

ANNO IV N. 8

MAGAZINE

Leasing

Time

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



Umberto Sereni
Storico



Giuliano Azzinari
Architetto e Founder



Armando Barsotti
Consulente immobiliare

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

***Non c'è sviluppo economico generale
senza sviluppo del mercato immobiliare***

Imprese, la fiducia è ai massimi dal 2005 ad oggi



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

Non c'è sviluppo economico senza sviluppo del mercato immobiliare



Sono sostanzialmente due i riferimenti classici in letteratura economica per misurare il tasso di sviluppo atteso, oltre naturalmente la crescita del PIL: l'andamento dei valori

e delle transazioni del mercato immobiliare e l'andamento dei nuovi acquisti di autovetture e mezzi di trasporto...

Più tecnicamente poi – sul piano finanziario – il leasing, prodotto prociclico per antonomasia, ed in particolare il “leasing strumentale” danno la misura della propensione agli investimenti produttivi delle imprese e quindi disegnano le aspettative di crescita potenziale del fatturato e degli utili aziendali, ossia danno il senso complessivo delle previsioni positive per l'imprenditore che investe. In questo ragionamento

*cerchiamo di analizzare le tendenze in atto, di fatto già a “consuntivo” anche se queste sono certamente da confermare e da stabilizzare al futuro per una crescita economica, non solo voluta e auspicata, ma che certamente da già segnali evidenti di concreta **positività** e riscontri numerici degli indicatori (costruzioni, automotive, leasing, factoring).*

Per una crescita attesa oltre il 5% del PIL e con segnali incoraggianti anche sulle prospettive occupazionali... dobbiamo lavorare tutti (banche, imprese e professionisti) per mettere a terra e consolidare queste tendenze favorevoli rendendole possibilmente stabili e durature, per un nuovo sviluppo della nostra intera economia ed un miglioramento strutturale dei nostri fondamentali produttivi, economici e finanziari.

Gianfranco Antognoli



MAGAZINE Leasing

CONTENUTI

3 | EDITORIALE

*Non c'è sviluppo economico
senza sviluppo del mercato immobiliare*

6 | HOSPITALITY

Dallo stop ad una nuova ripartenza

9 | NUMERI LEASING

*Il leasing con i suoi andamenti del primo
semestre certifica la ripresa economica
e la fiducia delle imprese sulla nostra economia*

15 | FACTORING

*Il factoring una risposta finanziaria
al fabbisogno di capitale circolante
delle imprese*

19 | ESPERIENZE

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

25 | OSSERVATORIO

*Alcuni temi in ordine alla possibile crescita
economica del PIL (a fine anno)
anche oltre il 5% previsto*

29 | REAL ESTATE

*Il professionista dell'immobiliare
da tempo è solo un consulente globale*

33 | LEASE 2021

*La nuova edizione del Salone del leasing
e del noleggio in versione Hybrid*

35 | AUTOMOTIVE

*Mobilità a noleggio e in sharing:
presentata la 20esima edizione
del Rapporto ANIASA*

40 | IDEE E SOLUZIONI

*La Responsabilità Condivisa
Una medicina per vincere la crisi*

42 | VISIONI

Il Mediterraneo-madre creò Europa

45 | APPROFONDIMENTI

*Estate 1921: D'Annunzio, De Ambris
e Viani nella crisi italiana*

50 | IL RACCONTO

*Loro due
di Michela Di Renzo*



Versilia Golf Resort Forte Dei Marmi, Tuscany
progetto di Global Planning Architecture

HOSPITALITY: DALLO STOP AD UNA NUOVA RIPARTENZA

Come è cambiato l'approccio del Real Estate nei confronti dell'Hotellerie?

La recente emergenza sanitaria ha modificato il mercato dell'immobiliare e di conseguenza anche il rapporto con il settore dell'Hospitality è cambiato, in meglio.

Costruire e puntare sulla fisicità del mattone, soprattutto del residenziale è ancora una realtà valida ma non è la sola.

Le chiusure forzate hanno messo a dura prova tutti noi ed hanno innescato quel qualcosa in più nel mercato specifico e nella psicologia d'acquisto degli investitori che hanno intravisto un'opportunità crescente nel settore dell'Hotellerie e del benessere personale.

La casa, l'ufficio, diventano quasi un luogo da rifuggire a favore di Hotel, ville, comprensori turistici e luoghi dedicati interamente al relax personale.

Costruire ed investire su un Hotel oggi, sia che si trovi nel cuore di una metropoli o in un'oasi tropicale, assicura un ritorno economico dettato dalle esigenze del cliente. Le persone hanno voglia di viaggiare, di relax, di sognare ma anche di una buona dose di glamour ed unicità che solo un hospitality di livello sa offrire.

Investire nell'Hotel del Futuro: teniamoci pronti per il cambiamento

La nuova ospitalità è legata a doppio filo con l'asset management. Distinguere gli step operativi interni all'azienda dagli asset propri del mercato del Real Estate aiuta a definire obiettivi e best practice in modo da assicurare il raggiungimento del massimo potenziale. Attraverso la definizione di KPI tecnico economici ma non solo, anche dettagliate analisi sociologiche dei nuovi mercati e comprensione di necessità future è possibile raggiungere risultati duraturi nel lungo periodo.

Come fare quindi per entrare correttamente in questo mercato così in espansione senza cadere nei soliti cliché?

Immaginiamo un nuovo tipo di Hotel, usciamo dagli schemi, da ciò che siamo abituati a conoscere e a chiamare con quel nome. Guardiamo oltre, oltre il 2020, oltre il Covid, oltre le vecchie abitudini. Quale sarà il volto del nuovo hotel del futuro? Come cambierà il mondo dell'Hospitality?

L'essenzialità, la user experience e la creatività rinnovatrice saranno i pilastri di questa nuova avventura così come le diverse forze che spingono il cliente del 2021 a viaggiare e rivolgersi ad una nuova tipologia di strutture.

Ieri e domani, l'innovazione prende spunto dal passato

La nuova hotellerie riscopre l'importanza delle sue radici, della cultura, della comunità ma lo fa attraverso gli occhi del futuro; occhi che sanno scannerizzare nuovi bisogni e necessità.

“L'iperconnessione, i materiali innovativi e soprattutto le necessità disruptive sempre più incalzanti sono ormai attualità”. - racconta l'Architetto Giuliano Azzinari - “L'innovazione di cui parliamo è a portata di mano, soprattutto di chi come noi di Global Planning Architecture non ha paura di mettersi in gioco. Il segreto è non avere timore del nuovo, perché il futuro non si ferma e non aspetta. La linea di oggi è mantenere un profilo rassicurante e pulito in modo da abituare l'occhio del cliente e quello dell'investitore. Il design confortevole tipico del lusso italiano si trasforma in terra di contaminazione tra virtualità ed esperienza.

Continua:

"I valori dell'ospitalità rimangono quelli di sempre: il rispetto per il cliente, la sua felicità, l'accoglienza studiata nei minimi particolari, la personalizzazione di bisogni e richieste che si fanno sempre più forti. L'Hotellerie si trasforma in esperienza di welcoming che accoglie il cliente ma lo sprona anche a nuove possibilità"- continua Giuliano Azzinari, Creative Leader del gruppo architettonico - "non va sottovalutato il potenziale valoriale che va enfatizzato e comunicato grazie alla tecnologia, uno strumento potente da sfruttare al meglio ma non solo".

Cosa ci mostrano i nuovi trend?

Le analisi ci mostrano come i nuovi trend del settore dell'Hospitality stanno velocemente cambiando, tra viaggiatori solitari, nomad travellers e chi invece preferisce la staycation.

"Le sfide di questo ultimo anno hanno portato a maggiore resilienza e ad un vero e proprio cambiamento sociologico che va assecondato. - racconta Azzinari - Le persone hanno riscoperto la voglia di viaggiare oltre i propri schemi mentali di libertà e movimento. La risposta è un hotel a zero staticità, un luogo ibrido dove si costruiscono esperienze di ogni genere".

I clienti richiedono estrema personalizzazione ma anche libertà, di scelta e di movimento. L'hotel vecchio stampo è sostituito dalla velocità dei nuovi viaggiatori che preferiscono a volte viaggiare soli, passare poco tempo all'interno della struttura ed essere indipendenti nella scoperta del proprio journey, a volte viaggiare in gruppo e vivere il viaggio come un'immersione a 360°, a volte sentirsi esattamente come a casa. L'hotel del futuro non ostacola ma aiuta nella customizzazione del viaggio, nella creazione di reti di connessione culturale e territoriale e incentivando il cliente a far riferimento alla comunità locale. Le parole d'ordine sono agevolazione negli spostamenti, nella comunicazione e anticipazione proattiva.



Versilia Golf Resort Forte Dei Marmi, Tuscany
progetto di Global Planning Architecture



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

Il leasing con i suoi andamenti del primo semestre 2021 certifica la ripresa economica in campo industriale e la fiducia delle imprese sul futuro della nostra economia

Il finanziamento leasing, specialmente quello strumentale, è la spia che testimonia concretamente le aspettative dei nostri imprenditori che investono in attrezzature produttive e quindi dimostrano di credere nelle aspettative di sviluppo e di crescita della produzione, del fatturato e di conseguenza dei livelli occupazionali nell'industria e negli altri comparti produttivi. Gli indici non solo vanno meglio rispetto al corrispondente periodo dell'anno 2020, ma superano – e questo è il segnale più importante – i dati pre-Covid del 2019 almeno per alcuni settori e segmenti significativi. Il mercato del leasing e del noleggio a lungo

termine continua a vedere numeri e valori in crescita; nei primi sei mesi del 2021 registra un incremento del +39,2% nel numero dei contratti e del +48,4% nei volumi finanziati totalizzando circa 334 mila nuove stipule dal valore di oltre 14,5 mld di euro. Le principali variabili macroeconomiche mostrano come l'Italia stia vivendo una ripartenza più rapida del previsto, il PIL italiano è in deciso recupero e supera le attese, gli indicatori dell'industria mostrano un importante consolidamento del settore e, oltre alla ripartenza dei servizi, si osserva un marcato aumento dell'indice composito del clima di fiducia dei consumatori e delle imprese.



