

ANNO V N. 5

MAGAZINE

Leasing

Time

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



Giuliano Azzinari
Architetto e Founder



Giorgio Toschi
CDP e Consiglio di Stato



Fausto Galmarini
Assifact • EUF

La luce. Chi legge vola alto e vede più lontano

L'imprenditoria italiana è il faro per il futuro



postatarget
magazine

CENTRO/00726/05.2018
DAL 09/05/2018

Posteitaliane

Soluzioni a portata di mano



GRANDANGOLO - ph Jamoon028/Freeptik



TREBI Generalconsult
Full Service Software

SOFTWARE FINANZIARIO E CONSULENZA

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.trebi.it

CONTENUTI

MAGAZINE

Finanza
S
E
G
L

4 | EDITORIALE

La luce. Chi legge vola alto e vede più lontano

7 | OSSERVATORIO

Guardia di Finanza: sottoscritti protocolli d'intesa con Cassa Depositi e Prestiti e Ragioneria Generale dello Stato

10 | INNOVAZIONE

La luce è architettura

13 | NAUTICA

Numeri e prospettive del mercato dell'industria nautica italiana

18 | FILIERA

Busti Formaggi Spa continua la sua storia di successo

21 | ESPERIENZE

La pianificazione nell'internazionalizzazione del business delle imprese (terza parte)

25 | CREDITO

NPE, le prossime sfide dell'industria del credito al centro del CvSpringDay

28 | NUMERI FACTORING

Fausto Galmarini eletto Presidente della Federazione Europea per il Factoring

31 | REAL ESTATE

Società di investimento immobiliare: regime fiscale di favore più esteso

33 | NUMERI LEASING

*Il bilancio del primo trimestre 2022
Lieve flessione sui numeri
ma crescono i volumi (+14,6%)*

37 | VISIONI | ARTE

Il cambiamento del mercato dell'arte in Italia dal 2000 ad oggi

41 | IDEE E SOLUZIONI

Obesità infantile: un problema emergente

44 | INIZIATIVE

*2024: cent'anni dalla morte di Giacomo Puccini
L'assenza di un grande progetto*

49 | VISIONI

Addio alle armi?

La luce. Chi legge vola alto e vede più lontano

La luce è architettura, è speranza ed è vera vita. I nostri occhi sono per vedere le forme della luce



La luce è il mezzo per il quale siamo in grado di vedere, ma soprattutto di mostrare la realtà... lo sapevano molto bene già gli antichi e anche soprattutto i geni del Rinascimento italiano. Esiste a questo riguardo una

*importante mostra di pittura a Lucca, all'ombra delle mura medioevali, una bellissima rappresentazione curata da Vittorio Sgarbi: "I pittori della luce da Caravaggio a Paolini". **La luce dunque, in tutti i suoi aspetti, fisico sensoriale, emotivo ed anche soprannaturale rappresenta il filo conduttore della nostra vita** ed anche, nel nostro piccolo, **di questo numero della rivista**. In un momento difficile e anche per certi versi non ben percettibile e comprensibile della storia dell'umanità contemporanea, la luce rappresenta un faro, una "stella cometa" a cui*

poter guardare e sperare. La luce può rappresentare la fine auspicabile di un conflitto cruento, difficile, pericoloso per i drammi che porta con sé ed anche per le sue possibili gravissime conseguenze future. Può essere la speranza che il buon senso e l'intelligenza prevalgano sulla barbarie e sulle scelte irrazionali della forza brutta militare in un conflitto, quello in corso in Europa, che genera orrori e persecuzioni e che, oltre che perpetrarsi oggi, possano forse divenire permanenti nel nostro mondo "moderno"... Allora in un momento in cui pare impossibile essere ottimisti e positivi mi viene in mente un vecchio premio ricevuto da adolescente, più di 50 anni fa, come partecipante ad un concorso scolastico di religione, "Veritas", che mi portò ad essere ricevuto a Castel Gandolfo da Sua Santità Paolo VI. Alla Santa Croce d'oro del Volto Santo di Lucca era allegata infatti una pergamena che riportava un passo evangelico

con la figura di Gesù Salvatore: “Io sono la via, la verità e la Vita, chi mi segue non cammina nelle tenebre ma avrà la **luce** della vita”. Gesù è dunque luce, verità e Vita, almeno per noi Cristiani, speriamo allora che la voce accorata di Papa Francesco, nella sua sofferenza umana e spirituale, possa rappresentare non solo le nostre speranze, ma una scelta consapevole possibile e giusta, non soltanto per l’Ucraina, ma per tutta l’umanità. Speriamo che il Signore dunque lo ascolti e le sue parole convincenti possano concorrere a far maturare le coscienze dei cd. “Padroni del Mondo”, dei “Signori della Guerra”. La pace infatti è l’unica soluzione dei conflitti, per il bene effettivo degli uomini: le conseguenze negative – anche sul piano economico e dello sviluppo sostenibile – sono già ben evidenti, non solo agli esperti di economia e agli scienziati sociali. Al di là delle convinzioni politiche, ideologiche, culturali e religiose dei singoli e dei popoli la guerra porta infatti, oltre a lutti e sofferenze tremende e insopportabili, che ci sono molto bene di fronte, conseguenze fortemente disastrose per il nostro piccolo pianeta Terra. Speriamo che torni dunque presto la Luce, in fondo a questo tunnel triste e buio, dove l’arroganza del potere di pochi sembra prevalere sull’interesse legittimo di tutti.



www.contemplazioni.it/ipittoridellaluce

I rapporti fra gli Stati, l’intera economia reale e la sostenibilità del pianeta non saranno più certamente gli stessi dopo il conflitto che auspichiamo abbia a breve fine: avremo un mondo multipolare diverso dal passato, un’Europa speriamo sempre più unita nonostante le divergenze fra i 27 membri, ma sicuramente meno determinante gli equilibri mondiali, l’Italia alle prese con una imprevista nuova congiuntura internazionale, tutti condizionati dalle conseguenze delle sanzioni economiche comminate dall’Occidente alla Federazione Russa.

Buona lettura,

Gianfranco Antognoli

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



*bookKINGS,
situér milano per Nilufar Gallery
ph Simone Furioli*



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

www.situermilano.it

Guardia di Finanza: sottoscritti protocolli d'intesa con Cassa Depositi e Prestiti e Ragioneria Generale dello Stato

Ospitiamo un intervento del Gen.C.A.(r) Prof. **Giorgio Toschi**, Cavaliere di Gran Croce dell'Ordine al Merito della Repubblica Italiana (OMRI), Croce d'Oro al Merito della Guardia di Finanza, già Comandante Generale della Guardia di Finanza – Consigliere di Stato e membro del Consiglio di Amministrazione della Cassa Depositi e Prestiti.



Al fine di assicurare una più ampia attività di tutela della regolarità e della trasparenza delle misure previste dall'art. 27 del Decreto Rilancio (D.L. 19/5/2020, nr. 34 recante

“Misure urgenti in materia di salute, sostegno al lavoro e all'economia”, convertito, con modificazioni, dall'art. 1, comma 1, della legge 17 luglio 2020, nr. 77), nonché delle procedure di affidamento dei lavori, servizi e forniture anche sotto il profilo della prevenzione dai tentativi di infiltrazione criminale nel tessuto economico e, più in generale, del contrasto alle frodi nel settore degli incentivi nazionali e comunali e

agli altri illeciti di natura economico-finanziaria, è stato recentemente firmato un Protocollo di Intesa tra la Guardia di Finanza e la Cassa Depositi e Prestiti. L'attività di collaborazione tra le due plurisecolari Istituzioni che nel 2020 hanno festeggiato, rispettivamente, 246 e 170 anni dalla loro fondazione, si sviluppa in linea con gli obiettivi assegnati alla Guardia di Finanza dal Ministro dell'Economia e delle Finanze – da cui il Corpo dipende direttamente – mediante la direttiva annuale per l'azione amministrativa e la gestione.

Il Protocollo di Intesa individua i responsabili ed i referenti per l'attuazione dell'intesa, sia sul piano programmatico sia su quello esecutivo. Ai fini del coordinamento delle attività in ma-



Caserma Piave, sede del Comando Generale della Guardia di Finanza di Roma

teria di Patrimonio Rilancio, del coordinamento delle attività in materia di procedure di affidamento di lavori, servizi e forniture, per il Corpo provvederanno due Generali di Divisione del Comando Reparto Speciali (da cui dipendono i Nuclei Speciali che rappresentano le “punte di diamante” dell’attività operativa svolta dalla Guardia di Finanza), mentre per la CDP i responsabili delle Unità Operative Compliance e Antiriciclaggio e Procurement.

Sul piano esecutivo, invece, l’attività di coordinamento delle attività in materia di Patrimonio Rilancio è stata demandata al Nucleo Speciale Spesa Pubblica e Repressione Frodi Comunitarie (dipendente dal Comando Tutela Economia) mentre ai fini del coordinamento delle attività in materia di procedure di affidamento di lavori, servizi e forniture, è stato messo in campo il Nucleo Anticorruzione del Corpo, vale a dire l’unità speciale della Guardia di Finanza istituita a seguito della costituzione dell’ANAC.

In maniera molto dettagliata sono descritte nel Protocollo le modalità esecutive della collaborazione per il perseguimento delle finalità

collaborative: la CDP potrà infatti, laddove ritenuto opportuno, segnalare ai citati Nuclei Speciali le misure ed i contesti su cui stima utile siano indirizzate eventuali attività di analisi e di approfondimento, fornendo informazioni ed elementi di interesse, anche in quanto connotati da maggiori profili di rischiosità, anche ai fini antiriciclaggio; CDP potrà inoltre fornire alle unità operative del Corpo input informativi qualificati di cui sia venuta a conoscenza in ragione delle funzioni esercitate ed opportunamente selezionati, utili per la prevenzione e repressione di irregolarità, frodi ed abusi di natura economico-finanziaria o comunque ritenuti meritevoli di eventuali attività di analisi ed approfondimento. Di particolare importanza è la previsione di un raccordo informativo tra le due Istituzioni e, pur nel rispetto del segreto investigativo, di un continuo scambio di notizie per consentire l’eventuale sviluppo delle autonome attività di competenza i cui esiti verranno reciprocamente segnalati.

La CASSA, ove ritenuto funzionale allo svolgimento delle attività oggetto dell’intesa, consentirà alle unità operative speciali della Guardia di Finanza l’accesso alle proprie banche dati; l’interscambio informativo sarà realizzato nel rispetto dei principi di correttezza, liceità, trasparenza e necessità dettati dal Regolamento (UE) 2016/679, nonché nell’osservanza delle disposizioni del DD.Lgsvi nnrr. 196/2003, 101/2018, 51/2018 e 15/2018. Particolari misure tecniche ed organizzative sono state inoltre previste per l’accesso alle banche dati allo scopo di garantire la sicurezza dei collegamenti e l’accesso selettivo alle informazioni necessarie, nonché precisi e severi vincoli a tutela della

riservatezza per entrambe le “parti” dell’accordo, obbligate al vincolo di confidenzialità per quanto concerne le informazioni, i dati, il know-how e le notizie oggetto di scambio reciproco in attuazione del Protocollo.

Sempre allo scopo di «migliorare l’efficacia complessiva delle misure volte a prevenire, ricercare e contrastare le violazioni in danno degli interessi economici-finanziari dell’Unione Europea, dello Stato, delle Regioni e degli enti locali, connessi alle misure di sostegno finanziario del PNRR», la Guardia di Finanza ha altresì sottoscritto un Protocollo d’Intesa con la Ragioneria Generale dello Stato (RGS).

