **clausole e delle pattuizioni** locative anche se necessita in modo **operativo ed imperativo**

della forma scritta che comunque resta sempre una **forma di garanzia e tutela** di entrambe le parti. Tale contratto **dovrà altresì contenere** anche gli **obblighi del conduttore** utilizzatore ovvero sinteticamente l'obbligo:

- ▶ di mostrare **carta di identità o altro documento** idoneo e ad attestarne l'identità secondo la normativa italiana vigente muniti di validità delle persone che saranno ospitate e alloggeranno nell'unità immobiliare in oggetto **salvo i cittadini extra UE** che dovranno esibire il passaporto;

- ▶ di rispettare le **regole condominiali** e di buon vicinato;

- ▶ di **utilizzo della cosa locata** secondo quanto stabilito e concordato e nel rispetto dell'articolo 1578 Codice Civile **diligenza del padre di famiglia**, con **divieto di mutazione, sub locazione e cessione del contratto**;

conferma delle motivazioni che hanno indotto le parti alla sottoscrizione del contratto di locazione breve;

- ▶ di **restituire la cosa locata** e gli **arredi** già inventariati **di restituirla** nello stesso stato in cui è stata ricevuta, salvo eventuale deterioramento dovuto all'uso (articolo 1590 c.c.) anche se qui non potrebbe trovare rispondenza proprio per la brevità della locazione stessa;

- ▶ di **rispettare il numero massimo di occupanti** alloggianti nell'unità immobiliare anche in riferimento alla normativa igienico sanitaria in quanto applicabile;

- ▶ **responsabilità per eventuali danni diretti** agli arredi/impianti/alloggio durante il periodo di locazione breve a fronte dei quali si potrebbe attingere al Deposito Cauzionale;

- ▶ **rispetto di quanto contenuto e contemplato**

nell'eventuale **verbale di consegna chiavi** alloggio al momento del check-in che di norma contiene anche specifiche liste dettagliate, tipo inventario di quanto contenuto nell'alloggio stesso e/o di eventuali difetti e anomalie presenti e visibili;

- ▶ **rinuncia in caso di check-out anticipato** a qualsiasi forma di rimborso e/o restituzione canone/corrispettivo locazione anche parziale.

Tale contratto dovrà altresì contenere anche punti che si pensano essere fondamentali e più precisamente:

- ▶ **identificazione** delle parti locatore/conduttore;

- ▶ **descrizione alloggio**, ubicazioni e riferimenti precisi e inequivocabili;

- ▶ indicazione **Attestato Prestazione Energetica** e dove possibile anche dati **identificativi catastali**;

- ▶ **durata della locazione**, che di norma è sempre senza soluzione di continuità;

- ▶ importo **corrispettivo pattuito** e modalità precise di pagamento dello stesso degli eventuali acconti/caparre e saldo (N.B: tenendo ben presente che ad oggi la soglia ai fini **Antiriciclaggio** del pagamento per contanti è pari a euro 999,99);

- ▶ **valore del deposito cauzionale** modalità e tempi di versamento e di restituzione;

- ▶ le proprie politiche di **cancellazione, procedure** di check-in/out;

- ▶ alloggio **rispondente alle norme di legge** in quanto applicabile ed in particole alle norme igienico sanitarie di cui al **Ministero della Sanità Decreto ministeriale 05.07.1975 (Gazzetta Ufficiale 18 luglio 1975, n. 190)**;

- ▶ modificazioni alle istruzioni ministeriali 20

giugno 1896 relativamente **all'altezza minima ed ai requisiti igienico-sanitari principali** dei locali d'abitazione;

- ▶ con indicazione **precisa del numero massimo** degli occupanti, persone che vi possono alloggiare anche per locazione breve;

- ▶ **modalità di check-in e check-out** con specifica descrizione della modalità di riconsegna alloggio e chiavi ad orari di ordinarietà di ufficio;

- ▶ indicazione precisa delle spese, rimborsi e addebiti di eventuali servizi opzionali, accessori e richiesti nonché di quelli obbligatori tipo **Tassa Soggiorno**.