La copertina di To Lease 2021, il Rapporto Annuale Assilea con i dati 2020-21

Quest'ultimo, secondo i dati ISTAT, vede un miglioramento della fiducia nel settore della manifattura e soprattutto in quello dei servizi. Il lease è uno strumento fortemente correlato alle dinamiche macroeconomiche e, anche grazie alla buona performance di esse, vede raggiungere i livelli pre-Covid, seppur con dinamiche diverse a seconda dei comparti merceologici. Il settore dell'Automotive pre-

senta crescite a due cifre per tutti i sotto-comparti; complessivamente vede aumentare, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, sia il numero sia il valore delle immatricolazioni (rispettivamente +48,1% e +54,5%) e sfiora i volumi del 2019. Grazie alla forte spinta della misura agevolativa Nuova Sabatini, rifinanziata di recente per sostenere gli investimenti produttivi delle PMI, il leasing di Beni Strumentali mostra un importante aumento soprattutto con riferimento alla formula del leasing finanziario (+55,7% nel valore dei nuovi contratti stipulati nel comparto). Seppur su volumi ancora più contenuti rispetto ai livelli pre-Covid, il leasing Immobiliare prosegue la sua ripresa registrando una crescita del +13,9% nel numero e del +19,1% nel valore. Il comparto delle Energie Rinnovabili, dopo anni di dinamiche in flessione, ha visto una nuova vivacità a partire dal 2021: nei primi sei mesi dell'anno in corso ha raggiunto circa 41 milioni di euro di finanziamenti in leasing

e ha raddoppiato numeri e valori rispetto allo stesso periodo del 2019.

Guardando al comparto Strumentale si conferma la dinamica già osservata nei mesi precedenti: il leasing finanziario traina la ripresa del comparto e mostra valori più elevati rispetto allo stesso periodo del 2020 e del 2019. La crescita è generalizzata in tutte le fasce d'importo e si osservano gli incrementi

maggiori per i contratti con importi intermedi (+87,3% nella fascia d'importo compresa tra 50.000 euro e 0,5 mln di euro e +67,8% per i contratti con importo superiore a 0,5 mln di euro e inferiore a 2,5 mln di euro).

Nel settore dell'Auto si osservano trend positivi con tassi di crescita per tutti i segmenti; in particolare, le Autovetture in NLT (+73,7% in valore) e i veicoli industriali in leasing (+60,7% in valore) mostrano le dinamiche migliori rispetto ai primi sei mesi del 2020. Inoltre, tali

segmenti superano i livelli dello stipulato lease registrato a giugno 2019. Per quanto riguarda il comparto Immobiliare si evidenzia una dinamica positiva in tutte le fasce d'importo. Nel sotto comparto "costruito" oltre i 2,5 mln di euro si rileva un importante aumento in valore del +59%. Anche nel segmento "da costruire" la crescita più significativa si registra per la fascia più popolata dei "big ticket" con il +12,9%. I riferimenti, che dovranno ovviamente trovare conferma nella seconda metà dell'anno in

Stipulato leasing gennaio-giugno 2021

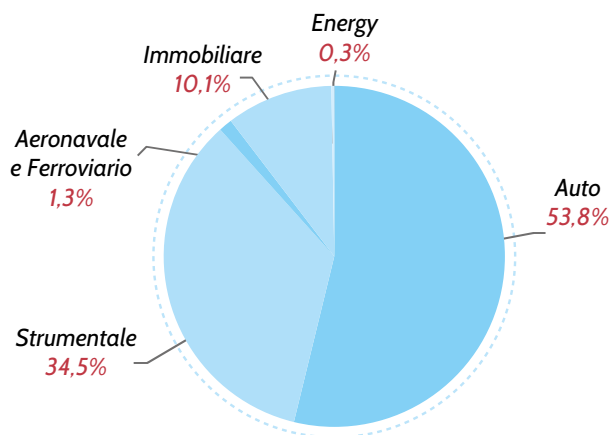
STIPULATO LEASING GENNAIO-GIUGNO 2021	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	37.763	1.573.097	24,8%	27,0%
Autovetture NLT*	152.259	4.043.477	59,4%	73,7%
Veicoli commerciali in leasing*	16.033	576.988	18,3%	23,2%
Veicoli commerciali NLT*	18.003	376.363	47,4%	50,4%
Veicoli Industriali	11.996	1.247.667	51,9%	60,7%
AUTO	236.054	7.817.592	48,1%	54,5%
Strumentale finanziario	55.279	4.440.315	51,1%	72,1%
Strumentale operativo	40.436	575.838	-3,6%	-10,3%
STRUMENTALE	95.715	5.016.153	21,9%	55,7%
AERONAVALE E FERROVIARIO	174	186.091	-14,3%	-28,7%
Immobiliare costruito	1.260	857.170	15,8%	26,9%
Immobiliare da costruire	324	610.099	6,9%	9,6%
IMMOBILIARE	1.584	1.467.269	13,9%	19,1%
ENERGY	60	40.726	81,8%	254,6%
TOTALE GENERALE	333.587	14.527.831	39,2%	48,4%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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

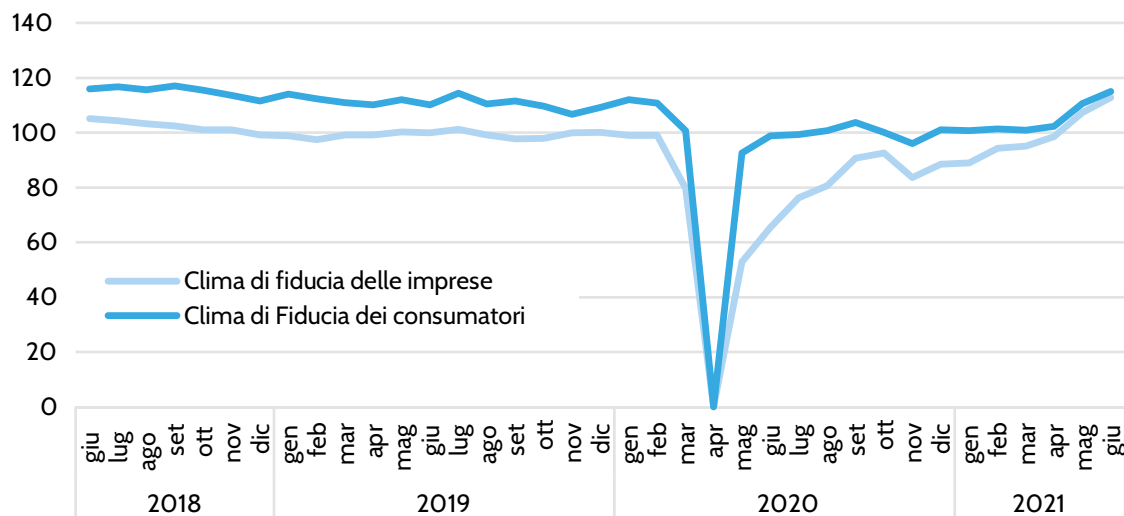
corso, ci confermano la validità del leasing quale strumento finanziario prociclico, che accompagnerà cioè gli investimenti che sono la premessa e il vero valore che attesta aspettative reali di sviluppo e di crescita economica complessiva. Le banche in generale e le società di leasing in particolare devono assecondare con intelligente disponibilità queste tendenze positive perché le aziende realizzino compiutamente (anche grazie alla legge Sabatini rifinanziata e alle misure agevolative previste dall'industria 4.0) i propri programmi di investimento per aiutare una crescita del PIL nazionale ragionevolmente oltre le attese del +5% a fine anno. <

Ripartizione per comparto (valori di stipulato)



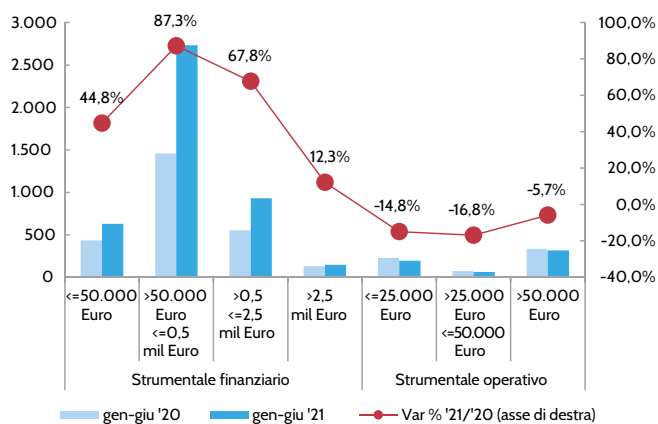
Fonte: Assilea.

Fiducia delle imprese e dei consumatori (indici destagionalizzati base 2010 = 100)

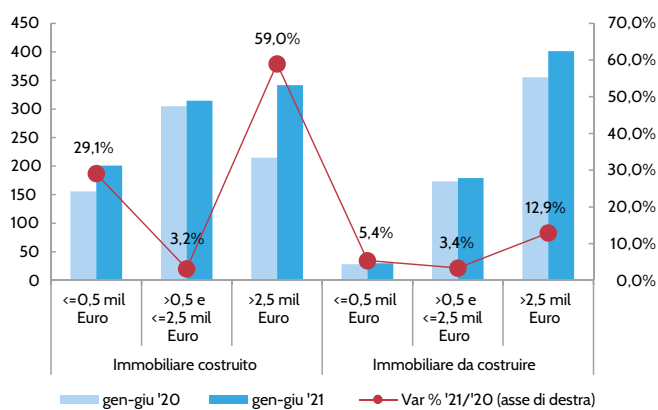


Fonte: Assilea. Elaborazione su dati Istat.

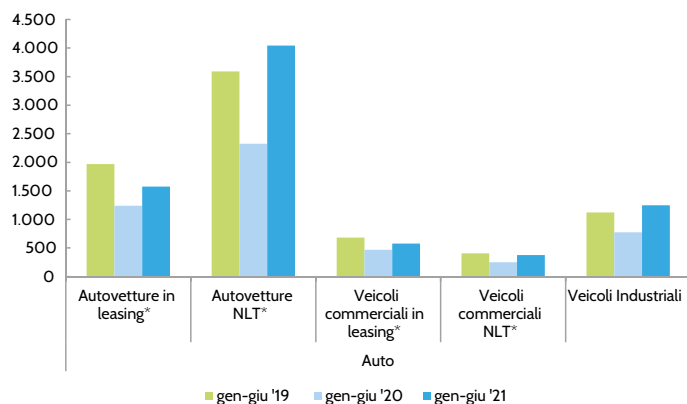
Stipulato leasing strumentale (€ m)



Stipulato leasing immobiliare (€ m)



Stipulato leasing auto (€ m)



* elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Fonte: Assilea.