La Guardia di Finanza, quale forza di Polizia Economico-Finanziaria a tutela del bilancio pubblico, delle Regioni, degli enti locali e dell’Unione Europea e che ha, tra i compiti istituzionali, la funzione di prevenire, ricercare e reprimere gli illeciti ai danni della corretta destinazione delle risorse pubbliche, con questo accordo interistituzionale ha inteso rafforzare mediante il sistema di potenziamento del sistema nazionale antifrode, la sinergia con la RGS per contrastare i casi di frode, di corruzione, i conflitti di interesse ed i doppi finanziamenti che potrebbero presentarsi nella gestione delle risorse del PNRR, tenuto conto che il DL Semplificazioni ha stabilito che gli organismi di audit e monitoraggio del Piano siano istituiti presso la Ragioneria, facendo assumere a quest’ultima un “rilievo assoluto”, con compiti di governo, monitoraggio e controllo dell’impiego delle risorse dell’UE. L’accordo di cooperazione GDF-RGS, che costituisce una cornice generale di riferimento per ogni possibile forma di cooperazione cui potranno aderire anche altre Amministrazioni

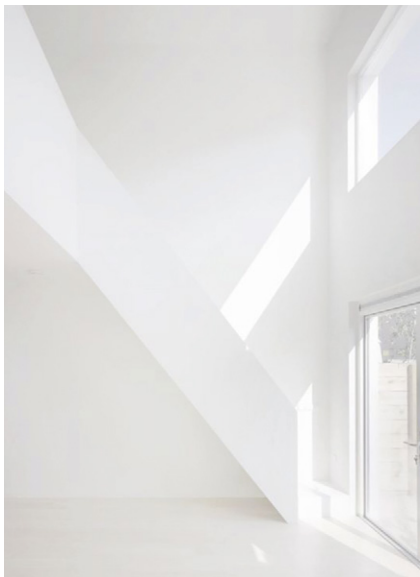


Cassa Depositi e Prestiti: la sede centrale in Via Goito a Roma

centrali titolari di interventi previsti dal PNRR, si compone di ben nove articoli, prevedendo ogni particolare aspetto per rafforzare le azioni a tutela della legalità delle attività amministrative finalizzate alla destinazione e all’impiego delle risorse unionali, in coerenza con quanto stabilito dal decreto su richiamato. Vengono inoltre individuati i referenti della collaborazione e le modalità esecutive per svolgere la stessa anche con specifica menzione dei referenti antifrode, le modalità di accesso alle banche dati prevedendo un ampliamento del livello di riservatezza e divulgazione dei dati. Sin dalla resa di operatività dell’intesa, sono stati infine previsti incontri, seminari nonché interventi formativi rivolti ai dipendenti e corsi di aggiornamento professionale riservati al personale preposto allo svolgimento delle rispettive attività istituzionali, facendoli rientrare nei piani di formazioni delle rispettive Istituzioni in modo tale da non fare derivare nuovi o maggiori oneri per la finanza pubblica.

Giorgio Toschi

“LA LUCE È ARCHITETTURA



Luce. Ente fisico al quale è dovuta l'eccitazione nell'occhio delle sensazioni visive, cioè la possibilità di vedere gli oggetti. Dal latino *lux*, *lucis* e dall'aggettivo greco *λευκός* "brillante, bianco". Qualcosa di luminoso e abbagliante e allo stesso tempo significato che deriva dalla radice (*phaos*) del verbo *phaino*, "mostrare". La luce è il mezzo per la quale siamo in grado non soltanto di vedere ma soprattutto di mostrare la realtà, materica e concettuale che ci circonda. In architettura la luce ha accezione tecnica ed indica la presenza di punti chiave nella costruzione degli spazi, dalla quale la luce naturale può fare capolino ed illuminare e disvelarne le forme.

Assieme alla costruzione fisica del progetto, il design della luce costruisce il fine ultimo, il suo perché.

Cosa vogliamo che quella particolare architettura comunichi alle persone? Quale l'obiettivo che vuole raggiungere? Un'illuminazione d'impatto per attirare i clienti all'acquisto di un bene o un'illuminazione urbana studiata nei minimi dettagli per esaltare le caratteristiche di un nuovo quartiere in via di sviluppo. In **Global Planning Architecture**, dove ogni giorno si toccano con mano i concetti di **Nuova Architettura** ed **Asset Design**, siamo fermamente convinti che il design della luce sia uno dei cardini della progettazione architettonica, soprattutto in fase di ristrutturazione, riqualificazione edilizia o rigenerazione urbana. Come ricorda il grande Le Corbusier:

"L'architettura è il gioco sapiente, corretto e magnifico dei volumi raggruppati sotto la luce. I nostri occhi sono fatti per vedere le forme nella luce: l'ombra e la luce rivelano queste forme; i cubi, i coni, le sfere, i cilindri e le piramidi sono le grandi forme primarie... La loro immagine ci appare netta... E senza ambiguità".

Ma la luce è anche concetto, oltre che forma, e interpretazione e filosofia. Secondo la metafisica della luce, termine coniato nel 1916 da Clemes Bauemker, la luce costituisce il "principio" ontologico essenziale, la componente strutturale essenziale di ogni ente fisico, animato o inanimato che sia.

Quando all'interno della nostra squadra ci avviciniamo ad un nuovo progetto partiamo dalla luce. È il primo prodotto, la prima materia che prende parte alla costruzione di uno spazio, di un'opera, di un'architettura. Prima delle forme e prima dei materiali. Proprio grazie a questi elementi, alla fine lo spazio prende vita e diventa racconto che unisce le immagini, i colori, i suoni e le texture del progetto in un concerto di sfumature. **La luce è il primo degli asset tangibili** del nostro Asset Design, la prima sostanza tangibile alla base di un progetto, getta le fondamenta per la scelta della disposizione degli spazi, scelta dei materiali, resa finale della scelta cromatica e sensoriale e vivibilità degli spazi.

Il progetto reale e concreto nasce dalla precedente progettazione della luce, senza la quale l'esperienza finale perderebbe di carattere e personalità e l'interpretazione stessa dell'architettura non avrebbe più valore. Sia che la luce sia di origine naturale o artificiale porta con sé un valore aggiunto, emotivo ed estetico. È il mezzo attraverso il quale

siamo in grado di comprendere la bellezza di un edificio, un progetto di *interior*, di un'opera di design. Perché vi sia un equilibrio tra la progettazione architettonica e progettazione della luce prendiamo in considerazione tre elementi chiave: l'estetica, la funzione e la prestazione percepita. Gli ultimi due aspetti, più tecnici, riguardano l'inserimento pratico dell'elemento luce nella creazione di un progetto e la sua efficacia nel dare risalto alla struttura, creare un'armonia di fondo, esaltare i materiali scelti e creare una sorta di *fil rouge*, una *user experience* primordiale che guidi la vista e l'abitabilità degli spazi nonché di una funzione pratica e tecnologica.

Come lo *user* moderno naviga sempre più efficacemente nel web, guidato da percorsi predefiniti che lo aiutano nel portare a termine con positività il suo iter di utilizzo, allo stesso modo il nostro design della luce permette di efficientare gli spazi per chi li deve utilizzare. Ecco così che un ufficio illuminato in modo migliore, secondo uno studio tecnico approfondito, aiuterà il lavoratore nel compiere soddisfacentemente i suoi compiti e di conseguenza porterà ad un aumento del rendimento nella sua totalità. Allo stesso modo, un attico metropolitano illuminato abilmente darà risalto alla personalità dell'arredamento e renderà ancora più piacevole la vivibilità

quotidiana degli spazi. Il primo aspetto, meno tecnico ma non per questo meno importante, si focalizza sul fenomeno emotivo della luce.

L'utilizzo del *design lightning*, naturale o artificiale, è un mezzo che ci permette di progettare strategicamente una vasta gamma di progetti: dall'*interior* allo sviluppo di *smart cities*. La modulazione di base, chiara all'architetto, diventa uno strumento tecnico e tecnologico che collega il progetto all'ecosistema e alla comunità. Gli spazi architettonici così come gli

spazi urbani sono definiti in prima linea dall'uso e devono quindi partire da un'attenta analisi.

In questa prima fase cruciale di investigazione delle necessità, il nostro team investe tempo ed energia. Attraverso analisi qualitative e quantitative della richiesta e un'analisi comparativa umana e territoriale allineiamo la domanda al risultato e produciamo impatti urbani e sociali positivi.

Giuliano Azzinasi

Founder Manager and Creative Leader
Global Planning Architecture

”



DAM, Madrid – progetto di Global Planning Architecture



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

Numeri e prospettive del mercato dell'industria nautica italiana



La nautica è sempre più un settore cardine del *Made in Italy*. Una conferma viene dai dati recentemente pubblicati da “Monitor”, il rapporto statistico realizzato dall’Ufficio Studi di Confindustria Nautica e consultabile sul sito dell’associazione, che offre un quadro dello stato di salute del mercato italiano dell’industria nautica a metà dell’anno nautico in corso (settembre 2021 – agosto 2022). I dati sono stati presentati in anteprima ai primi di marzo a Expo Dubai, la rassegna che si svolge nella capitale degli Emirati Arabi Uniti. «Abbiamo una forte propensione all’export, con un tasso di esportazione dell’86% della produzione nazionale di unità da diporto»

aveva dichiarato il presidente di **Confindustria Nautica**, **Saverio Cecchi** (Gruppo Fipa), come si legge in una nota dell’associazione. «Siamo leader mondiali nella produzione di superyacht (con oltre il 50% degli ordini globali) e nei settori delle imbarcazioni pneumatiche, della componentistica e degli accessori». Cecchi aveva poi aggiunto che «le stime del nostro Ufficio Studi confermano una possibile crescita del fatturato globale del settore intorno a un valore di +23,8%, con un range di variazione del $\pm 5\%$. Le ultime rilevazioni indicano che i dati definitivi di consuntivo 2021 (che saranno comunicati al Salone Nautico Internazionale di Genova a settembre) si attesteranno quasi certamente nella fascia superiore di stima



Saverio Cecchi

con un fatturato complessivo che potrebbe così sfiorare la soglia dei 6 miliardi di euro, tornando ai livelli massimi già raggiunti nel biennio 2007/2008».

Sulla questione della crisi ucraina, Cecchi aveva confermato l'attenzione e il monitoraggio costante sugli sviluppi della situazione da parte dell'associazione. Da sottolineare al riguardo che il Consiglio di Presidenza di Confindustria Nautica non ha registrato significative esposizioni con riferimento agli ordini delle commesse già in portafoglio dei cantieri, che prevedono consegne sino a tre anni.

Tornando ai dati di preconsuntivo 2021 sull'andamento dell'industria nautica in Italia

riportati da "Monitor", tra i fattori determinanti che hanno alimentato la crescita, va annoverato l'exploit di crescita dell'export della produzione cantieristica, che nell'anno scorrevole, terminato a ottobre 2021, ha toccato il massimo valore storico di 3 miliardi di euro (dati elaborati da Fondazione Edison). «Altri fattori decisivi» aveva aggiunto **Andrea Razeto**, vicepresidente di Confindustria Nautica «sono i portafogli ordini dei cantieri italiani di yacht e superyacht, che per molti operatori coprono addirittura il prossimo triennio, e l'ottima performance dei comparti dell'accessoristica nautica e dei motori marini. Inoltre, risultano positive anche le aspettative per l'anno nautico in corso».