Il **contratto/prenotazione scritta** è opportuno ed indispensabile anche quando si aderisce ai "Portali on line" modificando il formato standard proposto con personalizzazione e tipologie del caso nostro. Si potrà altresì, nel caso di **locatore persona fisica non nell'esercizio** di impresa arte e/o professione **optare per l'applicazione della opzione di cui alla cedolare**

secca. Nel caso di locazione diretta con esercizio opzione della cedolare secca si suggerisce di creare prova di data certa al contratto stesso che magari, dopo essere stato regolarmente sottoscritto, viene scansionato e inviato come allegato a mezzo posta elettronica certificata salvo che si voglia usare la Marca temporale. In sintesi il contratto di locazione turistica deve essere redatto in forma scritta a pena di nullità, a norma della Legge 09 dicembre 1998, n. 431 e deve contenere tutte le condizioni e i dati inerenti l'immobile e i contraenti, indicazione dei dati catastali, dell'attestato di prestazione energetica nonché l'importo del canone d'affitto e la durata, eventuale caparra o cauzione versata, le spese incluse o escluse nel prezzo (luce, gas, condominio, pulizie, eccetera), i termini di consegna, i tempi stabiliti per la riconsegna delle chiavi e anche l'eventuale opzione per la cedolare secca.

(2 - fine)

ANNO IV N. 7 **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

Grafica e impaginazione: Alessio Batella

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

Hanno collaborato:
Armando Barsotti, Alfredo Castiglione, Fernando Cruz, Michela Di Renzo, Adolfo Lippi, Mario Sabato

Fotografie: © banjongseal324, melita, Mytho, Polonio Video, v.poth / Adobe Stock; Archivio Indigobild; Christian Dominici; Idrotherm 2000; G.A. Service; Ramses

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.
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

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

© 2021 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

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



www.enjopianosa.it
info@enjopianosa.it



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



Dall'Assemblea annuale di Assifact Factoring oltre il Covid: nel 2021 torna a crescere (+49% a maggio) e lancia la sfida della sostenibilità

- Volume d'affari +9,82% nei primi cinque mesi del 2021, superato l'effetto pandemia.
- Nel 2020 andamento in linea con il fatturato delle imprese: turnover cumulativo a 228 miliardi di euro, pari al 14% del Pil. Bene comunque la supply chain finance: balzo del reverse factoring, partenza lanciata del confirming.
- Sofferenze ai minimi: 1,79%.
- Anche i fattori ESG per la selezione delle imprese-clienti e per la valutazione del rischio.



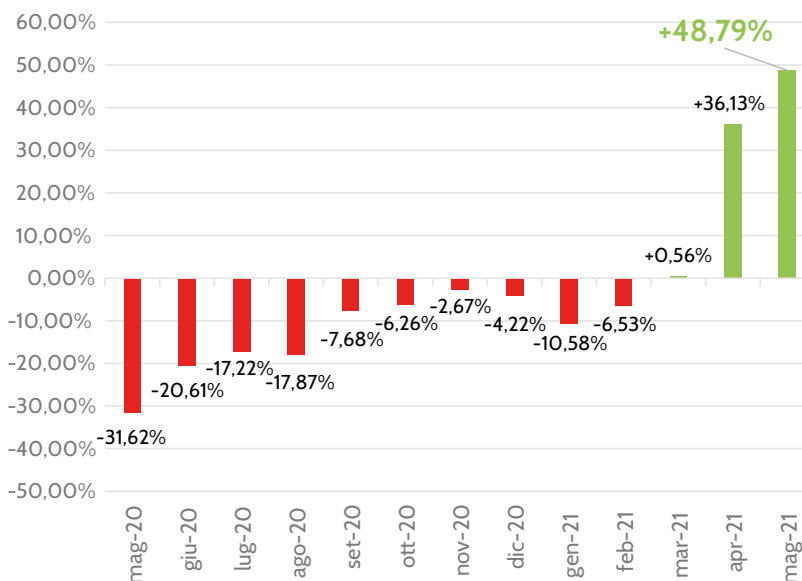
ggi il turnover del factoring si colloca nella scia del rimbalzo del fatturato industriale del 2021. Anche nel 2020, l'anno della pandemia, il più difficile per il factoring a causa del calo dei fatturati delle aziende, le operazioni finanziarie legate alle catene di fornitura, in particolare il cosiddetto reverse factoring, sono cresciute di oltre il 20%.

Un dato positivo che il Presidente di **Assifact**, **Fausto Galmarini**, ha sottolineato in occasione dell'Assemblea annuale dell'associazione che riunisce le società di factoring, business che in Italia muove un volume d'affari pari a circa il 14% del Pil. Galmarini ha annunciato con soddisfazione che nel 2021 il factoring è tornato a crescere: nel solo mese di maggio il turnover