CHRISTIAN DOMINICI



CREDITI IVA

FINANZA
D'IMPRESA

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

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

www.christiandominici.it

Christian Dominici SpA - Via San Vittore 7 - 20123 Milano   

OAM 484

Il factoring una risposta finanziaria al fabbisogno di capitale circolante delle imprese

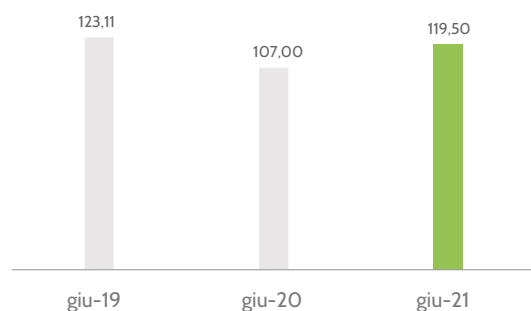
Al 30 giugno 2021 l'andamento risulta molto positivo



Un transato di 119,5 miliardi è il flusso lordo registrato da **Assifact** (la Confindustria del factoring) dal 1 gennaio 2021. La crescita pari a +11,68 sull'anno precedente testimonia la ripresa del fatturato e quindi del PIL Italia nel corso di questo semestre appena concluso. L'outstanding cifra 57.721,723 con un pro solvendo pari al 26% e un pro soluto pari al 74% per 42.793.759,00 mentre ammonta all'11% del totale il turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance. È vero che le imprese che ricorrono al factoring ricercano soprattutto un finanziamento aggiuntivo, dato che esso consente per lo più di soddisfare croniche esigenze di Fondi? Velocità e sicurezza dei tempi di erogazione dei fondi, garanzia del buon fine dei crediti dell'impresa e contributo alla gestione dei crediti sono i

principali vantaggi del factoring apprezzati dalla clientela. Sono questi i principali elementi di soddisfazione indicati dalle imprese clienti che mostrano un livello di apprezzamento del rapporto di factoring più che adeguato nella maggior parte dei casi. Dal punto di vista finanziario, in particolare, il factoring consente principalmente di ottimizzare la programmazione degli incassi. Altre funzioni svolte dal factoring sono la copertura di necessità di Fondi (in particolare per le imprese di dimensioni minori), e il supporto alla crescita del fatturato. Il factoring è comunque un servizio con elevato grado di personalizzazione, in relazione alle caratteristiche ed alle esigenze manifestate dalla clientela. La speranza fondata è che questi dati si consolidino positivamente, contribuendo ad una crescita del PIL a fine anno superiore al 5% atteso. <

Highlights



Turnover

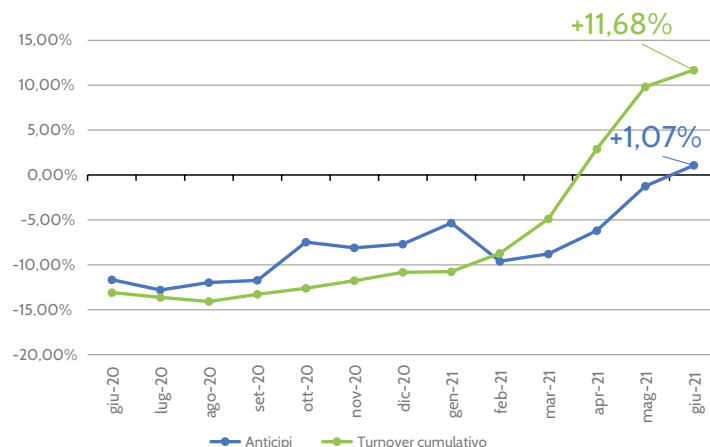
(flusso lordo dal 1 gennaio)

€119,5 mld

+11,68% su anno precedente

Trend turnover cumulativo e anticipi

ultimi 13 mesi (Var. % su anno precedente)



Il mercato del factoring in sintesi

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo¹	119.498.869		11,68%
Pro solvendo	24.960.480	21%	
Pro soluto	94.538.389	79%	
Outstanding	57.721.763		3,62%
Pro solvendo	14.928.004	26%	
Pro soluto	42.793.759	74%	
Anticipi e corrispettivi pagati	45.100.718		1,07%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	12.644.084	11%	

Dati in migliaia di euro e in percentuale. Fonte: dati forniti mensilmente da Associati Assifact



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

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



I Paesi della crescita. Al di là del mare

di Mario Sabato
Financial & International Consultant

Quarta parte



Far crescere le imprese italiane all'estero



La realtà internazionale evidenzia in modo sempre più palese il dipanarsi di un processo di globalizzazione dei mercati che investe tutte le aree economiche mondiali ed

in particolare quelle più valide in termini di risorse da utilizzare o crescita demografica promettente quali futuri consumatori.

Abbiamo precedentemente analizzato le potenzialità di business con quattro Paesi esteri di cui la Libia solo in chiave prospettica, a beneficio delle aziende italiane *internationally oriented*. L'economia italiana si presenta da tempo inserita nello scenario internazionale

attraverso l'intenso intercambio delle imprese con l'estero, per la maggioranza del segmento Corporate e non di quello PMI. Queste ultime in particolare non sono spesso sostenute da politiche commerciali capaci di contrastare le frequenti fluttuazioni della domanda internazionale influenzata da concorrenza e dazi doganali penalizzanti.

Le più recenti previsioni del Fondo Monetario Internazionale indicano un rallentamento globale degli scambi e della crescita economica mondiale, salvo tuttavia che per determinati Paesi del continente africano.

L'economia italiana vive fasi di intensa riorganizzazione del ciclo industriale cui va aggiunta la ricerca di un modello di fabbisogno finan-



ziario che non persegua solo il raggiungimento del punto di equilibrio, ma si ponga come stimolatore della crescita stessa.

Per conseguire quindi i risultati economici auspicati, ecco la necessità di ricercare forme di penetrazione stabili su determinati mercati esteri di sbocco del *made in Italy*. Per conseguire tali obiettivi primari, gli operatori economici hanno quindi sempre più bisogno di servizi tecnici qualificati, supporti informativi orientati specificatamente all'operatività internazionale tali da consentire il pieno sfruttamento delle opportunità offerte dai processi di integrazione economica, peraltro già avviata da tempo nei tre dei quattro Paesi analizzati in precedenza. Tra le strutture per vocazione più vicine alle imprese industriali e commerciali nel sostegno alle attività internazionali, da sempre le banche giocano un ruolo primario. Ma vi è di più: la gamma dei prodotti bancari disponibili per le imprese a vocazione internazionale si presenta

oggi molto più ampia rispetto solo ad alcuni anni fa ed interessa ovviamente sia la sfera delle problematiche commerciali sia quella dei fabbisogni finanziari, siano essi da soddisfare con il ricorso alla finanza tradizionale ovvero a quella *sharja compliant* anche attraverso unità operative (*full branches* oppure *subsidiaries*) di banche italiane dislocate all'estero, specie nei Paesi arabi del Golfo o in Egitto.

Far crescere le imprese Italiane in campo internazionale significa quindi attuare una ricerca costante dell'interlocutore bancario "giusto" poiché più qualificato ed in grado di fornire assistenza transnazionale, garantendo una prestazione di prodotti, servizi e relazioni davvero ad elevato valore aggiunto.

La scelta di operare con banche qualificate e competenti, con un brand vincente su determinati mercati internazionali (prescindendo dalle dimensioni della banca) è tesa al riconoscimento delle funzioni imprenditoriali e dei



progetti d'impresa, contribuendo spesso al loro sviluppo mediante l'offerta professionale e consulenziale *tailor made*.

Da notare che alcune analisi di mercato hanno evidenziato che le aziende italiane che pensano alla delocalizzazione all'estero o che hanno il loro business centrato sull'import-export sono più propense all'utilizzo del Cloud, dove si può trovare innovazione dirompente e trasformazione digitale, basi queste per l'utilizzo complementare di banche partner anche non italiane, altamente valide in termini di offerta servizi. Infatti il presidio dei mercati internazionali al servizio della crescita operativa e dimensionale di aziende italiane, passa per banche di relazione, il cui brand sia ben accolto in campo internazionale.

Riconducendo ora il discorso ai quattro Paesi esteri del continente africano (Marocco, Egitto, Ghana e Libia) in Italia è operativa una sola banca a capitale misto italiano ed arabo ed

è la Banca Ubae Spa, con sede a Roma e filiale a Milano, che svolge l'attività di *whole sale banking* oltre al factoring domestico ed internazionale; in pratica un segmento di business inusuale nel panorama italiano, in quanto non ha clientela e servizi retail, ed è attiva solo per la clientela corporate.

La maggioranza del capitale sociale di tale banca, costituita a Roma nel 1972, è detenuto dalla Libyan Foreign Bank, Tripoli, con una quota minoritaria in mano a due banche marocchine. Proprio per tale presenza araba al suo capitale sociale e all'elevata professionalità dimostrata nei suoi 47 anni di storia, la Banca Ubae rappresenta un partner bancario privilegiato per le aziende *internationally oriented* nei citati Paesi esteri, nel mondo arabo in generale ma anche *worldwide*.

Risulta all'estensore di questo articolo che le lettere di credito per l'export italiano in Libia (in questo momento storico un rischio "Paese

difficile” nel continente africano da smarcare a motivo di esistenti ragioni politiche ed economiche incerte) – siano invece ben accettate e “confermate” dalla Banca Ubae; quest’ultima rappresenta quindi un insostituibile terminale bancario di tutte indistintamente le banche commerciali in Libia, per le loro operazioni internazionali in EU e *worldwide*.

Ma vi è di più nel senso che molte banche italiane utilizzano proprio la Banca Ubae per operazioni da concludere nel continente africano per conto della propria clientela, in ciò riconoscendo il valore aggiunto del brand dell’unica banca italiana, come abbiamo visto, a capitale misto italiano ed arabo costituita in Italia.

Far crescere le aziende italiane all’estero significa anche ricordare alle medesime l’opportunità esistente di ottenere incassi sicuri tramite assicurazione del portafoglio crediti oppure avere accesso a finanziamenti agevolati anche in conto capitale sociale o garanzie contro i rischi di natura politica ed ancora: ottenere un contributo in conto interessi su sconti pro soluto di titoli di credito emessi dall’acquirente estero, smobilizzare i propri crediti (factoring) e quindi ottenere maggiori risorse finanziarie da dedicare al solo business, ottenere prestiti obbligazionari o finanza alternativa, ovvero linee di credito a supporto dell’internazionalizzazione.

Ragionando in termini di business internazionale, il perseguimento ed il mantenimento di un cauto e dinamico equilibrio tra i flussi

di cassa in entrata e quelli in uscita è la condizione essenziale per la sopravvivenza e lo sviluppo dell’impresa: quindi costi contenuti come *must* e Paesi vicini e non lontani geograficamente costituiscono passi fondamentali per la programmazione del lavoro con l’estero specie per le PMI.