Per il comparto della produzione di unità da diporto, l'88% del campione di imprenditori intervistato dall'Ufficio Studi di Confindustria Nautica indica una crescita rispetto al precedente anno nautico, mentre per i comparti degli accessori e dei motori il valore si attesta al 77%. Nessuna impresa della cantieristica ipotizza la riduzione di fatturato, mentre nel segmento accessori/motori l'8% segnala una possibile contrazione. L'indagine però è precedente allo scoppio del conflitto russo-ucraino, e quindi le stime non tengono conto delle possibili conseguenze sull'economia mondiale. All'interno dell'intero settore, uno dei pilastri è rappresentato dal Distretto toscano. Qui spicca il cluster viareggino dove operano 700 imprese e 5mila addetti, e che da anni è in continua crescita. Basti pensare che le sue esportazioni di navi e imbarcazioni sono aumentate nel 2019 del +4,2% sul 2018 (quando erano cresciute del +15,6%), per un

totale di 692 milioni di euro, ovvero l'85% dell'export toscano del settore, e il 16% di quello italiano; nel 2020 l'export della cantieristica viareggina ammontava a circa 678 milioni e nel 2021 ha chiuso con circa 927 milioni, con una variazione pari al +36,7%. Abbiamo chiesto a **Gabriele Chelini**, presidente della sezione Nautica di Confindustria Toscana Nord, di fare il punto sulla situazione.

Quali sono le prospettive del cluster viareggino?

Ci sono ottime aspettative per la produzione nei primi mesi dell'anno (+30%) per quanto un periodo così breve di osservazione sia relativamente indicativo per il comparto della nautica; con la lusinghiera raccolta ordini realizzata nell'ultimo trimestre del 2021 (+9,1%) ci predisponiamo alla consegna delle nostre barche e ai saloni nautici del 2022.

Insomma, prosegue il trend positivo...

Confermo, la nautica sta attraversando un momento positivo. Anche se si tratta di un settore che alterna cicli più intensi ad altri meno perché legati all'andamento delle commesse, questo trend di crescita si sta confermando da almeno due anni. Anzi, si è rinforzato durante il momento pandemico, probabilmente per la sensazione da parte dei potenziali clienti di poter vivere con maggiore sicurezza sul mare rispetto alla terra.

La nautica può risentire delle criticità che sta attraversando l'economia?

Pur con questi numeri positivi, dovremo affrontare temi spinosi come quello del caro energia,



Gabriele Chelini

della transizione ecologica e del connesso sviluppo tecnologico; già investiamo su materiali e carene plananti capaci che, con un adeguato sistema propulsivo, possono offrire prestazioni importanti con una sensibile diminuzione dei consumi di carburante. Avremo altre sfide da cogliere, come l'accelerazione dell'elettrico. Indubbiamente ci dobbiamo misurare con i rincari delle materie prime e i ritardi nelle forniture di componentistica. Purtroppo si stanno dilatando i tempi di consegna e si pone anche il problema dell'adeguamento dei listini. Le nostre aziende, però, cercano di fare in modo che tutto ciò non influisca in modo evidente sulla produzione, e ci stanno riuscendo.

La crisi ucraina può avere ripercussioni?

Stiamo monitorando attentamente la situazione nell'Europa Orientale ma ad oggi non si registrano particolari criticità. Il mercato russo è importante ma non fondamentale per le nostre aziende.

Quali sono le difficoltà che incontrano le aziende localmente?

Il nostro è un settore centrale per l'economia del territorio; ci rammarica quindi il fatto che le risorse del PNRR per lo sviluppo portuale siano state allocate altrove, anche in

luoghi a noi molto vicini. Inoltre continuano ad essere ignorate da troppo tempo alcune richieste fatte dall'industria nautica, quali la realizzazione dell'Asse di Penetrazione (ovvero il collegamento del Porto di Viareggio alla variante Aurelia e, di conseguenza, all'uscita dell'autostrada) e la soluzione in maniera definitiva del problema dell'insabbiamento del porto di Viareggio, che non consente di accogliere le barche più grandi, permettendo le loro manovre.

Gianfranco Poma

BANCA PROGETTO *Con*CREDITO

Incontro con Banca Progetto: mutui e liquidità per le imprese

HOTEL ESPLANADE
VIAREGGIO
VENERDÌ
6.05.2022



*Con*CREDITO

Programma del convegno

BANCA PROGETTO



15:00

REGISTRAZIONI

15:30

Apertura dei lavori
dr. Stefano Vannucci
Aura Mediazione Creditizia Srl

15:45

Gli aspetti-chiave nella valutazione del merito creditizio
dr. Giuseppe Pignatelli
Responsabile Divisione Imprese di Banca Progetto SpA

16:15

Liquidità immediata grazie alla cessione dei crediti IVA
dr. Giorgio Graziani
Responsabile Factoring e Crediti Fiscali di Banca Progetto SpA

17:00

Chiusura e saluti
dr. Gianfranco Antognoli
Aura Mediazione Creditizia srl

APERITIVO DI NETWORKING

L'evento è in corso di accreditamento all'Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili per l'attribuzione dei crediti per la formazione professionale

Registrazione obbligatoria al link:

EVENTBRITE

Per info: convegno@concredito.it
tel: 0584 393444

GLOBAL PLANNING ARCHITECTURE

Il mondo che ci circonda
riprogettato a regola d'arte

**“Il progetto di
cui hai bisogno
quando ne
hai bisogno.”**

Founder & Creative Leader

Giuliano Azzinari

Un gruppo, una company. Da 25 anni specializzati in Architettura, Interior e Asset Design Management, con un approccio sostenibile e responsabile nei settori Office, Retail, Living e Hospitality.

www.globalplanning.it - Via San Martino 11C, 20122 Milano - Telefono 0258326859 - Email info@globalplanning.it



Busti Formaggi Spa continua la sua storia di successo

Stefano Busti, Presidente del CdA della società, racconta i principali fatti che hanno distinto la passata gestione



anno 2021 è stato caratterizzato dalla ripresa della crescita del fatturato che si era vista rallentare, a causa della pandemia, nel 2020. Il risultato finale parla infatti di una crescita di oltre il 14%. L'azienda in ambito immobiliare ha portato a termine i progetti di espansione iniziati nel 2020 acquisendo un terreno adiacente a quelli già di proprietà per poter concludere la progettazione della nuova ala dell'attuale opificio necessaria a consolidare lo sviluppo commerciale sin d'ora ottenuto. Il progetto prevede la costruzione di ulteriori 1800 mq circa in prefabbricato necessari a contenere due nuove celle di stagionatura, strutturate al fine di poter contenere formaggi a più lunga stagionatura rispetto a quelle attualmente a disposizione e delle stanze di lavorazione che potranno ospitare nuovi macchinari più performanti, liberando altri spazi all'interno dell'attuale struttura che possono essere ri-

qualificati per andare incontro alla possibilità di incremento produttivo necessario per il futuro sviluppo dell'azienda.

Per poter procedere all'ampliamento però era necessario riscattare l'attuale capannone dal leasing. Quest'operazione si è resa possibile grazie alla stipula di un mutuo ipotecario con Banco BPM per 3.600.000 euro in 15 anni di un tasso fisso del 2,3% che ha permesso di entrare definitivamente in possesso dell'immobile e, a livello di bilancio, di poter riqualificare tutte le voci che negli anni erano convogliate nelle immobilizzazioni immateriali (come le migliorie su beni di terzi, le manutenzioni, ecc.) nel fabbricato, permettendo così l'emergere del patrimonio aziendale assieme alla rivalutazione del marchio avvenuta nel 2020.

I benefici oltre che nella struttura del bilancio sono riflessi anche nel conto economico in quanto la riduzione dei costi del leasing erano superiori alla somma degli oneri finanziari e

degli ammortamenti sul bene in questione. Sempre in ambito immobiliare è stato acquisita la nuda proprietà di un capannone per il quale la società era titolare di un usufrutto trentennale ma che strategicamente era necessario acquisire.

Anche a livello societario l'azienda ha portato a termine la sua evoluzione: a fine 2021 con atto notarile si è trasformata in S.p.A. Questa nuova forma porta la società alla sua massima espressione giuridica e garantisce così alla proprietà la possibilità di gestire al meglio i futuri passaggi generazionali.

Nell'ultimo trimestre, l'andamento economico generale ha portato con sé pesanti aumenti in tutti i settori: materie prime, trasporti, componenti, costi generali industriali. Basti pensare ai costi energetici e a quelli del gas che a fine 2021 avevano subito rispetto all'esercizio precedente aumenti relativamente del 67% e 98%. La materia prima alla luce di questa situazione anomala, a seguito dei rincari, ha costretto l'azienda a produrre negli ultimi mesi dell'anno prodotti, che per i contratti siglati ed ancora in corso di validità, sono stati venduti con marginalità ridottissime vanificando anche quello che di buono era stato fatto nei primi sette-otto mesi dell'anno. Va constatato però che, a fronte di quanto sopra esposto, l'azienda è riuscita ugualmente a chiudere il suo



Stefano Busti

bilancio con risultato positivo. Le operazioni concretizzate sulla patrimonializzazione e la crescita di fatturato hanno, tutto sommato, bilanciato la riduzione delle marginalità, che comunque devono essere riallineate.

Certo è che i presupposti su cui si basa la partenza del nuovo esercizio impongono delle importanti riflessioni e soprattutto degli sforzi rivolti alla salvaguardia di quanto fino ad oggi si è stati in grado di costruire. I pesanti aumenti alle porte non permetteranno errori di valutazione. <

Partita dalle montagne della Garfagnana, la famiglia **Busti** ha dato vita ad una realtà aziendale che dal 1955 è diventata sempre più sinonimo di Pecorino Toscano, riuscendo negli anni a portare la produzione artigianale della tradizione casearia di un piccolo caseificio nelle Colline Toscane in una realtà industriale non distante dalla sede storica, mantenendo così le proprie radici sia produttive che geografiche.



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

La pianificazione nell'internazionalizzazione del business delle imprese

III. Risorse utili per l'attività con l'estero



Documenti utili L'attività internazionale di un'azienda al passo con i tempi passa attraverso la ricezione e anche la produzione di un flusso di documenti da gestire con

razionalità, immediatezza e cura dagli addetti ai lavori amministrativi.

L'organizzazione aziendale dovrà quindi fare un salto di qualità e le risorse umane addette a tale attività dovranno assicurare dati informatici gestiti in modalità particolarmente oculata; si tratta quindi di catalogare la documentazione legale necessaria al business estero quale prodotta o richiesta da soggetti preposti al business quali: dogane, spedizionieri, assicurazioni, banche, intermediari, ecc. Al pari di ciò anche la corrispondenza commerciale andrà gestita in modo particolarmente

efficace: ci si riferisce alla corrispondenza con la clientela dell'estero nel corso della sua acquisizione, ordinativi, cataloghi, offerte, contratti, listini prodotti e prezzi, ecc.

Risorse umane da adibire al business estero Gli esiti dell'iniziativa internazionale

non dipendono solo dal dominus aziendale ma anche dal management dell'azienda, che deve risultare fortemente motivato e qualificato per assicurare il successo dell'iniziativa e ciò specie nel segmento delle aziende PMI.