del factoring italiano è cresciuto di circa il 49% rispetto allo stesso mese dell'anno passato, portando a +9,82% la crescita del volume d'affari cumulativo dei primi cinque mesi. Per l'intero 2021 le stime di Assifact sono positive. Il factoring conferma il suo ruolo di supporto flessibile ai fabbisogni di capitale circolante delle imprese: se nel 2020 il crollo del fatturato delle imprese aveva generato un volume d'affari cumulativo al 31 dicembre di 228 miliardi di euro, in calo del 10,83% sul 2019 per la prima volta da oltre un decennio, oggi il turnover del settore del factoring "segue", con un deciso recupero, il rimbalzo del fatturato industriale nel secondo trimestre del 2021. Si tratta di un andamento in linea con quanto accaduto a livello globale, dove l'Italia anche nel 2020 ha comunque mantenuto le posizioni con una quota dell'8,4% del factoring mondiale e del 12,4% di quello europeo. Le operazioni di supply chain finance hanno raggiunto nel 2020 il 10% del volume d'affari a 22,3 miliardi (+20,78% sul 2019), 21 dei quali derivanti dal reverse factoring.

«Gli accordi di convenzione di reverse factoring stipulati da aziende medio-grandi con le società di factoring» ha detto Galmarini «restano la soluzione maggiormente consolidata per ottimizzare, gestire e supportare il capitale circolante a monte della propria filiera». Il Presidente di Assifact ha tenuto a sottolineare, sempre in ambito di supply chain finance, i significativi tassi di crescita del confirming,

Tasso di crescita del turnover mensile ultimi 13 mesi (Var. % su anno precedente)



Dati preliminari. Fonte: Assifact.

servizio innovativo in forte crescita grazie al quale un'azienda incarica la società di factoring di gestire i debiti commerciali verso i propri fornitori, che possono incassare i loro crediti o avere anticipazioni in tempi abbreviati, mentre l'azienda può ottenere dilazioni di pagamento, il tutto attraverso piattaforme o sistemi digitali. Nel 2020 il confirming ha generato 1,3 miliardi di euro di volume d'affari.

Le imprese che rivolgono al factoring sono quasi 33 mila, il 60% PMI. Il 56,3% dei crediti in portafoglio al 31 dicembre 2020 è verso imprese private, il 17,2% verso la pubblica amministrazione. Resta alta la qualità del credito: esposizioni deteriorate in calo al 4,05% del totale, livello inferiore al settore bancario (4,4%) che pure nel 2020 è stato favorito da misure straordinarie di sostegno alla liquidità. Le sof-

ferenze del factoring scendono ai minimi degli ultimi anni: 1,79% delle esposizioni totali. Dopo aver sostenuto il sistema produttivo durante la pandemia, per il dopo-Covid il factoring si propone, ha affermato il Presidente di Assifact, come «strumento ideale per la gestione del capitale circolante e per cogliere e valorizzare i segnali di ripresa, affiancando le imprese anche nel processo di innovazione, digitalizzazione e transizione ecologica».

In occasione dell'Assemblea 2021 l'Associazione italiana per il factoring ha fatto propria la sfida della sostenibilità, al centro della tavola rotonda dal titolo "Finanza sostenibile e educazione

finanziaria delle imprese: il factoring al servizio del benessere collettivo", introdotta da **Alessandro Carretta**, Segretario Generale di Assifact e professore di Economia all'Università di Roma Tor Vergata.

L'obiettivo di Assifact è integrare nelle strategie delle società di factoring i fattori ESG (Environmental, Social and Governance) e in generale i principi di sostenibilità, sia per la selezione delle imprese clienti sia per la valutazione del rischio, in linea con il percorso di finanziamento della crescita sostenibile tracciato dalla Commissione Europea, dalla BCE e dall'EBA, l'autorità bancaria europea. <



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**

Via Scirocco, 53 (zona Cotone-Bicchio) - 55049 Viareggio
Tel. 0584/393444 - Fax 0584/1953006
www.concredito.it



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.



VIAREGGIO



CARNEVALE UNIVERSALE 2021

18 · 26 SETTEMBRE - 2 · 3 · 9 OTTOBRE



ilcarnevale.com



Le Apuane: da Michelangelo al bicarbonato



Sulle Alpi apuane sta avvenendo qualcosa di sconvolgente. Nel magnifico baluardo di rocce che divide la Versilia dalla Garfagnana e dall'Emilia si sta praticando un gigantesco saccheggio di natura. Attratti dalle possibilità che danno i marmi lavorati, russi, cinesi, americani, scavano senza limiti, rompono strutture eterne che la natura aveva creato e conservato per farne polveri. Non si tratta più di prendere marmo per farne statue o abbellimenti edilizi. Prendono il marmo per ricavarne pietrisco da utilizzare, una volta macinato, per fare bicarbonato, per prodotti di cosmesi. Così sulle impervie vie che collegano la marina, i porti, alle vette apuane è un continuo transitare di camion stracolmi di lapilli. E le montagne perforate, traforate, diminuite, prossimamente distrutte, ogni giorno che passa modificano il loro aspetto. Per quanto riguarda, ad esempio, il monte Altissimo, punta bellissima di paesaggio, si parla di una diminuzione di almeno cento metri. Uno scandalo.