La sfida consisterà quindi nel coniugare, come sempre nell’impresa, la convenienza finanziaria (dimensione e tempestività delle fonti) con l’economicità della struttura finanziaria (costo delle medesime fonti). In ultima analisi il tema del rischio di mercato estero diventa sempre più forte e tale per cui le imprese italiane che appaiono solide per queste nuove sfide, possono entrare in crisi se non pongono la necessaria attenzione alla dinamica del settore in cui operano. Si dovranno quindi predisporre business plan con orientamento allo specifico mercato internazionale, e conseguenti strategie competitive e di posizionamento competitivo se si vorrà cavalcare la dinamicità del mercato di riferimento e soprattutto la concorrenza. Tutto ciò nell’ambito del consueto monitoraggio della catena del valore tipica del settore di appartenenza in stretta sinergia con la banca di riferimento in una vera ottica di *fi-li-er*, se l’azienda esportatrice o delocalizzatrice all’estero “sta bene” anche la banca avrà i suoi benefici con la messa a disposizione in primis di linee di credito e servizi vari atti al fabbisogno aziendale complessivo del momento.

(4 - *fine*)

Le prime tre parti sono state pubblicate su Leasing Magazine 5-7/2021.

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**



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

Alcuni temi in ordine alla possibile crescita economica del PIL (a fine anno) anche oltre il 5% previsto

Gli incentivi per le imprese che investono e i crediti “deteriorati” delle aziende che possono frenarne la sopravvivenza e lo sviluppo e vanno salvaguardate



ra gli incentivi per le imprese derivanti dal PNRR vogliamo segnalare i crediti di imposta delle imprese che investono nella transizione digitale, il supporto alla internazionalizzazione delle PMI, la riforma del sistema della proprietà industriale, l'istituzione del fondo di garanzia dedicata al settore turistico, gli incentivi fiscali per incrementare l'efficienza energetica (specialmente rivenienti da energie “rinnovabili”). Queste sono le principali forme di sostegno alle imprese varate dall'Ecofin nel mese di luglio.

Ora vediamo più in particolare gli incentivi per le aziende del “piano Italia domani” ed il piano di transizione 4.0. Il piano Italia domani prevede incentivi per diversi settori. Si tratta di un piano molto ambizioso che potrà fare affidamento sui 191,5 miliardi di euro finanziati tramite il disposto del PRRF, uno dei due strumenti del **Next Generation UE, miliardi che dovranno essere impiegati da subito (2021-2026)**; di questo importo **68,9 miliardi sono sovvenzioni a fondo perduto**. Fra gli incentivi appare fondamentale anche il **Piano di transizione 4.0, che dispone di 4,48 miliardi**

di euro sulla digitalizzazione innovazione e competitività nel sistema produttivo. Questo piano prevede due obiettivi fondamentali: stimolare gli investimenti privati (con evidenti risorse aggiuntive finanziate dalle aziende anche tramite il sistema bancario) e dare stabilità e certezze alle imprese con misure che hanno effetto dal 2020 fino al 2023.

Tutto questo impianto vale in positivo per aiutare la crescita economica per poter recuperare i danni della stagione Covid e a pilastare una struttura produttiva e occupazionale diversa e migliore del nostro tessuto che appartiene al più recente passato.

Altro tema importante è rappresentato, di converso, dalle imprese che sono in difficoltà finanziarie, ma si trovano nelle potenziali condizioni di poter restare sul mercato contribuendo positivamente anch'esse alla tenuta e alla crescita del PIL e della occupazione.

Vediamo ora di analizzare dunque il cosiddetto "credito deteriorato" e la possibilità di una gestione "attiva" dello stesso. Si tratta della valutazione degli UTP, per poter dare una via di uscita "in bonis" alle imprese che hanno subito la crisi, ma presentano tuttavia ancora concretamente una possibilità di sopravvivenza. Nel 2020/2021 infatti le aziende private hanno goduto di una boccata di ossigeno, dal punto di vista finanziario, ma il pericolo degli asset deteriorati appare in realtà molto prossimo. L'esperienza maturata nel post crisi finanziaria globale, che tutti ben ricordiamo, tornerà sicuramente utile. All'orizzonte si presenta infatti una nuova impennata dei crediti deteriorati ed il mercato si attrezza a gestire questa emergenza con competenze e professionalità che nel 2009/2010 non erano così sviluppate. Nel corso del 2021 la crisi pandemica è stata affrontata infatti, come ben sappiamo, con



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, Fernando Cruz, Michela Di Renzo, Giuliano Azzinari, Adolfo Lippi, Mario Sabato, Umberto Sereni

Fotografie: © Givaga, KikoStock, Myvector, sittinan, tiero, Tierney / Adobe Stock; Archivio Indigobild; Assilea; G.A. Service; Global Planning Architecture

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

anestetici giuridici: moratorie sui debiti, ristori e rinvii delle scadenze fiscali. Le imprese complessivamente hanno potuto così utilizzare strumenti eccezionali per affrontare la crisi da Covid e il calo dei consumi. L'intervento dello Stato è destinato tuttavia inevitabilmente a venir meno al ritorno alla normalità, che auspichiamo sopraggiunga quanto prima. Ci sono dunque ragioni, da questo punto di vista, per prepararci ad una nuova situazione di "allarme finanziario". Ci potranno essere infatti situazioni di difficoltà anche se il mercato del credito è più preparato di dieci anni fa a gestirle. Studi recenti di KPMG e di Prelios (una piattaforma specializzata) lo confermano. Nel 2020 le transazioni dei crediti deteriorati sono diminuite indicando che l'attenzione si è spostata dagli NPL agli UTP, esposizioni cioè che presentano ancora buone possibilità di recupero. Mentre con gli NPL si entra notoriamente in un mondo per buona parte legato al sistema giudiziario, che purtroppo non funziona benissimo (i tribunali civili come noto sono ingolfati dalle procedure di esecuzione specialmente immobiliari) nel caso degli UTP invece i debitori sono aziende ancora attive sul mercato che possono continuare a produrre e fatturare ed hanno a volte anche margini di crescita. In questo particolare scenario chi gestisce i crediti è chiamato a seguire dunque un approccio non semplicemente liquidatorio, ma istruttorio. Fra l'altro occorre ricordare che per queste aziende comunque contabilizzate a "contenzioso" dal sistema non sono disponibili, purtroppo, finanziamenti garantiti dallo Stato e moratorie... In questo quadro bisognerà, cosa non certo facile e scontata, attrarre anche la



presenza necessaria di Fondi Comuni, Sicav ed altri prodotti di investimento con orizzonte temporale a medio lungo termine per recuperare risorse indispensabili.

Concludendo questo ragionamento, la fondata speranza è che coniugando gli impegni e le possibilità delle aziende in "via di sviluppo" con quelle comunque che possono essere salvaguardate in ottica di conservazione attiva si possa ragionevolmente pensare ed agire per portare risultati complementari allo sviluppo economico del nostro Paese. Superare il 5% della crescita del PIL al 31 dicembre 2021 con i benefici attesi in termini non solo di crescita di produzione, fatturato e utili, ma anche di occupazione rappresenterebbe infatti la premessa per un futuro di maggior benessere sociale necessario oltretutto per competere come Italia nel contesto europeo e internazionale.

Gianfranco Antognoli



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

i Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
maturo e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

Il professionista dell'immobiliare da tempo è solo un consulente globale



Nel settore dell'investimento immobiliare, sono ormai da tempo emerse figure professionali che devono necessariamente avere caratteristiche e competenze molto precise in tutti i diversi ambiti che riguardano l'intermediazione – dal responsabile investimenti al “Property Manager”, al professionista del “Real Estate Financing”.

Le figure professionali del settore immobiliare sono diverse e variegate, a testimonianza che il mercato riserva ancora opportunità interessanti per chi ha i numeri giusti.

Il professionista per eccellenza nel Real Estate è l'**Agente e Consulente immobiliare**, che offre assistenza a 360 gradi anche per la gestione di patrimoni immobiliari, oltre che per la compravendita, che resta comunque la sua attività più importante. Questo è l'obiettivo del nuovo

ed evoluto “Professionista dell'immobiliare”, che con un pacchetto globale di servizi a elevata professionalità diventa l'interlocutore essenziale per i clienti, persone fisiche e/o enti, che rientrano in alcune significative fasce di patrimonio immobiliare che spesso si colloca al di sopra del minimo di 500.000 euro.

La qualità della prudenza Sicuramente il know-how di settore la professionalità, la serietà, la trasparenza e, ultima ma non meno importante, la prudenza, sono gli aspetti qualitativi che si trovano nella figura del professionista del Real Estate serio e capace di offrire i migliori servizi non solo di intermediazione immobiliare ma anche di consulenza relativamente a tutti gli aspetti della contrattazione: dalla commerciabilità del bene immobile, alla fiscalità immobiliare, fino

alla ormai indispensabile consulenza giuridica e legale.

Ma non è tutto: di grande importanza sono infatti gli “studi di fattibilità” relativi alle operazioni immobiliari, l’analisi globale, gli investitori, gli inventari analitici e tecnici, la cosiddetta *Due Diligence* globale, relativa anche all’ambiente e a tutti gli impianti. Questi sono servizi ad **elevato contenuto**, richiesti molto spesso anche dagli istituti bancari nell’interesse di clienti particolari.

Altre prestazioni professionali sono anche offerte nei suggerimenti relativi alle varie opportunità di finanziamento e alla loro ottimizzazione, nelle regole per investire in immobili anche utilizzando l’effetto della cosiddetta “leva finanziaria” per trovare l’occasione più adatta o l’agente giusto o sul comportamento più adeguato da tenere in situazioni di incertezza.

Consulenza a 360 gradi Si può così sintetizzare lo slogan del Real Estate, spaziando concretamente a tutto campo dal settore del residenziale, al ricettivo, agli uffici, agli immobili produttivi a quelli destinati comunque alla maggiore redditività.

L’investimento nel mattone è ormai storicizzato come classico, essenziale per la migliore difesa prudenziale dell’operazione che, oltre a una costante redditività con periodici flussi di cassa, incrementa sempre il proprio valore superando quello dell’inflazione.

I suggerimenti di questa nuova figura professionale sono rivolti anche all’ottimizzazione della scelta del conduttore e della sua affidabilità, con particolare riferimento agli investimenti immobiliari a reddito, dati quindi in locazione.