Per conseguire obiettivi sfidanti in campo internazionale le imprese, ma anche gli operatori economici, hanno più che mai bisogno di supporti informatici e di servizi tecnici qualificati, orientati specificatamente all'operatività internazionale e tali da consentire il pieno sfruttamento delle opportunità offerte dai processi di integrazione economica e liberalizzazione

valutaria, laddove esistenti. Spesso l'imprenditore appare pronto per internazionalizzare la propria idea di business poiché ad esempio, i prodotti aziendali potrebbero sicuramente avere potenzialità in un determinato mercato estero, ma la sua azienda sarà parimenti pronta? È indispensabile quindi un'analisi profonda delle condizioni aziendali per valutare sia detta prontezza e capacità tecniche delle risorse aziendali, sia l'eventuale miglioramento dello sviluppo interno, per intervenire prontamente ed elevare ad esempio non esaustivo, taluni aspetti organizzativi di tale sviluppo.

Anche in questa fase l'imprenditore può optare di fare ricorso a consulenti esterni che ben conoscano il business internazionale per esperienza diretta e con le necessarie competenze legislative, contrattuali e conoscenze di lingue estere.

Scelta del mercato estero e dei prezzi finali per lo sbocco internazionale del made in Italy

Le caratteristiche per definire le modalità di ingresso – *ponderato* – nel Paese estero sono molte e si possono riassumere sostanzialmente in: obiettivi, risorse aziendali, comportamento principali concorrenti e fornitori nonché canali distributivi, luogo di produzione e sensibilità aziendale alla sottoscrizione di contrattualistica aziendale.

Due le ipotesi prevalenti circa la forma tecnica o strategia di esportazione, cioè quella gestita direttamente dall'azienda oppure indiretta cioè gestita in qualche caso anche da un veicolo ad hoc come una società di trading da costituire ad esempio, nel Paese estero di interesse. Entrambe le citate ipotesi dovranno

scontare valutazioni dell'imprenditore e/o del suo consulente ad hoc circa i costi variabili o fissi e circa aspetti fiscali ed amministrativi; anche qui interessante sarà la valutazione da fare circa rapidità di ingresso sul mercato, economie di scala e sinergie attuabili, certezza degli incassi e concorrenza in loco.

Tutte le citate ipotesi potranno vedere attuate strategie che coinvolgano ora dei nuovi dealers all'estero, ora una trading company che venda ai predetti, oppure un contratto di manifattura a terzi esteri: elemento comune la scelta dei prezzi, che è attività assai difficile per l'azienda che approccia per la prima volta il suo neo mercato estero di sbocco merci, in quanto è influenzata, in ultima analisi, anche da variabili esterne tipo politiche economiche locali oppure concorrenti esteri.

La determinazione dei prezzi aziendali nel contesto internazionale, sia se si tratti di inserire un nuovo prodotto sia della variazione di uno già esistente dovrà tener conto delle seguenti variabili: costi di produzione, conoscenza delle strategie di vendita dei concorrenti, politiche di marketing da attuare, redditività desiderata dall'investimento economico. Vi sono da segnalare in tale contesto anche le politiche dell'atteggiamento del Paese estero nel quale si intende operare; infatti in taluni Paesi la concorrenza viene incoraggiata politicamente allo scopo di incrementare l'industria nazionale, mentre in altri viene osteggiata, a volte anche con barriere protettive (fiscali e non solo) per evitare posizioni dominanti e per controllare i prezzi di vendita.

La soluzione più semplice che le aziende adottano per la politica dei prezzi finale, in



assenza della conoscenza di tutte le citate variabili è senza dubbio quello di calcolare i costi sostenuti e di aggiungervi una quota percentuale di utile che si intende conseguire. Questo criterio della redditività è in genere adottato quando l'impresa decide di vendere all'estero come forma alternativa dei suoi investimenti di capitale rispetto ad un mercato interno da diversificare.

È tuttavia da segnalare che esistono delle variabili che impongono all'impresa il cosiddetto prezzo di mercato del Paese estero prescelto e cioè che l'azienda:

- non investe minimamente nella ricerca

di informazioni sulle variabili sopra citate e quindi si adegua;

- vende sì all'estero direttamente ma i suoi concorrenti sono leader di mercato locale e il prezzo del prodotto è da loro determinato;
- vende all'estero solo attraverso intermediari/grossisti internazionali o anche presenti nel neo Paese individuato che, trovandosi in posizione di forza economica e di quote di mercato, letteralmente impongono il prezzo finale al consumatore ma anche quindi, indirettamente, all'impresa che esporta.

Mario Sabato
Financial & International Consultant

Continua nel prossimo numero. Le prime due parti sono state pubblicate nei numeri 3-4/2022.



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

i Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
naturale e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

NPE, le prossime sfide dell'industria del credito al centro del CvSpringDay: agire su UTP e Stage 2 prima che arrivi la nuova ondata di 90 miliardi di deteriorati



Quale sarà la prossima ondata di NPE che dovrà gestire l'industria del credito, a seguito della fine della pandemia da Covid-19? Nel **triennio 2022-2024** ci si aspetta

un flusso di nuovi crediti deteriorati della misura di **70-90 miliardi di euro** che si sommerà agli **asset attualmente in gestione, pari a circa 300 miliardi di euro**, costituito da 92 miliardi di deteriorati sui bilanci delle banche e 220 miliardi classificati, a giugno 2021, come Stage 2 (pari al 14,3% del totale). Quasi 50 miliardi dei 92 miliardi di crediti deteriorati, sono costituiti da Scaduti e UTP; questi ultimi, insieme agli Stage 2, rappresentano in gran parte **crediti**

vivi che riguardano principalmente le PMI appartenenti ai settori più colpiti dalla pandemia che oggi soffrono anche per l'aumento dei costi delle materie prime. Il punto cruciale, per evitare una seconda crisi di sistema, è proprio quello di intervenire prima che questi crediti passino alla fase di Stage 3.

È quanto emerso oggi dall'8° edizione del CvSpringDay che si è svolto a Milano, presso Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana. Al centro della giornata, intitolata **"NEXT GENERATION NPE. Il ruolo dei distressed credit nel PNRR"**, le nuove sfide dell'industria del credito, di fronte alla prossima ondata di deteriorati e alle riforme previste dal Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza. Sarà proprio il PNRR ad avere un ruolo chiave nell'identificazione



La facciata di Palazzo Mezzanotte, personalizzata per l'evento CvSpringDay

delle imprese “meritevoli”, ovvero di quelle imprese in difficoltà, ma ancora sane, su cui concentrare le risorse. Con la riforma della giustizia e la transizione digitale ed ecologica, che ne rappresentano i pilastri, ci si aspetta una maggiore competitività dell’intero sistema Paese e, di conseguenza, dell’industria del credito che ne beneficerà a tutti i livelli.

I **servicer** giocheranno una partita fondamentale e **dovranno focalizzarsi su due priorità**: la prima è quella di **estrarre valore dagli asset esistenti**, massimizzando i recuperi, incrementando la produttività ed insistendo sulla transizione verso un modello maggiormente tech-intensive. Probabilmente ci sarà un’ulteriore stagione di concentrazione, dove tutte le aziende punteranno a diventare più grandi e specializzate, guardando anche ai mercati esteri, e ad aumentare il proprio livello di industrializzazione ed efficienza per essere sempre più resilienti, in grado di prevedere gli scenari futuri ed essere pronti ad affrontare eventuali criticità. In vista di una “sperata” estensione

dello strumento delle GACS agli UTP, per poter fornire un aiuto concreto all’economia reale, bisogna proteggere l’area high risk dove si gioca la partita delle aziende deboli, ancora sane. Discorso che si lega a doppia mandata alla **seconda sfida** del settore, ovvero **prepararsi alla fase “Beyond NPE”** che prevede nuovi flussi di deteriorati. Questa nuova stagione va affrontata **diversificando i ricavi ed ampliando la platea degli investitori** anche perché il mercato italiano degli NPE, con 658 operazioni e 36,3 miliardi di euro di

GBV transato nel corso del 2021, si dimostra sempre più dinamico, diversificato e per questo uno dei più appetibili in Europa. Lo stesso mercato secondario, sebbene debba ancora trovare una sua dimensione contrattuale che lo renda sempre più maturo ed efficiente, ha ormai preso il via, registrando operazioni tutto l’anno e potrebbe diventare quasi il mercato principale, come è successo in Spagna dove è partito qualche anno prima.

A proposito di mercato, **Moody’s in anteprima nazionale ha fornito alcuni dati** di un rapporto che uscirà nei prossimi giorni. Dal 2016 ad oggi l’agenzia ha assegnato rating a 32 operazioni di cessione e per 28 operazioni sono stati calcolati i dati di performance: ben **15 di queste operazioni hanno livelli di recupero al di sotto, in media del 30%, delle attese dello special servicer**. La metà delle operazioni di cessione sono quindi risultate sottoperformanti e, guardando solo alle operazioni con GACS, la percentuale è addirittura superiore.

È quindi sempre più cruciale, per avere

una gestione efficace del credito, puntare alle competenze e investire su tecnologia e digitalizzazione per sviluppare soluzioni sempre più innovative e smart e permettere una specializzazione mirata e performante. Infine la riforma della giustizia dalla quale non si potrà prescindere per poter garantire a tutto il sistema, in primis a chi ci guarda da fuori, tempi certi e processi efficienti.

Il CvSpringDay si è chiuso con una grande novità: **Credit Village ha lanciato l'European Credit Challenge (ECC)**, il primo CONTEST in Europa per valutare i player, le policy e i manager nel settore della gestione e tutela del credito. Si tratta della prima competizione europea in grado di valutare oggettivamente, sui principali KPI delle attività e dei processi richiesti oggi nei servizi per il credito, le aziende e le politiche

manageriali più performanti. Il progetto realizza un monitoraggio continuo del comparto "gestione del credito" a livello europeo e nei principali mercati nazionali, colmando un vuoto che ad oggi caratterizza questo settore. I comparti in gara nella challenge sono: NPE Market, Collection, Credit Information & Investigation, Innovation, Technologies and AI. In tre momenti annuali, promossi su numeri speciali di una nuova rivista **CVMChamps**, saranno pubblicate due classifiche parziali e una finale che saranno analizzate e validate da un comitato scientifico, composto da comprovati esperti a livello nazionale ed europeo, presieduto da Kornel Tinguely, Board Member WIR Bank, già presidente FENCA.