Le associazioni naturaliste, "Italia Nostra", "Lega ambiente" hanno protestato. Continuano a protestare. Ultimamente si sono avuti episodi, anche ripresi dalle cronache, di contestazione. Ma la Regione Toscana si mostra assai timida. E con la scusa di difendere l'occupazione non impedisce lo scempio indiscriminato, o perlomeno ci va assai piano. Che potrà accadere nel futuro? Che non vi saranno più montagne a dividere i territori, non vi sarà più nemmeno marmo per gli scultori. Ed economie come quelle carrarina o versiliese scompariranno nella memoria di glorie passate. Dalla Versilia alla Garfagnana sorgerà una pianura; ma ciò si può ancora impedire.

La Apuane vennero già scoperte dai romani imperiali quando, cacciati gli Apui liguri, dopo sanguinose battaglie combattute nella piana versiliese e pisana, scoprirono sulle montagne alcune miniere e soprattutto il marmo. L'impero romano abbisognava di monumentalità. Festeggiava i suoi miti con costruzioni scintillanti al sole, cosicché le facciate dai loro colossi e templi e archi erano fatte di pietra bianca, il marmo appunto, che le montagne apuane

potevano fornire. E nacque il classicismo. Poi nel Medioevo vi fu una pausa. Il misticismo religioso inventò il gotico, le grandi cattedrali nordiche salirono con le guglie al cielo, guglie e arabeschi fatti coi mattoni e col cemento. Il marmo riposò.

Ma con il Rinascimento, riscoperta l'antichità imperiale, coi papi che rassomigliavano agli Augusti romani, vi fu una forte ripresa della decorazione e della monumentalità marmorea. Allora Michelangelo venne prima a Carrara eppoi, dopo liti coi cavatori per questioni rognose di quattrini, sulle Apuane; e scoprì la cava di Cervaiole dove avrebbe preso i marmi per abbellire la tomba del papa in Roma e la facciata di San Lorenzo a Firenze.

Michelangelo in Versilia ci stette poco. Il papa, come noto, lo richiamò ad affrescare la cappella Sistina. Epperò fece da segnale ad altri artisti, a cominciare dal Giambologna, che da lì ai tempi nostri, almeno fino al grande inglese Henry Moore, presero a prediligere per le loro opere il marmo apuano.

Nel Novecento non vi fu monumento nel mondo, dall'Argentina al Giappone, che non venisse realizzato con la pietra tolta alla montagna versiliese. La presa del marmo ispirò anche tanta letteratura. Gabriele D'Annunzio, accompagnato da un giovane Lorenzo Viani, volle salire sull'Altissimo e lì assistette al brillare delle mine che strappavano il preziosissimo marmo alla sua terra naturale.

Prima di D'Annunzio, nell'Ottocento, Napoleone aveva capito l'importanza della celebrazione in effigie. Così inviò alcuni emissari a Carrara e, sull'insegnamento del grande Canova, fece in modo di impossessarsi delle cave da utilizzare



in monumenti. In quegli anni sorse l'astro di Henraux, che era ufficiale bonapartista, e con Henraux nacque l'escavazione industriale che proseguì anche caduto Napoleone.

Ma dopo lo statuario ecco che il marmo venne utilizzato dall'edilizia; e cominciò una presa rapace non più per creare effigi ed opere artistiche ma per fare piastroni da facciata e mattonelle da salotto.

Ancora, tuttavia, non si era arrivati al bicarbonato. L'uso del marmo per la chimica e la farmaceutica è una sciagurata conquista recente. E le montagne apuane non fecero più letteratura, poesia, incanto. Tracimarono nel pulviscolo delle multinazionali, Ed è evidente rovina!

Penso che Michelangelo, da dove guarda, ne sarà profondamente adirato.

Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore, regista tv

PRINCIPE DI PIEMONTE



*your best events
in Tuscany*



Il maglione di canapa

di Michela Di Renzo



Quell'anno l'autunno era arrivato presto a rinfrescare le serate. Eppure continuavo ad uscire quasi ogni giorno: passeggiavo lungo le mura fino a completarne il giro una o due volte. La città al tramonto sembrava ancora più bella, con il suo dedalo di vicoli stretti e le torri merlate. Quella sera il vento era più freddo del solito e per andare fuori ci voleva un maglione. Ne trovai uno, uno che non ricordavo nemmeno di avere, nell'ultimo cassetto dell'armadio.