L’ubicazione del cespite immobiliare è sempre stata riferimento fondamentale nella valuta-



zione di fattibilità, ma oggi e da tempo, con la forte evoluzione urbanistica, determinare la giusta location comporta anche e necessariamente la conoscenza della normativa e le previsioni urbanistiche della zona stessa.

Nell'ottimizzazione relativa agli **investimenti immobiliari** o, meglio, agli **asset** immobiliari a reddito da dare in locazione, è importante puntare sulla qualità, cioè **immobili nuovi** e rispondenti alle **aspettative e alle esigenze** dei conduttori stessi, con redditività vicina al 6-7% ed eccezione dei cosiddetti Mall, i grandi Centri Commerciali, che vale la pena di richiedere solo se offrono rendimenti certi, con revolving vicini al 9%.

Le dinamiche del settore, le varie fasi cicliche, richiedono grande esperienza nella scelta dell'operazione immobiliare, ma comunque confermano in modo inequivocabile che il mattone è sempre una cassaforte, un investimento

sicuro anche oggi, magari diversificando in un'ottica di importazione, per esempio diversificando per tipologia e/o per localizzazione. Dalla recente statistica si può asserire che oltre il 55% degli investitori utilizza i consulenti immobiliari anche per la gestione del patrimonio, mentre circa il 25% si rivolge al Private banking. La consulenza e i servizi a elevato contenuto professionale nel Real Estate stanno maturando e si stanno sviluppando con la crescita della fiducia degli investitori.

La nuova figura del professionista del Real Estate sta dunque cercando di posizionarsi sempre più come player, fornitore di un sistema di servizi qualificati allo scopo di accrescere e fidelizzare la clientela verso la c.d. "cassaforte del mattone".

Armando Barsotti

Agente e consulente immobiliare





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.



Lease 2021: la nuova edizione del Salone del leasing e del noleggio in versione Hybrid



I 20 e 21 ottobre, a Milano, andrà in scena l'edizione 2021 del Salone del leasing e del noleggio, organizzato da **Newton Spa** in collaborazione con **Assilea** – Associazione Italiana Leasing, che si focalizzerà su Next Generation e implementazione del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. L'evento sarà fruibile sia dal vivo che in digitale.

Il Paese reagisce, l'economia riparte, il mondo delle imprese e del lavoro guarda al futuro per tutte le opportunità di questi due anni difficili. Anche il Salone del leasing e del noleggio si rinnova e, per l'edizione 2021, fa tesoro degli strumenti tecnologici divenuti di uso comune con Lease2021 Hybrid Edition, un palinsesto televisivo con sessione live in presenza, format digitale fruibile in streaming, contenuti dinamici, con l'obiettivo di fare cultura degli strumenti finanziari e creare valore.

L'edizione 2021 è dedicata alla Next Generation



e pone al centro del dibattito l'implementazione del PNRR e la crescita economica, che non può prescindere dal Lease, per il finanziamento alle imprese e alla Pubblica Amministrazione. L'andamento economico post-pandemia, la spinta dell'industria del leasing, la mobilità sostenibile, l'agricoltura 4.0, la digitalizzazione, oltre a tematiche di approfondimento tecnico come l'impatto delle moratorie e il nuovo leasing nautico, sono i principali temi di discussione. In apertura un'analisi sull'andamento della ripresa, fotografata anche grazie ai dati sugli investimenti delle imprese. <

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



Mobilità a noleggio e in sharing: presentata la 20sima edizione del Rapporto ANIASA

Nel 2020 crollano il breve termine
e l'auto condivisa, tiene il lungo termine,
flotta stabile sopra il milione di veicoli



L'associazione, che
all'interno di Confindustria
rappresenta il settore dei
servizi di mobilità, ha
presentato i dati e i trend
che evidenziano l'impatto
della pandemia sulla smart
mobility e gli scenari di
ripresa del mercato.

20

RAPPORTO

MOBILITY \ TOURISM \ CAR SHARING
COMPANY CAR \ DIGITAL AUTOMOTIVE

Il noleggio veicoli nel 2020 La crisi della domanda indotta dalla pandemia ha colpito duramente il noleggio veicoli. Dopo sette anni di continui record nelle immatricolazioni e nel fatturato, che lo hanno portato a rappresentare il 25% del mercato automotive, il 2020 ha segnato una brusca frenata. Si è passati dalle

520.000 immatricolazioni del 2019 (auto e veicoli commerciali) alle 355.000 dell'anno scorso, con un calo verticale del 32%. La pandemia ha inciso in modo diversificato sui differenti business della mobilità pay-per-use: sono crollate le attività di noleggio a breve termine e in sharing, ha ben tenuto il lungo termine.

Il crollo del breve termine Il breve termine è stato fortemente penalizzato dalla sostanziale scomparsa delle attività di viaggio e in particolare del turismo internazionale; quello nazionale, riattivatosi parzialmente nella breve parentesi estiva, e la sostanziale tenuta dei noleggi dei veicoli commerciali (grazie al boom dell'e-commerce e delle consegne a domicilio) non hanno compensato le pesanti

ANIASA si rafforza e cambia la denominazione: sharing mobility e digital automotive protagoniste dei nuovi scenari di mobilità

Guidare la transizione dalla proprietà all'uso dei veicoli, intercettando in anticipo i cambiamenti in atto nella mobilità cittadina, turistica e aziendale. Consolidare il ruolo di interlocutore di riferimento nel dibattito nazionale e per le strategie messe in campo dalle Istituzioni per accompagnare il nostro Paese verso una mobilità più sostenibile, smart e sicura. Risponde a questi obiettivi il progetto di rinnovo della governance di ANIASA, che ha portato al cambio dell'acronimo, ufficializzato oggi:

da Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici ad **Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, della Sharing mobility e dell'Automotive digital**.

«In Italia la mobilità», ha dichiarato **Massimiliano Archiapatti**, Presidente di ANIASA, «sta vivendo una fase di rapida evoluzione, destinata a stravolgere il nostro modo di muoverci e di spostare le merci. La pandemia sta accelerando questo cambiamento, spingendo sempre più italiani (aziende, privati e

perdite. Il calo del fatturato del 52% e il numero di noleggi diminuiti del 60% rispetto al 2019 sono lo specchio della crisi aeroportuale che ha visto una riduzione dei traffici del 72%. Gli operatori del rent-a-car stimano un ritorno ai livelli pre-pandemia solo nel 2023.

Car sharing fermato da restrizioni alla mobilità cittadina e telelavoro

Anche il car sharing ha subito un duro contraccolpo. A causa della forte riduzione della mobilità cittadina e del consistente ricorso al telelavoro, l'auto condivisa ha visto dimezzarsi i noleggi (da 13 a 6 milioni), con una conseguente riduzione della flotta veicoli a disposizione del 27%. Gli operatori stanno rimodulando la struttura dell'offerta, rispondendo in modo

efficace alle esigenze di maggiore sicurezza avvertite dalla clientela.

La crescita "frenata" del noleggio a lungo termine

Il noleggio a lungo termine, forte della parziale maggiore stabilità del proprio business basato prevalentemente su contratti pluriennali, non ha subito nell'immediato significativi contraccolpi sul versante dei ricavi (fatturato: +2% nel 2020), registrando una crescita delle sofferenze creditizie e una generale tendenza alle proroghe dei contratti in essere che ha provocato però una significativa riduzione di immatricolazioni del 25%. La flotta in circolazione è ulteriormente cresciuta, toccando quota 933mila veicoli (65mila dei quali noleggiati da clienti privati).

PA) ad utilizzare formule di pay-per-use mobility alternative alla proprietà del veicolo. Viviamo un momento storico di grandi opportunità in cui il nostro Paese può mettere realmente le basi per una rivoluzione della propria mobilità. L'auto condivisa e la telematica a bordo dei veicoli rappresentano due driver di questa svolta, in grado di rendere più sostenibili e sicure le nostre città».

Il cambio della denominazione dell'Associazione si inserisce in più ampio progetto di rinnovo

della governance implementato negli ultimi due anni anche con il supporto strategico del partner di respiro internazionale **The European House Ambrosetti** (primo Think Tank in Italia e tra i primi dieci in Europa), con l'obiettivo di rispondere in modo ancora più puntuale allo sviluppo del mercato, con particolare attenzione alle nuove generazioni, ai loro stili di vita e alle loro modalità di consumo, molto differenti da quelle conosciute finora.



Il primo trimestre 2021: trend stabile in attesa dell'uscita dal tunnel

Nel primo trimestre dell'anno in corso, l'andamento dei tre settori si è confermato in linea con il 2020: il breve termine con oltre il -60% dei noleggi (vs 2019), -67% delle immatricolazioni e una flotta ferma a 73mila veicoli; il giro d'affari del lungo termine è cresciuto rispetto al pre-pandemia, con una flotta aumentata del 7% e immatricolazioni solo in leggero calo (-1%); il car sharing ha registrato un -50% dei noleggi rispetto al 2019.

Il dato sopra riportato deve essere comunque letto considerando anche l'aumento dei risul-

tati del leasing finanziario per il settore targato, che al 30 giugno ha segnato un +54,5 rispetto al primo semestre dell'anno precedente.

Un'ulteriore tegola si è recentemente abbattuta sul settore, in particolare sul noleggio a breve termine: la crisi dei chip auto. Un fenomeno che ha ridotto il flusso di nuove vetture inserite in flotta per l'estate e che deve spingere quanti stanno ancora pianificando le proprie vacanze a prenotare per tempo le vetture di cui necessitano per raggiungere le località di villeggiatura, assicurandosi così la disponibilità del veicolo. <

PRINCIPE DI PIEMONTE



*your best events
in Tuscany*



La Responsabilità Condivisa

Una medicina per vincere la crisi



In un precedente intervento ho argomentato sulla necessità di un nuovo patto di sviluppo tra banca e impresa. Oggi continuiamo il nostro ragionamento su come concretamente poter contribuire ad un nuovo sviluppo possibile, durante e dopo la pandemia. In una situazione economica più che preoccupante per il nostro Paese, per il sistema aziende, per le ricadute occupazionali e sociali non bastano le misure, pur necessarie, a sostegno del credito con l'offerta della garanzia gratuita dello Stato (MCC E SACE) e le altre iniziative di "ristoro" del governo e della UE. Credo che la crisi pandemica offra spunti importanti oltre che per la neuroeconomia anche per un vero e proprio ripensamento "strutturale" del modo di porci tutti rispetto al mercato (imprese e banche) – (datori di lavoro e lavoratori dipendenti) – (sistema politico e istituzionale).