Gianpaolo Luzzi

Dir. Editoriale Credit Village

ANNO V N. 5 **Leasing** MAGAZINE

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:

Giuliano Azzinari, Giovanni Balzano, Stefano Busti, Amedeo Caneschi, Fernando Cruz, Adolfo Lippi, Stefano Poggi Longostrevi, Gianpaolo Luzzi, Gianfranco Poma, Mario Sabato, Giorgio Toschi, Stefano Vannucci, Niclo Vitelli

Fotografie: © Atstock Productions, chandlervid85, Robert Kneschke, todd, zef art / Adobe Stock; Amedeo Caneschi; Archivio Indigobild; Assifact; Assilea; Busti Formaggi; Cassa Depositi e Prestiti; Confindustria Nautica; Contemplazioni; Credit Village; Enrico Baj; G.A. Service; Global Planning Architecture; Guardia di Finanza; Joel Filipe; Mario Tozzi; Niclo Vitelli; Tom Coe

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

© 2022 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Fausto Galmarini eletto Presidente della Federazione Europea per il Factoring



Il comitato esecutivo dell'**EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF)**, federazione che raccoglie le Associazioni nazionali di categoria del settore del factoring e rappresenta l'industria nei confronti degli organismi dell'Unione Europea, ha eletto **Fausto Galmarini** come nuovo Presidente. Già vicepresidente EUF dal 2018, attivo da oltre 20 anni nel settore del factoring, Galmarini è attualmente Responsabile delle Relazioni Istituzionali di Banca Sistema SpA, Italia. Nella stessa riunione, il comitato esecutivo della federazione ha confermato alla vicepresidenza

Magdalena Wessel (DFV) ed eletto, sempre come vicepresidente, Ignacio Pla Vidal (AEF). Fausto Galmarini ha dichiarato: «Sono davvero onorato e orgoglioso per la nomina a Presidente della Federazione Europea per il Factoring che rappresenterò, alla luce del supporto che i nostri associati hanno sempre dato e continuano a dare all'economia reale, sostenendo le imprese nell'ottimizzazione e gestione di capitale circolante anche in momenti difficili come quello attuale, con l'emergenza sanitaria e i rischi di escalation del conflitto tra Russia e Ucraina». «Nel 2021, in Europa» ha proseguito Galmarini, «il nostro settore ha registrato una crescita del fatturato dell'11%, raggiungendo la ragguardevole cifra di 2mila miliardi di euro che rappresenta i due terzi del factoring mondiale. L'importanza della nostra attività è confermata dall'indice di penetrazione nel PIL europeo che supera il 12%, dal numero di clienti (oltre 265.000) e dall'importo degli anticipi concessi a fine 2021 pari a 275 miliardi di euro». «Il nostro compito è fornire supporto finanziario ai clienti e continueremo a farlo con competenza e adeguata attenzione agli sviluppi

Il mercato del factoring: Marzo 2022 (dati preliminari)

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo ¹	63.299.002		13,99%
Pro solvendo	14.948.511	24%	
Pro soluto	48.350.491	76%	
Outstanding	62.137.180		11,29%
Pro solvendo	17.366.848	28%	
Pro soluto	44.770.332	72%	
Anticipi e corrispettivi pagati	47.271.208		9,06%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni di Supply Chain Finance	6.085.194	10%	

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

I dati presentati in questa tabella riflettono una riclassificazione da parte di un associato di talune determinate operazioni al di fuori dell'ambito del reverse factoring, operata anche sui dati passati.

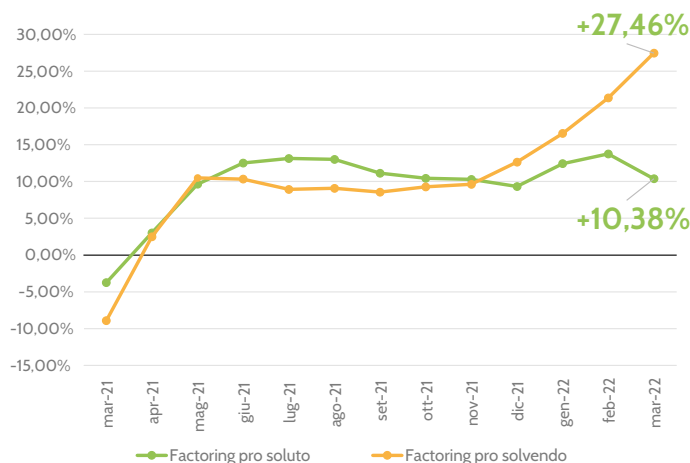
tecnologici che consentiranno un miglioramento dei servizi offerti. Confidiamo nella dovuta attenzione da parte delle Autorità affinché riconoscano, nel quadro normativo, la capacità

di gestione del rischio che abbiamo sempre dimostrato, mantenendo il rischio di credito a un livello basso anche nelle fasi cicliche negative dell'economia». <

Highlights Marzo 2022 (Dati preliminari)



Tasso di crescita del Pro Solvendo e Pro Soluto ultimi 13 mesi (Var. % su anno precedente)



Banca Progetto

Liquidità immediata
con i crediti IVA.



OFFERTE
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI
CHIARE E TRASPARENTI



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

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

Siamo artigiani digitali.

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

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

 **BANCA
PROGETTO**

Società di investimento immobiliare: regime fiscale di favore più esteso



La legge di Bilancio 2022 (Legge 30 dicembre 2021, n. 234) è intervenuta sulla disciplina delle Società di investimento immobiliare non quotate (SIINQ), ossia le società non quotate

incluse nel regime speciale civilistico e fiscale previsto per le Società di investimento immobiliare quotate (SIIQ).

Il **regime fiscale agevolato** SIIQ (e SIINQ), introdotto ormai da 15 anni e progressivamente ampliato, riguarda le società per azioni quotate – e a certe condizioni quelle non quotate – che svolgono come attività prevalente la locazione immobiliare e che siano in possesso di determinati requisiti (per esempio, gli immobili posseduti rappresentino l'80% dell'attivo patrimoniale e i ricavi provenienti dall'attività di locazione rappresentino almeno l'80% dei componenti positivi del conto economico). Nelle società di investimento immobiliare quotate, inoltre, nessuno dei soci deve possedere,

direttamente o indirettamente, più del 60% dei diritti di voto in assemblea ordinaria.

Tale regime speciale, per via della specifica regolamentazione civilistica e fiscale, si prefiggeva, fin dalla sua istituzione e con gli interventi legislativi successivi, di attrarre risorse finanziarie dagli investitori istituzionali e di sviluppare il settore immobiliare.

Infatti, se dal punto di vista civilistico è previsto l'obbligo di distribuzione di una certa quota (almeno il 70%) degli utili derivanti dall'attività di locazione che lo rende attrattivo per gli investitori istituzionali, fiscalmente l'utile derivante dall'attività di **locazione immobiliare** è **esente da IRES e IRAP** per la società ("gestione esente") ed è tassato solo in capo all'investitore partecipante (che, se persona fisica, fruisce di una ritenuta d'imposta del 20%). Solo l'utile derivante dalle altre attività eventualmente svolte dalla SIIQ ("gestione imponibile") soggiace al regime ordinario ai fini di tali imposte. Anche una Società per azioni "non quotata" in mercati regolamentati può optare per il regime

speciale e assumere la qualifica di “Società di investimento immobiliare non quotata” (SIINQ) al ricorrere di determinati requisiti. Tra questi, prima del recente intervento normativo, che fosse controllata, per almeno il 95% dei diritti di voto nell’assemblea ordinaria e il 95% dei diritti di partecipazione agli utili, da una “SIIQ”, anche congiuntamente ad altre “SIIQ”. Le nuove previsioni della legge di Bilancio 2022 ampliano il perimetro dei soggetti che possono optare per il regime fiscale agevolato. In particolare, per i requisiti partecipativi affinché una società non quotata possa qualificarsi come SIINQ, è ora sufficiente che una SIIQ possieda **più del 50% dei diritti di voto e dei diritti di partecipazione agli utili** nella SIINQ (invece del 95% precedente).

Inoltre, il regime speciale agevolato delle società di investimento immobiliare non quotate viene esteso, in presenza di opzione congiunta, oltre che alle società per azioni, anche alle società in accomandita per azioni

e alle **società a responsabilità limitata** con capitale sociale minimo di 50.000 euro, nelle quali alternativamente:

- ▶ una SIIQ o SIINQ possiede più del 50% dei diritti di voto in assemblea e dei diritti di partecipazione agli utili;
- ▶ una o più SIIQ (o una o più SIINQ), anche congiuntamente, possiedano almeno il 50% dei diritti di voto e agli utili e la restante percentuale sia detenuta da uno o più FIA (Fondi di investimento alternativi) immobiliari.

La nuova disposizione, in sostanza, oltre a permettere alle Società di investimento immobiliare non quotate di adottare forme societarie più snelle, come quella della S.r.l., facilita la possibilità di investimenti immobiliari congiunti tra SIIQ, SIINQ e FIA qualificati, che opereranno in **joint venture** tra loro, beneficiando delle misure speciali applicabili alle SIINQ.

*Stefano Poggi Longostrevi**



** Partner dello Studio Sarubbi Poggi Longostrevi, Commercialisti associati*

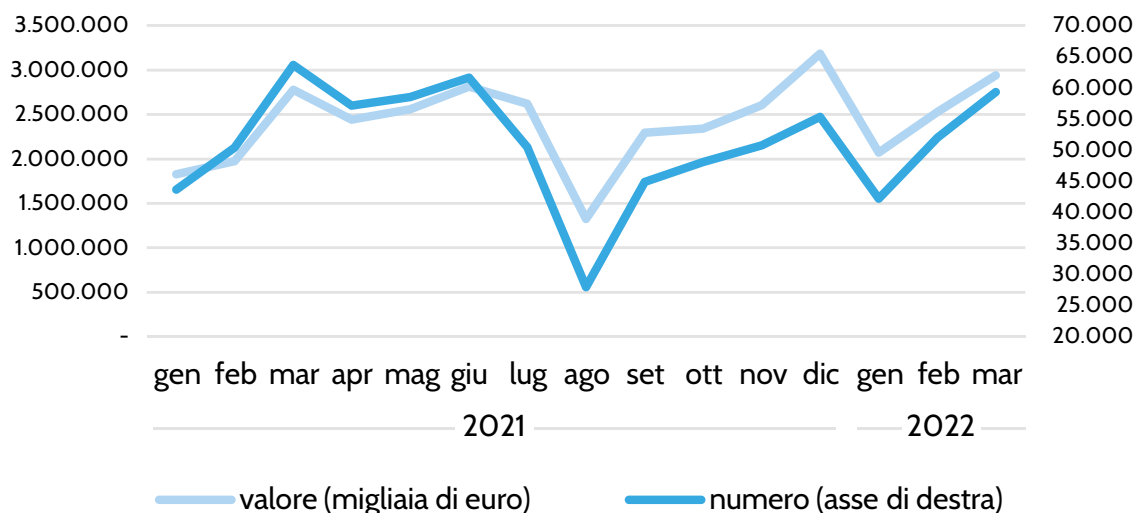
Leasing, il bilancio del primo trimestre 2022

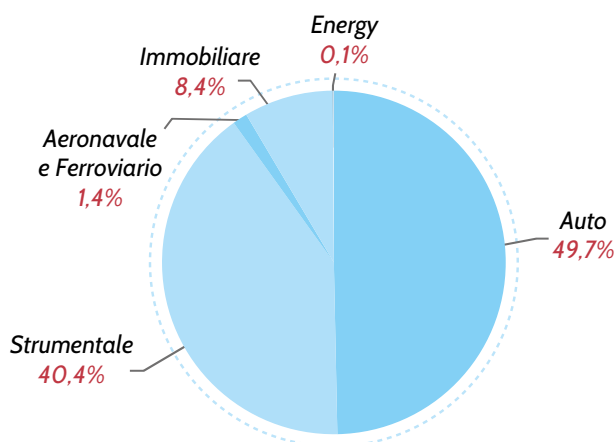
Lieve flessione sui numeri ma crescono i volumi (+14,6%)

Nel primo trimestre 2022 il leasing ha finanziato oltre 153 mila contratti per un valore di circa 7,5 miliardi di euro. Si conferma una crescita a due cifre sui volumi, pari al 14,6%, a fronte però di una flessione sui numeri (-2,7%). Quasi

la metà dei finanziamenti sono destinati al comparto auto, che si conferma al primo posto per volumi, anche se con una dinamica contenuta rispetto all'anno precedente (-8,4% sui numeri e +1,0% sui valori). La mancanza di incentivi al settore porta ad un rallentamen-

Dinamica mensile nuovi contratti





to dei finanziamenti alle autovetture, sia in leasing che in noleggio a lungo termine, solo in parte compensato da un'accelerazione del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali e del leasing di veicoli industriali. Ottima la performance del comparto strumentale, che vede un incremento dell'11,3% sui numeri e del 46,4% sui valori, con un ampio ricorso agli investimenti di cui alla Nuova Sabatini ed al piano Industria 4.0.