Me lo misi alla svelta. La stoffa era spessa, filata a nido d'ape, ruvida al tatto. Dopo qualche secondo avvertii un pizzicore sulle braccia ed intorno al collo dove il golf formava un doppio colletto. I polsini mi stringevano stretti a trattenere l'aria perché non entrasse dentro e le cuciture erano in rilievo. Di fronte allo specchio cercai di aggiustarmelo meglio. Fu allora che me lo rividi davanti. Giulio aveva diciassette anni, un gran ciuffo di capelli rossi e gli occhi verdi più belli che avessi mai visto. I suoi, toscani di nascita ma milanesi di adozione, dopo tante estati trascorse in Liguria, avevano da poco comprato una casa a Castiglioni dove io passavo da sempre le mie vacanze. Era per questo che non lo avevo mai incontrato, perché uno come lui me lo sarei ricordato di certo. Giulio era entrato alla svelta nel gruppo diventando amico di tutti: sapeva andare in barca e c'era sempre qualcuno che cercava un prodiere. La sera davanti al lampione dove ci trovavamo di solito parlava in continuazione di bolina e di lasciare la randa. Io stavo quasi sempre zitta senza sapere che dire perché avevo imparato a stento a nuotare, figuriamoci andare a vela.

«Vuoi venire a fare un giro in vespa?». Quando una sera Giulio me lo chiese mi guardai intorno per essere certa che si rivolgesse proprio a me. Eppure sul muretto non c'era nessun altro. «Ma io in vespa non ci so mica andare» mi era subito scappato di bocca. «Te non devi fare niente, sali e basta» replicò lui con quell'accento quasi straniero. Per un secondo mi passarono davanti le mille ansie dei miei sul motorino, tanto che non me lo avevano mai comprato, ma Giulio era lì e forse non me lo avrebbe più chiesto. La vespa correva parecchio, sterzava a destra ed a sinistra: io seduta dietro, con il cuore che mi batteva all'impazzata, mi stringevo a lui il più forte possibile, con gli occhi serrati per non vedere quello che poteva accadere. Dopo un

tempo che mi parve infinito ci fermammo vicino al viottolo che portava alla spiaggia. «Facciamoci un bagno, stasera fa un caldo tremendo» propose lui. Lo seguii zitta zitta cercando di riprendere fiato. Arrivati sulla battigia si levò alla svelta i vestiti di dosso e si tuffò. «Ma che fai lì da sola, buttati». Io rimasi a guardarlo con i piedi incollati sulla sabbia mentre la sua testa ricciuta ogni tanto scompariva sott'acqua. Poi uscì e senza asciugarsi tutto bagnato mi abbracciò e cercò di baciarmi. «Perché tremi tutta?»

«Non ho portato il maglione» risposi balbettando. Non potevo dirgli che tremavo perché prima di allora non avevo mai baciato nessuno. «Prenditi questo». Raccolse da terra il suo golf e me lo tirò quasi in faccia. Io mi trovai costretta ad indossarlo, ruvido e spesso: pizzicava lungo la schiena. Al ritorno il viaggio mi parve diverso perché lui guidava più piano. Tenni gli occhi aperti e mi guardai intorno: non era affatto male sentire il vento fresco sul collo e sulla fronte. Però quando mi fece scendere davanti al lampione, non ebbi nemmeno il tempo di togliermi il suo golf che lui era già ripartito.

La mattina dopo sulla spiaggia la notizia si sparse alla svelta: alle due della notte una vespa era andata fuori strada lungo la strada panoramica costruita quell'anno. Il ragazzo era stato sbalzato dal mezzo ed era morto sul colpo. I soccorritori lo avevano cercato per circa due ore prima di intravedere un ciuffo di capelli rossi in fondo al burrone. Era Giulio. Mentre ne parlavano iniziai a sentirmi confusa, mi girava parecchio la testa. Tornai a casa di corsa. Il suo maglione di canapa era piegato nell'ultimo cassetto dell'armadio. Me lo infilai e mi misi a letto.

Pizzicava, pizzicava così tanto da far piangere. E pizzica ancora.



Michela Di Renzo è nata nel 1966 a Siena e vive a Siena dove lavora come medico al Pronto Soccorso. Allieva prima della Scuola di Scrittura Omero e attualmente della Scuola di Scrittura Genius ha partecipato al romanzo "Lasciano solo tracce leggere", un'opera di scrittura collettiva della Scuola Aresteatro. Nel 2020 ha pubblicato la sua prima raccolta di racconti "I giorni del Palio" presso la casa editrice Betti.

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