In buona sostanza occorre rivedere, concretamente e non solo a parole, il modo di pensare e soprattutto di agire: si deve fare tutti insieme, noi tecnici e tutti gli operatori per costruire (con i mattoncini del nostro operare) il nuovo edificio del paese Italia/Europa.

Occorre come sostenevo per la verità anche prima della "pandemia", che si cambi atteggiamento prima e operatività concreta

immediatamente dopo. È necessaria "una nuova stagione del dovere" della responsabilità sociale e solidale. Credo infatti che sia giunta l'ora di smetterla di scaricare la responsabilità delle cose che non vanno al governo, alla politica o più specificatamente ai sindacati, agli imprenditori, ai lavoratori imputando gli uni e gli altri senza "costrutto". Oggi si impone che tutti, tutti i protagonisti della vita economica e sociale e quindi tutti i cittadini "lavorino di più e meglio" e che senza mettere da parte la stagione dei diritti (acquisiti o da acquisire) prevalga un senso profondo dei nostri doveri a tutti i livelli. Un esempio illuminante lo Smart working che è come sappiamo una necessità ma anche una "moda". Conosciamo persone che lavorando da casa hanno aumentato di fatto le prestazioni orarie giornaliere da otto (come da contratto) fino a undici/dodici e soggetti che facevano lo stretto necessario prima e che ora fanno molto di più, ma altri che fanno molto meno di prima, anche rispetto ai normali obblighi contrattuali. Ora questo deve finire! Certo ci saranno i soliti "furbetti" ma una nuova società sana nei principi e nei comportamenti può risolvere questi problemi. Se i valori veri e condivisi del lavoro e delle aziende, diventeranno le linee guida del contributo da dare al nostro sistema Paese

(indipendentemente dal pensiero politico e sindacale a volte divenuti comodi alibi), ci potremo riprendere dalla crisi e dall'alto debito dello Stato, altrimenti saranno, credo guai ancora più seri per il nostro futuro.

La produttività, l'attaccamento alla azienda ed alle istituzioni (anche quelle locali che sono le più vicine e concretamente misurabili) sono la cartina di tornasole per misurare l'impegno e la motivazione di ognuno.

Abbiamo conosciuto una sana stagione dov'era possibile sicuramente e giusto rivendicare i diritti (delle donne, dei giovani, degli studenti,

degli operai): oggi la società deve riflettere da subito e bene sul suo nuovo essere di oggi e di domani per una nuova stagione della responsabilità condivisa.

Credo che sia necessario realizzare un cambiamento con "alti obiettivi" mobilitanti, in caso contrario il declino sarà inarrestabile e potrà, forse, qualcuno o qualche categoria salvarsi, ma solo nel breve termine perché a medio termine saremo tutti più poveri e sicuramente per colpa nostra e non per colpa degli altri.

Gianfranco Antognoli

Articolo pubblicato sul numero 1/2021 di Amici del cervello News, la rivista di Arno.



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

Il Mediterraneo-madre creò Europa



Il Mediterraneo è una madre, anzi una grande madre per l'Europa e quindi per la Toscana. È madre perché ha partorito straordinarie civiltà, basti pensare alle città marinare, da Pisa a Genova ad Amalfi, tutte coste che si affacciano sul Mediterraneo. Ma se così è, come trattiamo il mare? Direi male. Lo riempiamo di rifiuti, i pesci respirano e soffocano particelle di plastica, le navi scaricano pestilenze di nafta e metano, dilaga una balneazione scatenata e incontrollata. Ed il mare che fu di poeti, anche recenti, quali Shelley e D'Annunzio, chissà se lo conserveremo, non dico come madre ma come straordinaria bellezza della natura.

In un suo recente libro, *Canto per l'Europa*, lo scrittore Paolo Rumiz ha modo, ampiamente, di trattare del Mediterraneo. Vi riporta personaggi mitici quali Enea, Ulisse, lo stesso Gesù, lo stesso San Paolo, tutti intrigati dalle acque. E ne individua mirabilmente il sesso. Il mare è femmina, il mare è madre perché prolifico, perché mutevole, perché da lì nac-

que Venere la dea dell'amore, perché Giove, rapendo la bellissima Europa, la condusse via mare a Creta; e da lì nascemmo noi, i latini, gli etruschi, i galli, perfino i Germani che, da sempre, hanno sospirato, come gli angli, il Mediterraneo caldo, protettivo, espansivo che circondò le isole greche e le sognate Sicilia, Sardegna, Corsica, Palma di Maiorca. Sicché ogni bella stagione milioni di nordici sciamano sulle rive e ritrovano Europa e non più soltanto nebbie e ghiacci.

Ma se coltiviamo da secoli la terra, perché non coltiviamo il mare? Perché lo sfruttiamo, lo raschiamo, lo sventriamo, lo penetriamo, lo sciupiamo di luridi residui?

Perché la coltivazione del mare, del Mediterraneo, è un programma che ancora alcuna politica o amministrazione adotta. Sì, si fanno denunce sull'invasione della plastica e sul sudiciume che i fiumi scaricano. Ma mentre procede spedita l'attenzione al clima, poiché ne subiamo dolorose conseguenze, è ancora scarsa la cultura di progettazione del mare, come se questa antica e benefica madre potesse e dovesse curare da sola i mali che le procuriamo.

E c'è di peggio. Il mare che le migliaia e migliaia di profughi che evadono l'Africa traversano sui gommoni, via unica delle loro speranze, spesso inghiotte uomini, donne, bambini, corpi di una tragedia ahimè inascoltata. Non perché se ne cancelli la cronaca ma perché niente di concreto si fa per arginarla.

Coltivare il Mediterraneo? Certo si può e si deve. Tra poco tempo non si sarà più pesca, i pesci spariranno come sono spariti i coralli. Tra poco tempo la balneazione sarà impedita dall'oleosità dei combustibili straccati sulle marine. Tra poco tempo le suggestive spiagge, dipinti da pittori-poeti, verranno distrette dal cemento abitativo.

Finiranno, come ben scrive Rumiz «il tuono del mare di Alboran contro i faraglioni spagnoli a Est di Gibilterra, le litanie dei monaci dell'Athos davanti alle loro Madonne nere, l'eco dei temporali intrappolati nelle Bocche di Cattaro, il vento che sibila tra i ruderi della fortezza di Caprera, il silenzio delle correnti dello stretto di Messina...»

Chi veleggia il Tirreno o l'Adriatico, figli del Mediterraneo madre, non può non sentire i lamenti e il richiamo di un gran pezzo di natura che ogni giorno degrada. Allora, davvero, si ragiona su un'ampia azione di bonifica e di riconversione del mare. Altrimenti, presto, anche i cantieri che costituiscono il diporto avranno a soffrirne non essendo più salutare darsi alla vacanza. Che vacanza si può fare navigando tra chiazze di petrolio, cadaveri umani, pesci morti, tonnellate di sacchetti e bottiglie di plastica?

Per evitare il disastro torniamo quindi ad Omero, torniamo alle suggestioni della lettera-



tura dove navigazione e terre emergenti, onde improvvise e rocce adorate, ci fanno sognare un mare di leggende, un mare ricco di sorprese, di creature sorprendenti, di popoli e linguaggi incredibilmente vitali. Che il Mediterraneo madre, nei secoli, creò e fece sorgere. Che noi dobbiamo rispettare non solo perché lo usiamo per viaggiare, bagnarsi, commerciare, pescare, perché esso, con la terra Europa e il cielo stellato sopra di noi, costituisce il nostro essere, il nostro esistere, il nostro pensare, e che dovremo lasciare integro patrimonio, nel tempo, a coloro che verranno dopo.

*Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore, regista tv*

VIAREGGIO



CARNEVALE UNIVERSALE 2021

18 · 26 SETTEMBRE - 2 · 3 · 9 OTTOBRE



ilcarnevale.com



Estate 1921: D'Annunzio, De Ambris e Viani nella crisi italiana



Segnalo molto volentieri che verso la metà di maggio, la *Gazzetta di Parma*, quotidiano di onorata storia, ha dedicato una pagina ad una vicenda politica di cento anni fa che ebbe un'importanza cruciale per la storia di Lorenzo Viani.

Proprio per questa connessione è di un qualche interesse che se ne torni a parlare fornendo così spunti utili per la biografia del grande artista viareggino. La vicenda di cui si tratta è la candidatura di Alceste De Ambris alle elezioni politiche della primavera 1921. Una candidatura voluta da Gabriele D'Annunzio con l'intenzione di marcare la sua ostilità alla manovra di Mussolini che si era accordato con il capo del governo Giovanni Giolitti ed aveva portato il suo movimento nelle liste del Blocco Nazionale.

Per D'Annunzio-De Ambris quell'accordo, un vero e proprio *pactum sceleris*, valeva come la prova provata del tradimento perpetrato da Mussolini ai danni di Fiume quando, nel dicembre dell'anno prima, il futuro duce non aveva mosso un dito per difendere D'Annunzio che veniva attaccato per terra e per mare dalle truppe inviate da Giolitti. Era il Natale di sangue: furiosi combattimenti con morti e feriti e il bombardamento dalla nave da guerra "Andrea Doria", che colpiva il Palazzo del Governatore dove si trovava D'Annunzio, mettevano fine all'avventurosa

impresa dell'occupazione di Fiume. Il parto più valido di questa avventura, che realizzò per circa un anno il governo della poesia, i poeti finalmente legislatori del mondo, è rappresentato dalla Carta del Carnaro, la Costituzione che fissava i principi e le regole del nuovo ordinamento. Scritta da Alceste De Ambris, ed accolta integralmente da D'Annunzio che provvide a darle una fascinosa impronta letteraria, la Carta del Carnaro metteva a fondamento del nuovo Stato un complesso di principi di avanzata democrazia diretta, garantiva un elevato grado di protezione sociale, assicurava il rispetto dei diritti civili, equiparando uomini e donne, senza discriminazioni in fatto di culto, affidava effettivi poteri di autogoverno alle comunità locali e attribuiva funzioni dirigenti alle istituzioni dell'associazionismo dei lavoratori. Tra le tante Costituzioni che si davano i nuovi Stati sorti dopo il conflitto mondiale la Carta del Carnaro si distingueva per il pronunciato profilo ispirato dalla democrazia sociale. Era il capolavoro del suo autore, quell'Alceste De Ambris che poteva esibire una storia di vita interamente dedicata alla causa del movimento dei lavoratori. Originario della Lunigiana, verso la fine dell'Ottocento si era trasferito a Parma per gli studi universitari ed in quella città fece le prime esperienze politiche e letterarie condivise con altri giovani provenienti anch'essi dalla Lunigiana, primo fra tutti il pontremolese Luigi Campolonghi. Il loro nume ispiratore era il poeta Ceccardo Roc-

catagliata Ceccardi ed insieme si ritrovarono nella Repubblica d'Apua, il sodalizio che riunì gli ingegni della Lunigiana e della Versilia, mossi dalla volontà di "riformare il mondo". La sezione versiliese era ben rappresentata dall'avvocato Luigi Salvatori, guida del socialismo, e da Lorenzo Viani, agitato da furori anarchici.