Stipulato leasing gennaio-marzo 2022

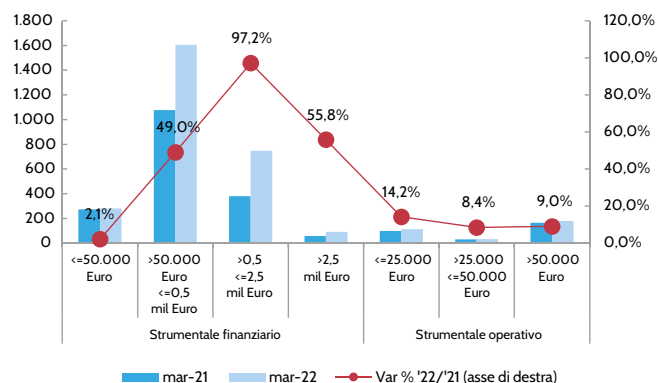
STIPULATO LEASING GENNAIO-MARZO 2022	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	16.297	752.523	-8,9%	-2,2%
Autovetture NLT*	61.549	1.893.515	-15,4%	-2,4%
Veicoli commerciali in leasing*	6.792	253.313	-11,5%	-5,1%
Veicoli commerciali NLT*	12.062	255.764	49,4%	50,6%
Veicoli Industriali	5.610	591.410	5,2%	5,1%
AUTO	102.310	3.746.525	-8,4%	1,0%
Strumentale finanziario	27.017	2.723.125	9,9%	52,3%
Strumentale operativo	23.389	325.559	13,0%	10,7%
STRUMENTALE	50.406	3.048.684	11,3%	46,4%
AERONAVALE E FERROVIARIO	64	104.650	23,1%	0,0%
Immobiliare costruito	572	319.638	8,7%	-15,7%
Immobiliare da costruire	137	314.743	-7,4%	11,7%
IMMOBILIARE	709	634.381	5,2%	-4,0%
ENERGY	40	7.772	60,0%	-69,5%
TOTALE GENERALE	153.529	7.542.012	-2,7%	14,6%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

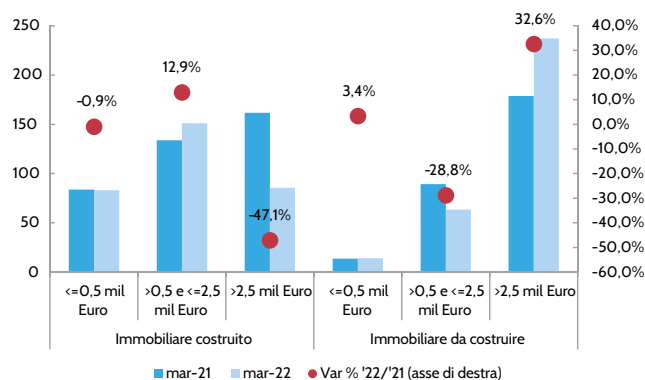
* Fonte: elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Nel settore immobiliare si osserva una nuova vivacità in termini di operazioni sul costruito, seppure per importi medi più bassi rispetto allo scorso anno, mentre sulle operazioni in costruendo prevalgono gli importi più elevati. Rimane stabile il comparto aeronavale, trainato dalla nautica da diporto, mentre nel comparto energy cresce il numero di operazioni, solo in parte destinate al fotovoltaico non accatastato. Nel primo trimestre dell'anno si conferma il primato del comparto strumentale. Il leasing finanziario vede un forte incremento del valore medio dei finanziamenti, che passa dai 72,7 ai 100,8 mila euro rispetto al primo trimestre dell'anno. Oltre la metà dei volumi complessivi si colloca nella fascia d'importo tra 50.000 e mezzo milione di euro, ma la performance migliore in termini di incremento si osserva nella fascia d'importo immediatamente superiore (fino ai 2,5 milioni di euro) che raddoppia. Nel leasing operativo la crescita è più omogenea tra le varie fasce d'importo. Nel leasing immobiliare si osserva una dinamica molto differenziata nei diversi sotto-comparti: cresce di un terzo il big ticket da costruire, mentre si registra un +12,9% nella fascia d'importo intermedia del leasing costruito a fronte di una dinamica molto più contenuta (+3,4%) nel da costruire di piccolo taglio e segni negativi in tutti gli altri sotto comparti. Nel lease auto, spicca la performance nel crescente segmento del noleggio a lungo termine di veicoli commerciali (+50,6%). Il leasing di veicoli industriali, dopo la flessione di gennaio, aveva già rivisto una ripresa su base mensile a febbraio e, nel solo mese di marzo, ha visto un incremento del 16,2% rispetto allo stesso mese del 2021. <

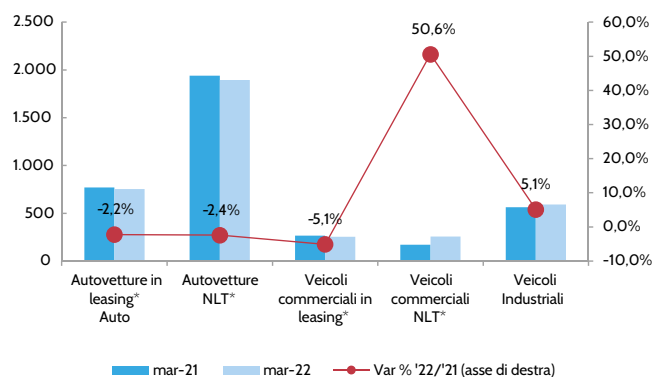
Stipulato leasing strumentale (€ m)



Stipulato leasing immobiliare (€ m)



Stipulato leasing auto (€ m)



* elaborazioni Assilea su dati Centro Studi e Statistiche UNRAE.

Fonte: Assilea.

IL LEASING SEMPRE CON TE



ALBA LEASING, BUSINESS DIGITALE

Con il nuovo processo digitale i clienti di Alba Leasing possono accedere al leasing per beni strumentali e targati tramite firma digitale e lo scambio elettronico di documenti.

Inoltre i contratti sono sempre disponibili nell'Area Riservata sul sito di Alba Leasing, la piattaforma online dedicata alla clientela dove è possibile gestire in maniera autonoma 24 ore su 24 i servizi postvendita, richiedere offerte non vincolanti e ricevere in ogni momento il supporto del tuo specialista leasing.

I vantaggi per te:

- Tempi rapidi di approvazione
- Documentazione integrale elettronica
- Operazioni postvendita online in Area Riservata Clienti

 800.180.989
lun-ven 8.30-19

alba
leasing

Il cambiamento del mercato dell'arte in Italia dal 2000 ad oggi



Amedeo Caneschi, responsabile artistico di Gigarte Casa d'Aste e consulente di ValutaOpere.it

Il mercato dell'Arte per come oggi lo conosciamo è il risultato di una profonda trasformazione che ha preso inizio a partire dagli anni 2000.

Il nuovo secolo, infatti, ha rappresentato una vera e propria rivoluzione per la vendita delle opere, nello specifico di Arte Moderna e Contemporanea, e per il rapporto tra domanda ed offerta. Ad essere cambiati sono sia le regole del settore che le aspettative e le modalità di acquisto dei clienti finali.

All'inizio degli anni 2000 eravamo in una situazione in cui le proposte artistiche, e di conseguenza gli orientamenti del mercato, erano definiti da mercanti e galleristi. Tali figure rappresentavano il cuore del settore e ne influenzavano fortemente i risultati pur se con una rilevante differenza. Mentre alcuni di essi si focalizzavano sulla presentazione di artisti completamente emergenti e ne spon-

sorizzavano la produzione, altri puntavano a rivalutare ed a investire su artisti appartenenti a specifiche correnti artistiche. Un esempio di questo secondo approccio è rappresentato, tra le altre, dall'Arte Analitica e dalla Poesia Visiva.

Il canale di mercato principale era rappresentato dalle vendite in trasmissioni televisive che, del resto, ancora oggi hanno un discreto pubblico. A questo si aggiungevano le transazioni in fiere del settore e battute d'asta organizzate in presenza presso località turistiche, utilizzando talvolta le stesse strutture ricettive (hotel e villaggi turistici). Tutti questi canali non erano, però, una novità assoluta in quanto ereditati da fine secolo scorso.

La vera trasformazione delle abitudini delle persone è stata con l'avvento dello strumento online, utilizzabile sia per la vendita che per l'acquisto. Questo ha accelerato il cam-



Mario Tozzi, Busto di Donna (1972); olio su tela, cm.65x54 (n.archivio 1046), collezione privata

biamento dei precedenti canali di vendita. Mentre le vendite televisive e le trattative in fiera subivano un ridimensionamento nel loro computo complessivo, sia come numero di trattative che come valori di vendita, scompariva del tutto il canale delle battute d'asta in presenza secondo la modalità "turistica" descritta in precedenza.

Il mondo dell'online rompeva gli schemi del mercato ed i rapporti tra gli attori in gioco. Il digitale, infatti, per la prima volta consentiva il superamento degli intermediari (mercanti e gallerie) rendendo possibile un incontro tra domanda ed offerta sul mercato. Tale fenomeno è stato fin da subito compreso e

sviluppato da storiche case d'asta italiane che hanno saputo innovarsi e sviluppare il loro business. Numerose gallerie d'arte, che vedevano il loro ruolo fortemente minacciato, hanno deciso di convertire parte della loro attività alla vendita in asta con lo sfruttamento del digitale.

Oggi la maggior parte delle transazioni viene effettuata tramite il mercato delle aste. A beneficiare di questo servizio sono sia i privati che desiderano alienare i propri beni, spesso ereditati, sia addetti ai lavori che non hanno saputo cogliere i cambiamenti del mercato. D'altra parte per le case d'asta il lavoro è tutt'altro che semplice. In primo luogo perché si pone sempre il bisogno di recuperare opere di pregio, spesso da individuare tra migliaia di proposte che si ricevono ogni mese, ed in secondo luogo per la necessità di gestire il rapporto con il mandante e la percezione che quest'ultimo ha del valore del proprio bene. Nel corso degli ultimi decenni, infatti, si è assistito ad una vera e propria svalutazione che ha colpito numerosi artisti, in particolare figurativi.

Perché si è assistito a questa svalutazione? In particolare per prezzi precedentemente "sovrastimati" sul mercato ma anche per la presenza di opere di dubbia provenienza ed autenticità. Per tale motivo gli artisti che hanno visto nascere fondazioni ed archivi a tutela del proprio patrimonio hanno potuto godere di una salvaguardia dal declino del valore sul mercato. Un esempio di questo è rappresentato dall'Archivio Mario Tozzi a

cura dell'Associazione Artistico Culturale del maestro, che ha saputo tutelarne il valore grazie alla disponibilità ed alla celerità nelle risposte oltre che alla serietà dimostrata.

Per correttezza di analisi, però, è bene precisare che alcuni artisti negli ultimi decenni hanno avuto una rivalutazione importante. Tra questi possiamo citare, tra gli altri, Enrico Castellani, Alighiero Boetti, Turi Simeti ed Enrico Baj.

Il digitale ha rappresentato, infine, una modalità tramite la quale gli stessi clienti finali hanno potuto sollevare il velo sui valori reali di mercato per artisti e tipologia di opere.