Di questa Compagnia, la più straordinaria generazione maturata "fra l'Alpe e il Mare", Alceste De Ambris fu sicuramente la personalità più ricca come lo dimostra il suo curriculum. In Brasile, dove era riparato per sfuggire alla repressione seguita al Novantotto, si fece presto conoscere per le doti di organizzatore sindacale e di giornalista che gli meritavano l'apprezzamento dei lavoratori italiani, fino ad allora trattati come schiavi.

Quando tornava in Italia aveva subito modo di prendere servizio e di mettere in pratica l'esperienza fatta in Brasile. L'occasione propizia gli viene incontro proprio da Parma, la città del suo destino. Nell'ottobre del 1906 De Ambris era chiamato a prendere le redini di quella Camera del Lavoro e nel giro di pochi mesi la trasformava in una potente macchina da guerra. La sua direzione, in linea con gli orientamenti del sindacalismo rivoluzionario, imprimeva una svolta nella vicenda sociale della provincia di Parma. Dalle campagne, dove i proprietari erano abituati al più feroce dominio, alla città, dove si addensava una massa di povera gente disperata ed affamata, esplodeva una eruzione di agitazioni che segnalavano all'intera Italia la vigorosa riscossa guidata da De Ambris.

I proprietari non tardavano a prendere le contromosse ed allestivano un apparato di tipo militare, idoneo a sfidare i lavoratori sul loro terreno.

Era questa la genesi del 1908 parmense, rievocato dal film *Novecento* di Bernardo Bertolucci, quando per mesi le campagne parmensi e la città furono il teatro della più aspra guerra sociale fino ad allora combattuta in Italia. Il conflitto si svolgeva nella pingue provincia di Parma, ma i suoi riflessi si riverberavano su tutto il complesso della società nazionale. Alimentavano paure e speranze, accendevano entu-

siasmo, ma provocavano anche sgomento. Reazioni che dipendevano da come si guardava a Parma. Per un giovane, in preda ai più furiosi bollori rivoluzionari come lo era Lorenzo Viani, quanto succedeva a Parma era l'annuncio del più vasto e definitivo incendio al quale aveva affidato tutte le sue speranze. Che questa fosse la disposizione d'animo con la quale aveva guardato ai fatti di Parma Viani se lo ricordava ancora molto bene quando, venti anni più tardi, scriveva il romanzo autobiografico *Ritorno alla Patria* e sapeva raccontarlo con una carica emozionale non usurata dal tempo: «Gente dalla carnagione impolpa come gli stagni dove maceravano le canape, atta a uncinare le froge bollenti dei bovi, a imprigionare nelle strambe le zampe dei tori quando con gli occhi di bragia musavano le vitelle, che umiliata zappava, potava, sarchiava, faceva mannelli e covoni dei grani, cagliava il latte, lo condivideva di presame, che a tempo e luogo spalmava di cenere e pepe entro le forme e le centine, che accorava i porci e li strinava con la paglia e li raschiava con la coltella, un giorno si fermò, si accosciò e guardò con rabbia i raccolti e il bestiame. — Sciopero! O vincere o morire! Le strade diventarono fiumane nere, processioni d'ossessi s'incontravano sui crociali, le bandiere nere che sventolavano in testa ai cortei s'ammassavano tutte intorno al pioppo più alto. Apostoli, capitati nessuno sapeva di dove, i cui nomi erano ignorati, parlavano di una grande nuova: La terra a chi la coltiva. I visionari andavano da un paese all'altro traendo seco gli invasati. Le armi furono inastate contro la resurrezione dell'uomo. La mitraglia fé bollire la polvere delle vie insanguinate.»

Non ci si deve meravigliare se scopriamo che il giovane Lorenzo Viani, mosso da sì intenso richiamo, abbia deciso di portarsi a Parma per vivere l'esaltante temperie dei giorni della Storia. Ed era in quella Parma "magica" del 1908 che Viani faceva l'incontro con Alceste De Ambris e Filippo Corridoni che decise tanta della sua vita: «La sera di quel memorabile maggio che congiunse a me, per sempre, Filippo Corridoni, cenammo nell'Oltretorrente, in una bettola situata presso il famoso forte Macallè. Nella bettola che

ricordava un vecchio vagone di terza classe, impancati su la tavola stessa c'erano Michelino Bianchi, Tullio Masotti. Amilcare e Alceste De Ambris, Giuseppe Maia, Silvio Cervi, Ildebrando Cocconi, i Barni, insomma tutta una comitiva di cuori avventurosi.»

Dopo quei giorni dovranno passare tre anni prima che Viani ed Alceste De Ambris tornassero ad incontrarsi. Il loro nuovo incontro avviene a Parigi ed è procurato da Luigi Campolonghi. De Ambris è impegnato nella campagna contro la guerra di Libia ed è alla ricerca di collegamenti da mettere in campo per isolare quelle voci che a sinistra si erano dichiarate favorevoli alla guerra tripolina. Ha in mente una iniziativa ambiziosa per la quale gli serve l'arte di Viani: realizzare una pubblicazione che con testi e disegni esprima la ripulsa e la condanna della nuova guerra coloniale. I testi li avrebbe scritti De Ambris, per i disegni doveva provvedere Viani, che già si era fatto apprezzare da Campolonghi quando sulla rivista *La Fionda* fustigava i vizi e le ipocrisie dei potenti. Viani della fine del 1911 è un'anima in pena, è alla ricerca di una guida e di un ancoraggio. Li trova in Alceste De Ambris che lo sollecita a riprendere il posto nell'esercito della rivoluzione. Che l'incontro parigino appartenga ai giorni del destino Viani lo avverte già mentre vi partecipa. Di questa sensazione si ha convincente testimonianza nella lettera che si affretta a scrivere agli amici di Viareggio: «Miei cari amici Ieri è stata una giornata che solo a Parigi si può immaginare, un solo giorno è un anno della pigra vita da noi. All'alba a l'Hotel Bashomant ho trovato De Ambris il grande il sereno condottiero dalle apollinee forme, insieme abbiamo percorso tutto un lustro di vita; egli mi ha parlato di vari progetti buoni, fare gli uomini du jour in italiano ed io sarò l'illustratore, poi faremo degli album, a questo proposito stamattina andremo da Amilcare Cipriani e dopo domani da Octave Mirbeau.» Viene così rivelata la genesi dell'album *Alla gloria della guerra* pubblicato agli inizi del 1912 con disegni di Lorenzo Viani e testi di Alceste De Ambris. La pubblicazione riesce come una delle più efficaci iniziative della campagna contro la guerra di Libia e

da allora Viani si considera mobilitato a tempo pieno nell'azione guidata da Alceste De Ambris che punta a riunire tutta la frammentata galassia dell'opposizione sociale. Di questo suo progetto, che avrebbe portato alla costituzione dell'Unione Sindacale Italiana, il contraltare della CGdL, Viani era convinto partecipe e attivo promotore. Suoi disegni apparivano sui fogli del movimento da *L'Internazionale* di Parma alla *Bandiera Proletaria* di Mirandola ed era suo il disegno per il monumento che a Langhirano (Parma) veniva eretto per ricordare le vittime dell'eccidio compiuto dalle forze dell'ordine che avevano sparato ai dimostranti contro la guerra africana.

A Viareggio, dove è tornato dopo il viaggio parigino, è uno dei più validi collaboratori dell'anarchico Ovidio Canova impegnato nella ricostruzione di quella Camera del Lavoro, che indirizzava sulla linea dei sindacalisti di Parma. Per dare la rappresentazione simbolica di questa sua scelta di vita Viani stabilisce il suo studio-abitazione in uno stanzone della Camera del Lavoro viareggina, per la quale dipinge anche l'insegna che viene posta al suo ingresso. In questo periodo che vede una forte ripresa della conflittualità sociale-economica dell'area apuo-versiliese non c'è agitazione alla quale non intervenga, portandovi spesso la sua parola incandescente. Lo sappiamo presente ed attivo nello sciopero dell'Altissimo, condotto dai cavatori versiliesi che per la prima volta infliggono uno scacco al potente colosso Henreaux. Lo troviamo anche a Carrara dove corre a dare sostegno alla mobilitazione in difesa dell'organizzazione sindacale guidata dall'anarchico Alberto Meschi.

Questo suo attivismo gli procura un grande credito presso la centrale sindacalista di Parma che prende a considerarlo come uno dei più sicuri punti di riferimento per l'area della costa tirrenica. Il suo consenziente collegamento con le posizioni di Alceste De Ambris Viani lo manifesta quando sposa la sua dichiarazione sulla necessità della guerra contro gli Imperi Centrali. Guerra concepita come una "tragica necessità" per eliminare i baluardi della reazione e spianare le porte della rivoluzione. Posizione que-

sta che genera spaccature e lacerazioni nel campo sovversivo, ma che Viani approva e poi difende in mezzo a contrasti e risse, come succede quando a Viareggio viene Cesare Battisti a tenere un comizio interventista.

Della continuità dei suoi collegamenti con De Ambris, che in questi agitati frangenti di incerta definizione e comprensione agisce da sua guida politica, fa fede il partecipe articolo che *Il Rinnovamento*, rivista ideata e diretta da De Ambris, ospita in occasione della grande mostra che Lorenzo Viani tiene a Milano nella primavera del 1918. Lo firma Gian Capo, al secolo Giovanni Capodivacca, uno dei nomi di punta della rivista deambrisiana, che bada soprattutto a sottolineare la validità e la vitalità della scelta compiuta individuando nella guerra la levatrice del Liberato Mondo. Quell'articolo è di grande importanza per la biografia artistica di Viani perché contiene la segnalazione di un grande progetto che lo suggestiona: «Questo creatore vigoroso pensa ora ad una grande opera di celebrazione della plebe italica: il popolo prima della guerra; il soldato miracolato del Carso e delle battaglie isontine; l'operaio delle officine che è oggi l'ausiliario della guerra e che riaffermerà domani le virtù della nuova Italia.» Parole che se adeguatamente interpretate rivelano il progetto del monumento ai caduti che Viani realizzerà per la sua città.

Bene addentro all'orbita deambrisiana, Viani segue la sua guida quando decide di portarsi a Fiume per recare il suo contributo all'occupazione della città realizzata da D'Annunzio. Del Poeta-Comandante De Ambris condivide l'idea di fare di Fiume la prima base di un ben più vasto rinnovamento sociale e politico ispirato ai presupposti rigeneratori che erano nella scelta per la guerra. Con De Ambris a capo della segreteria del Comandante, l'avventura fiumana svolta a sinistra. Per quanto sia doverosa la massima prudenza nell'adoperare queste classificazioni, è da rimarcare che a D'Annunzio arrivi la solidarietà di importanti organizzazioni dei lavoratori. Prima fra tutte la potente Federazione dei Lavoratori del Mare del capitano Giulietti che ebbe modo di dare ripetute

dimostrazioni della sua dedizione alla causa di Fiume dannunziana. Tanto per non farci mancare nulla sarà sufficiente ricordare che Viareggio, con la sua marineria, rappresentava allora una delle più forti posizioni della Federazione ed infatti quando si trattò di compiere l'abbordaggio e la cattura della nave *Persia*, che con il suo carico prezioso venne dirottata a Fiume, Giulietti affidò la rischiosa impresa ai suoi organizzati viareggini. Che nessuno Viareggio se ne sia ricordato, pur in stagioni di sbornie gardoniane, la dice lunga su come da quelle parti vanno le cose della memoria e della storia.

Ma bando alle miserie, torniamo a De Ambris-Viani, 1920-1921. È da qui che siamo partiti ed è qui che si deve concludere questa incursione riparatoria e risarcitoria. A conferire alla candidatura De Ambris alle elezioni politiche del 1921 il crisma della genesi dannunziana, necessario a qualificarla nel suo più vero significato di opposizione a Mussolini, provvide, e non poteva essere altrimenti proprio il Poeta-Comandante. D'Annunzio volle affidare ad un testo diretto a De Ambris il suo messaggio d'investitura a candidato. Per quanto lo consentisse la prosa allusiva e iniziatica tipica del Poeta il messaggio si faceva bene intendere. Questo il suo attacco: «Mio caro compagno, mi piace che nella lotta di Parma il tuo nome di legionario sia solo. Eravamo soli nella notte carsica di Ronchi, ed eravamo soli nella notte fiumana di Natale: (...) È questo forse il solo segno e il solo esempio del più schietto stile di Fiume, in tanta enfiagione flatuosa di vanità e falsità contrapposte. Uomo vivo non ti sei lasciato legare con uomini morti dai Mezenzi elettorali. Con nari sagaci hai fiutato la morte per infezione nelle liste mezenziane di questa nostra bella Italia primaverile.»

Per i destinatari diretti e indiretti del messaggio ce n'era abbastanza per capire dove volesse parare il Poeta: l'accordo Mussolini-Giolitti, i Mezenzi elettorali, per cui era andato a scomodare un crudele re etrusco che infliggeva alle sue vittime il castigo di farle morire legate a un cadavere in putrefazione, era rappresentato nel segno della più abietta turpitudine,

dalla quale si era salvato soltanto Alceste De Ambris. Ma se poi qualche residua incertezza poteva rimanere provvedeva ancora D'Annunzio a chiarire il senso dell'intervento. E lo faceva quando indicava nei contadini, i martiri della trincea, i soli degni di governare. Ed il significato di quell'affermazione, nei giorni in cui il fascismo, la "schiavismo agrario" scatenava contro i lavoratori della terra la violenza omicida delle squadre armate, era di impossibile equivoco.

Il significato ed il valore "per il futuro" di quel messaggio veniva immediatamente compreso da Alceste De Ambris che decideva di usarlo come documento per la chiamata a raccolta delle disperse realtà del fiumanesimo in funzione della loro mobilitazione contro Mussolini e il suo movimento. Più che alle elezioni alle quali partecipa senza alcuna speranza di affermazione, De Ambris pensa al dopo e si attrezza per promuovere una più agguerrita resistenza all'avanzante esercito mussoliniano. Il messaggio gli serve come manifesto da divulgare ed è quando pensa alla sua realizzazione che si ricorda del precedente del 1912 e decide di rivolgersi a Lorenzo Viani perché accompagni il messaggio con una serie di illustrazioni, come aveva fatto con l'album *Alla gloria della guerra*. Viani veniva così riconvocato e rimesso al servizio attivo schierato sulla linea dell'asse D'Annunzio De Ambris. Sappiamo che l'artista viareggino si dedicò con impegno nel nuovo compito e già nella primavera del 1922 i disegni erano ultimati: sono sei xilografie di grande forza evocativa. Così le presenta il giornale dei sindacalisti di Parma: «La prima delle xilografie del Viani orna la copertina con la figura di una donna che allatta un bambino. La seconda rappresenta un falciatore che va con implacabile passo di giustiziero verso il suo destino oscuro. La terza xilografia è una terribile figurazione della fame. Nella quarta tavola lo xilografo ha scolpito una testa coronata di spine e di alloro impressa su di un sudario. Poi un'italica: due buoi al giogo guidati da un agricoltore possente. Chiude la serie una mistica figura di donna che coglie un fiore da un alto stelo a ricordo di quella meravigliosa stagione fiumana, che il Comandante



chiamò la quinta stagione del mondo, quando "il cardo bolscevico fioriva in rosa italiana".»

Insomma un condensato dell'immaginario fiumano che Viani e De Ambris inviavano a Gardone per sottoporlo al giudizio del Comandante. Il responso ripagava gli sforzi compiuti. Il 3 maggio D'Annunzio scriveva a Viani: «Mio caro Lorenzo Viani, ricevo il dono. Con quanta mistica forza è vulnerato il legno e come potentemente vive ed esprime e significa!» Pur sotto questi auspici il progetto deambrianiano, al pari delle sue iniziative tese a radunare lo schieramento dannunziano, non decollava ed allora Viani decideva di fare del messaggio e delle illustrazioni un'edizione di lusso di soltanto cento copie numerate, messe in vendita su prenotazione alla non modica cifra di 200 lire. La stampa era affidata alla tipografia Benedetti e Nicolai di Pescia. Sotto il titolo *Vogliamo vivere*, la sia può trovare nei Cataloghi delle più importanti biblioteche nazionali. Ma forse, proprio per suo valore ed il suo significato, meriterebbe una ristampa.

Umberto Sereni

Loro due

di Michela Di Renzo



Di solito vengono il sabato mattina. Io le vedo arrivare a braccetto dal fondo del corridoio, con gli occhiali da sole firmati identici a coprire la metà del volto, i capelli mesciati di biondo e raccolti sulla nuca, le scarpe a décolleté nere, i cappotti scuri dalla linea sobria, comprati nella migliore

boutique del Corso, i foulard di seta avvolti intorno al collo. Da lontano potrebbero sembrare sorelle tanto si assomigliano, ma io so che sono madre e figlia. Quella più giovane, la figlia, è lei che porta il mazzo di fiori. A volte sono rose, a volte anturium, a volte gladioli, otto, nove, dieci per volta, racchiusi in una sottile carta velina rosa e fermati con un elegante fiocco in tinta. È lei quella che li aggiusta con delicatezza nel vaso davanti alla tomba: quando i gambi sono troppo lunghi li taglia con un paio di forbicine che tira fuori dalla borsa, mentre la madre resta in piedi a guardare. Non si fermano a lungo, solo qualche minuto, il tempo di una preghiera pronunciata a voce bassa, con le mani giunte. Poi se ne vanno. Io le osservo con la coda dell'occhio mentre percorrono il corridoio in senso inverso finché non girano l'angolo e scompaiono. A volte mi chiedo se loro mi hanno mai notato, mentre mi appoggio al muro con le mani in tasca, nel mio giacchetto di pelle comprato al mercato, i miei jeans sdruciti, la sigaretta tra le labbra, mentre faccio finta di guardare la tomba di un perfetto sconosciuto tre metri più in là. E poi mi dico, no, loro di sicuro non si sono mai accorte di me, loro di sicuro non mi hanno mai visto. Chissà se si sono mai chieste chi è che ogni tanto lascia dei fiori accanto alla lapide, in basso, nell'angolo a destra, fiori di campo, margheritine, violette, ginestre, a volte persino rami di ortica, legati insieme da una mano maldestra con un filo di spago. Forse avranno pensato a un vecchio paziente, uno di quelli a cui il professor Panzieri, noto chirurgo, ha salvato la vita, oppure a un collega che a distanza di anni ancora lo ricorda. Ma di certo non hanno pensato a me, perché loro di me non si sono mai accorte, loro non mi hanno mai visto. Eppure io al cimitero ci capito spesso, alle ore più strane, d'estate e d'inverno. E guardando la figlia, quella più giovane, mi

è parso persino che abbia le gambe incurvate, proprio come le mie, quelle di cui mi vergogno così tanto che non ho mai indossato una gonna; e anche il mio stesso naso aquilino, quello che copro ogni giorno con un chilo di fard per farlo sembrare più dritto, ma che prima o poi mi devo rifare. Anche se lei nell'insieme è molto, ma molto, più bella. Poi un giorno ho deciso: «Ora le fermo prima che vadano via». E l'ho fatto.

Mi sono avvicinata con le mani in tasca perché non vedessero quanto tremavano e ho detto: «Scusate signore, mi volevo presentare, io sono Sonia». «Ci conosciamo?» ha chiesto la figlia guardandomi dall'alto in basso. Io lì per lì volevo inventare una storia, ma poi ho pensato ora basta, ne ho sentite troppe di balle da mia madre su come mai non avevo un padre che mi veniva a prendere a scuola, che faccio, ora comincio anche io? Allora ho risposto con una voce strozzata e tutto di un fiato: «Sonia, Sonia Burrini, mia mamma era segretaria in Chirurgia, vent'anni fa». Quella più vecchia si è avvicinata, si è tolta gli occhiali da sole, mi ha squadrato per bene, in lungo e in largo, studiando per qualche secondo il mio naso, e poi ha risposto: «Ma senti». La giovane invece ha distolto lo sguardo aggiustandosi il foulard di seta firmato. Io all'improvviso ho avvertito una grande stanchezza, come quando a ginnastica correvo più veloce di tutte, ma dopo mi dovevo sdraiare per terra tanto ero fiacca. Loro due hanno ripreso le loro cose con calma e se ne sono andate, senza nemmeno un saluto. Ma io sabato prossimo qui ci ritorno.



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 Areteatro. 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