Io stesso, grazie al supporto della società Orange 7 Srl, ho contribuito ad offrire al pubblico uno strumento che consenta di svolgere in autonomia un'analisi sintetica di mercato e che consenta di rispondere, in modo veloce ed efficace, alla domanda "sto acquistando o vendendo un'opera d'arte al giusto prezzo?" Disponibile su abbonamento è raggiungibile all'indirizzo web www.valutaopere.it

Per completezza, infine, si aggiunge l'enorme mole di informazioni che un qualsiasi cliente può reperire online. In sintesi oggi avere un'idea sovrastimata del valore di mercato di un'opera storicizzata è, per un cliente attento, piuttosto difficile.

Quali sono, a questo punto, i possibili sviluppi del mercato dell'arte moderna e contemporanea in Italia? Senza dubbio le case d'asta rappresentano, al momento, il canale privilegiato per la vendita di artisti storicizzati. Probabilmente un ritorno post-pandemico alle fiere ed ai vari eventi in presenza potrà agevo-

lare la presentazione di artisti emergenti che, negli ultimi due decenni, hanno fatto davvero fatica sul mercato (salvo rare eccezioni).

Da capire, infine, che ruolo ed impatto avrà lo sviluppo dell'e-commerce, sempre più spinto, proprio nel settore dell'arte emergente. Numerose piattaforme propongono oggi opere di artisti che non hanno una precedente presenza sul mercato e per i quali se ne rende difficile, per l'acquirente, capirne il valore reale. Uno sviluppo sicuramente interessante e che dovrà essere analizzato con occhi attenti nei prossimi anni.



Enrico Baj, Militare – Soldier (1970); acrilici e collage su stoffa cm.100x70, collezione privata

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



Obesità infantile: un problema emergente



L'obesità infantile è oggi una delle più grandi emergenze sanitarie nei paesi più sviluppati, e l'Italia detiene, purtroppo, il primato europeo di bambini e adolescenti con eccesso

di peso. Secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità in l'Italia un bambino su due risulta essere in sovrappeso e un bambino su cinque obeso. L'eccesso di peso, nel bambino e nell'adolescente, determina molteplici disturbi fisici, medici e psicologici, problemi che fino a qualche decennio fa non si registravano nel mondo pediatrico e che sono destinati a persistere ed aggravarsi nell'età adulta.

Studi scientifici hanno dimostrato che il 70-80% degli adolescenti obesi sarà un adulto obeso, con tutte le comorbidità ad essa associate. Spesso questo problema non viene percepito dai genitori, che anzi, molto frequentemente, considerano l'eccesso di peso "Salute", non riconoscendone la reale gravità neppure quando il nutrizionista o il pediatra lo fanno notare. Occorre dunque sensibilizzare

maggiormente l'opinione pubblica su questo tema, far chiarezza su quelle che sono le reali conseguenze dell'obesità infantile, su come prevenirla e come curarla, affinché questo problema non venga più sottovalutato.

La prevenzione dell'obesità infantile inizia durante la gravidanza: in questa fase della vita è necessario che la gestante controlli la propria alimentazione e il suo incremento di peso ponderale, che deve essere compreso tra 9 e 15 kg a seconda del peso pregravidico della donna. L'alimentazione deve essere povera di grassi saturi, di zuccheri e ricca invece di grassi polinsaturi, fibra, vitamine e sali minerali.

Dopo la nascita, anche l'allattamento al seno esclusivo, possibilmente fino ai sei mesi e un corretto svezzamento del bambino risultano essere preziosi per scongiurare la futura insorgenza delle problematiche legate al sovrappeso e all'obesità. Il processo di svezzamento dovrebbe iniziare dopo il sesto mese, in quanto il latte materno o formulato assicura fino ad allora un accrescimento ottimale del neonato; in casi di accrescimento superiore alla media durante l'allattamento sarà il pediatra stesso

a consigliare uno svezzamento anticipato. Per un corretto svezzamento, in previsione di un possibile rischio futuro di obesità infantile occorre seguire poche semplici regole:



1 Non alimentare il bambino ogni volta che piange: il pianto potrebbe avere significati diversi e corrispondere ad altri bisogni rispetto a quello della fame, quali stanchezza, sonno, coliche.



2 Niente sale nelle pappe nel primo anno di vita, sia per evitare un inutile sovraccarico dei reni sia per fare in modo che il bambino non si abitui a gusti troppo sapidi che rischierebbero di condizionare le sue scelte alimentari future.



3 Niente zucchero aggiunto nel primo anno di vita: questa è una regola fondamentale perché permette al bambino di non assuefarsi al sapore dolce e a non ricercarlo negli alimenti.



4 Attenzione alla quantità di proteine: una dieta ricca di proteine nei primi tre anni di vita si è dimostrata essere un fattore di rischio per lo sviluppo di sovrappeso e l'obesità.



5 Non scoraggiarsi, ripresentare più volte, con pazienza, quell'alimento che il bambino aveva rifiutato in un primo momento, dato che nell'infanzia la preferenza verso un dato alimento è direttamente proporzionale alla frequenza delle precedenti esposizioni a quel cibo.



6 Dopo l'anno di vita il bambino dovrà seguire un'alimentazione normocalorica e bilanciata, basata sui principi della dieta mediterranea, composta da cinque pasti al giorno (tre pasti principali e due spuntini), cinque porzioni al giorno di frutta e verdura, preferendo alimenti a basso indice glicemico, poveri di zuccheri semplici, rispettando le frequenze dei secondi piatti e delle porzioni stabilite in base all'età del bambino.

Analizziamo adesso cosa fare in caso di sovrappeso o obesità infantile. Sicuramente incrementare l'attività fisica è essenziale: le linee guida pediatriche consigliano, a bambini e adolescenti, almeno 60 minuti al giorno di attività fisica spontanea, includendo almeno tre volte alla settimana attività fisica programmata (sport). Dal punto di vista strettamente nutrizionale, fare delle diete drastiche e ipocaloriche è errato e controproducente in quanto il bambino si trova in una fase di crescita e necessita di energia; è opportuno dunque lavorare su quelle che sono le abitudini alimentari del piccolo e modificare le scelte non corrette attraverso delle strategie d'intervento.

Un'abitudine alimentare errata e molto frequente nei più piccoli è quella di saltare la colazione. Spesso questo pasto non viene fatto per pigrizia, per poter dormire quei cinque minuti in più o perché la mamma e il papà non la fanno e i bambini copiano le abitudini dei più grandi. La colazione è il primo pasto della giornata, irrinunciabile poiché fornisce energia dopo il digiuno notturno. Studi scientifici dimostrano come fare la colazione migliori la



resa fisica e mentale, oltre a favorire un'equilibrata suddivisione degli altri pasti.

Spesso, infatti, chi non fa colazione arriva alla ricreazione con una fame incontrollabile e si abbuffa di merendine, succhi di frutta, panini ben farciti, introducendo grandi quantità di zuccheri e grassi. È dunque importante mantenere cinque pasti al giorno così da assicurare livelli più fisiologici di glicemia ed evitare l'iperfagia preprandiale (eccessivo ingerimento di cibo nei pasti principali).

Molto spesso i genitori propongono ai loro figli pasti dissociati (a pranzo il primo piatto e a cena il secondo piatto, o viceversa): questo comportamento tuttavia è sbagliato: i bambini in base all'età hanno delle porzioni standard di riferimento diverse da noi adulti e, per avere un corretto accrescimento statuo-ponderale, necessitano di pasti completi (primo piatto, secondo, verdura e frutta).

Quelli sin qui visti sono solo alcuni degli errori più frequenti nei nostri bambini. Per evitare

il problema dell'obesità occorre sempre di più educare il bambino a quelle che sono le corrette abitudini alimentari, coinvolgendolo e rendendolo partecipe alle scelte alimentari.

L'intervento tempestivo da parte di un professionista della salute risulta essere indispensabile per avere una buona risposta clinica. Per molti genitori l'illusione è che con l'età il problema del sovrappeso si sistemi da solo: purtroppo questa superficialità porta a intervenire tardivamente, quando è più difficile ottenere dei risultati clinici significativi e quando magari sono già presenti complicanze dell'obesità.

Prevenire e curare prontamente l'obesità infantile permette non solo di migliorare lo stato di salute attuale dei nostri figli ma anche di garantire loro un futuro più sereno.

Giovanni Balzano
Dietista Nutrizionista

2024: cent'anni dalla morte di Giacomo Puccini.

L'assenza di un grande progetto

“Forse come la rondine, migrerete oltre il mare, verso un chiaro paese di sogno... Verso il sole, verso l'Amore... E forse”



Nel 2024 si celebreranno i cento anni dalla morte del Maestro. Se guardiamo intorno siamo molto lontani dai sogni e dai progetti che furono pensati nel passato. Ricordo in particolare l'impegno e la dedizione di Adone Spadaccini che aveva ipotizzato di far diventare Torre del Lago la Bayreuth italiana, per realizzare un luogo magico, caratterizzato e tutto improntato a Giacomo Puccini, come la città tedesca era riuscita a fare per Wagner. L'architetto torrelaghese appassionato di lirica, aveva presentato le linee di quel progetto con tanto di teatro e di strutture collegate, una vera e propria cittadella pucciniana. Poi ci fu il tentativo di Sylvano Bussotti che mise i primi piloni di un progetto purtroppo rimasto

incompiuto e accantonato troppo frettolosamente: realizzare un Festival Internazionale interamente dedicato al maestro nei suoi luoghi prediletti, vicino alla villa dove aveva creato le sue opere principali. Bussotti fu incaricato di dare agli spettacoli sul lago un senso, una fisionomia, una prospettiva che andasse oltre il rituale di soddisfazione di decine di melomani o di turisti in cerca di riempire una serata delle proprie vacanze. Si doveva passare da una stagione lirica minore ad un festival vero, punto di riferimento per rappresentazioni di repertorio, uniche per qualità, riproduzione dello spirito e degli intenti drammaturgici di Giacomo Puccini: qualcosa di nuovo ed originale al tempo stesso. A Torre del Lago si sarebbe dovuto assistere a qualcosa di qualitativamente diverso e non tanto e non più solo per il cantante di grido chiamato sul

podio. Quanto, invece, per la qualità della rappresentazione, la cura meticolosa dei particolari, l'esecuzione musicale in grado di rendere al massimo il messaggio innovativo delle partiture pucciniane. Rappresentazioni che potessero costituire dei punti di riferimento nazionali ed internazionali e consentissero alle persone, melomani, giovani, turisti e cittadini di assistere a qualcosa di unico. Così scriveva allora Bussotti: «Un festival pucciniano, oggi, dovrà essere strumento rigorosamente critico; qualificarlo può significare soltanto dedicare alla realizzazione del teatro musicale di Puccini ogni sforzo dialettico al fine di riuscire a realizzare, per ciascuna delle sue opere, una edizione di riferimento (a livello internazionale) sino a costruire, nel giro di alcuni anni, un vero e proprio repertorio che divenga la base del Festival per moltissimi anni a venire... Si deve definire uno stile, secondo il dettato musicale quanto drammaturgico dei testi originali. E ancora l'idea di Arte e Cultura è riflessa nel particolare concetto di Poesia e Divertimento... la nozione del Piacere dell'estetico dell'arte di Puccini è il primo emblema». Proseguiva così Bussotti: «... L'opera di Giacomo Puccini non può continuare ad essere isolata dal contesto musicale internazionale che l'accompagnava sul nascere... contesto che ha finito per influenzare, se non determinare originalmente, ed oltre».

Quel tentativo ebbe vita breve anche se lasciò un segno indelebile che andrebbe sicuramente riesumato e, attorno a quel nucleo primitivo di idee, ricostruito un progetto nuovo. La manifestazione che attualmente si svolge a Torre del Lago è una stagione lirica anche se



Sylvano Bussotti, Franco Camarlinghi, Rocco Quaglia e Niclo Vitelli durante la presentazione del libro Un bel dì vedremo: Il Festival di Giacomo Puccini – Cronaca di un'incompiuta

si fregia del titolo di festival. La qualità delle rappresentazioni lascia a desiderare, gli spettacoli sono costruiti su un numero di prove limitato, le direzioni musicali non imprimono nessun segno tangibile e la programmazione è occasionale. Si punta molto sul numero dei titoli e delle rappresentazioni, sulla quantità ma manca un'anima e una caratterizzazione che renda Torre del Lago qualcosa di unico al mondo, di speciale. Bussotti aveva affiancato alla stagione momenti di studio e di approfondimento catapultando l'attenzione e la presenza dei principali critici musicali, di studiosi e di esperti tra cui ne ricordo uno



*Olivia Stapp
nella Turandot
di Sylvano Bussotti*

per tutti: Mosco Carner. Lo stesso Bussotti aveva cercato di coordinarsi con le altre realtà versiliesi e fu protagonista delle storiche Prove Guidate: alla prova generale che diventava anche lezione educativa, informazione e approfondimento partecipavano i cittadini e gli studenti versiliesi riempiendo il teatro.

Il Covid ha reso difficile la vita allo spettacolo dal vivo in generale e in questi anni è stato quindi difficile immaginare la ripresa di un grande progetto. E per un grande progetto ci vogliono poi amministratori sensibili, aperti, intelligenti, lungimiranti e non quelli che

pensano esclusivamente a mettere subito all'incasso la cambiale che gli elettori gli hanno affidato con il loro voto. Per il 2024 sono state deliberate risorse importanti a livello nazionale da impiegare e dedicare all'anniversario. La cosa che andrebbe evitata è che ognuno si muova per accaparrarsi parte delle risorse, in un pullulare di iniziative frammentate, disorganiche. Sarebbe il tempo che la Regione Toscana, servendosi di un pool di alti professionisti e studiosi riuscisse ad elaborare **un progetto che non solo costituisca la regia e il coordinamento delle pur importanti celebrazioni dell'anniversario ma guardi molto oltre**: costruire uno spazio adeguato per un grande della nostra musica e del nostro melodramma, nei luoghi e nei territori a cui si è legata indissolubilmente la sua vita di uomo e la sua attività di operista e di musicista. Un progetto a valenza internazionale che possa chiamare a sistema realtà, soggetti pubblici e privati del territorio. In particolare si dovrebbe cercare di **fare sistema** tra la regione Toscana, il Teatro del Maggio di Firenze, le due Fondazioni Puccini – quella di Lucca e quella di Torre del Lago della compianta Simonetta Puccini – la Fondazione Festival Puccini di Torre del Lago, il Teatro di tradizione del Giglio di Lucca, il Centro Studi Giacomo Puccini di Lucca e tutti i comuni che sono direttamente interessati.

Un progetto che, dopo il centenario, possa essere alimentato annualmente dalle specificità delle singole strutture con le adeguate sinergie, in un disegno di levatura internazionale. Un progetto che cerchi di dare un indirizzo complessivo dotando il ter-

ritorio di **una grande cineteca, mediateca e biblioteca, per raccogliere tutte le produzioni rintracciabili di Giacomo Puccini e della sua musica**. Andrebbe realizzato anche **un museo permanente dei bozzetti, delle fotografie, dei costumi** recuperati in collaborazione con la Casa Ricordi e con i grandi teatri internazionali. Un progetto che riuscisse a **valorizzare i rapporti tra la musica pucciniana e la musica europea** a lui contemporanea e a cogliere il collegamento tra la stessa e gli sviluppi musicali moderni. In questo quadro sarebbe necessaria, indispensabile una rottura e un conseguente cambio di organizzazione e di finalità nella Fondazione Festival Puccini di Torre del Lago. Sarebbe necessaria e auspicabile **una chiusura sipario sul passato e una riprogettazione dell'organizzazione e della manifestazione per il futuro**: a partire dall'incarico ad un grande direttore d'orchestra, alla riorganizzazione delle figure direzionali, dell'organigramma operativo e alla individuazione dei punti di qualificazione a vero Festival internazionale, ivi compresa **una rigorosa e coerente programmazione plurienale**. Si dovrebbe lavorare affinché **i luoghi pucciniani** per eccellenza concentrati lungo il lago, fino ai parcheggi del campo sportivo della frazione, fossero, **attraverso un adeguato piano particolareggiato**, riorganizzati e ridefiniti in un ambiente caratterizzante e dedicato al grande compositore. Il Comune di Viareggio, infine, dovrebbe **porsi l'obiettivo di un Teatro**. Dalle rovine del vecchio Regio Teatro Pacini non è più rinata un'araba fenice. Vari e vani tentativi negli anni ottanta del passato secolo, una lite tutta politica fra il possibile acquisto

dell'Eden quello del Teatro Politeama: niente di concreto e definitivo. Oggi il Teatro Politeama è chiuso e lasciato al degrado, mentre sull'Eden pesa la disdetta da parte degli attuali gestori con il rischio, tutt'altro che ipotetico, di subire un percorso simile a fratel Politeama.

A chi spetta la prima mossa? Stante i rapporti disgraziatamente conflittuali tra i diversi momenti pubblici e privati è la Regione Toscana che dovrebbe prendere l'iniziativa, evitando che il centenario della morte sia una diaspora di celebrazioni fini a se stesse, magari con la prosecuzione di una artefatta e squallida lite tra i Sindaci di Viareggio e di Lucca e senza essere in grado di lasciare stimate profonde. Puccini è amato in tutto il mondo, è rappresentato annualmente con una o più opere nei maggiori e blasonati teatri lirici internazionali ma l'Italia, la sua regione e i suoi luoghi di appartenenza ancora non sono riusciti ad andare oltre la cronaca e nessuno ha saputo fare storia. Bussotti è un punto di svolta, suo il progetto e il tentativo più avanzato in questa direzione che purtroppo è rimasto incompiuto. Sylvano non è più tra noi dallo scorso anno: Firenze, Siena, Torre del Lago e la Toscana sono stati i territori a lui molto cari, che hanno ospitato gran parte delle sue intuizioni, delle sue composizioni, del suo Teatroperaballet e anche numerose rappresentazioni memorabili tra cui una Turandot pucciniana per davvero! Sarebbe una premessa importante che si riuscisse a **celebrare Bussotti adeguatamente quest'anno e l'anno prossimo: premessa e preludio ad un grande progetto internazionale per Giacomo Puccini**.

Niclo Vitelli

ARNo prosegue con il proprio impegno per la ricerca,
presso l'Università di Roma e la clinica del Dipartimento di Neuroscienza
del Prof. Ubaldo Bonuccelli e del suo staff



Il maestro
Andrea Bocelli ritira
il premio ARNo



ConCREDITO
aiuta "ARNo"

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**

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

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

Addio alle armi?



Addio alle armi! Con questa invocazione, titolo di un celebre romanzo, lo scrittore Ernest Hemingway, dopo la prima grande guerra mondiale, immaginava, con tipico

ottimismo yankee, che da quel momento in poi, dopo tanta catastrofe e tanto sangue, l'uomo e le nazioni avrebbero per sempre abbandonato l'idea e la pratica degli armamenti. Con la medesima passione il filosofo Emanuel Kant sentenziò, in un famoso saggio, che la pace perpetua si sarebbe potuta ottenere disarmando completamente gli Stati. E i papi, tutti, da Pio XII a Francesco hanno sempre espresso questo sentimento: ripudio delle armi e delle guerre di offesa.

Ed invece ecco che, dopo la disastrosa invasione russa dell'Ucraina, il medesimo Parlamento italiano, di seguito ad accordi europei ed atlantici, vota per riarmarsi e il dittatore post-sovietico Putin minaccia, niente meno, il ricordo al nucleare, evocando la fine non solo della storia ma dell'intera civiltà umana.

Le armi, allora, sono una scelta giusta? Una scelta possibile? Una necessità legittima?

Il problema è antico quanto il mondo. Da Caino alla fionda di David che abbatté Golia, la gente

si è sempre posta la questione se la violenza sia un male utile, se la mano vada armata per far seguito all'odio mentale o rispondere ad un'offesa. Da questo dibattere vengono le atomiche con una

differenza non da poco: che la fionda di David abbatté un solo tiranno, mentre le atomiche cancelleranno di sicuro l'intera razza.

Allora hanno ragione i papi? Però se i pugnali non fossero stati usati avremmo quelle libertà delle quali godiamo? Saremmo totalmente servi di un potere eterno e rovinoso? Potremmo vantare i diritti civili?

Tutto ciò che di bene la nostra società ha goduto è perché dal Risorgimento nazionale alla lotta di Liberazione, gli italiani hanno potuto usare baionette, mitra e bazooka. Ci siamo tolti di mezzo il dominio austriaco e il nazifascismo perché abbiamo imparato ad usare le mitragliatrici. E così possono dire gli americani, i francesi (dalla ghigliottina in poi), i russi, i tedeschi. Ed è perché siamo armati che i tagliagole dell'Isis non ci dominano, ed è perché siamo "fuggiti" che possono dominare i talebani, che seviziano le donne in Afghanistan e quindi benedire i missili puntati?

In questi giorni lo fanno i papi russi immaginando che la distruzione fisica degli ucraini allontani da loro gli spettri dell'omosessualità



e della decadenza occidentale (questo, banalmente, dichiarano).

Io, però, non credo che Dio stia dalla parte dei russi. Ma Dio è contro le armi se le armi si usano per resistere o liberarsi come fanno gli ucraini?

Lo ripeto: la discussione è antichissima.

In India Gandhi si liberò dell'imperialismo inglese pacificamente, cioè facendo uso della protesta disarmata. Fu la sua una guerriglia spirituale, violenta ma contando sulla forza della volontà senza usare bastoni o fucileria. Gli inglesi vennero battuti e allontanati dall'India perché il popolo compatto preferiva farsi massacrare che arrendersi. Ma è una lezione esportabile? Gli indiani hanno dalla loro una filosofia e una religione fondata sulla passività attiva, epperò ai giorni nostri anche loro, quando i pachistani o i cinesi o i musulmani sconfinano, ricorrono alle pallottole, ai bombardamenti. Addio alle armi, dunque, si può?

Mi sembra che un'etica accettabile (e l'hanno accettata anche i papi) sia quella che quando esiste un'oppressione, un oppressore, opporgli

violenza sia sacrosanto! Al tempo medesimo se le nazioni hanno invece capi pacifici la coesistenza sia preferibile e spendere in armamenti sia inutile.

Aveva ragione Kant? Sì, ha ragione se le nazioni si rispettano l'un l'altra, se prevalgono le democrazie. Allora le armi sono un di più.

Conta la situazione. La polizia dev'essere armata perché i criminali sono sempre armati, la lotta alla mafia deve usare armi, se veniamo invasi bisogna imparare ad impiegare missili. Se non vi è nemico né criminale né mafioso né invasore, le armi possono restare dentro ai magazzini: ma devono comunque essere in buona quantità e oleate e pronte all'uso poiché l'uomo è un animale non sempre razionale, non sempre pacifico, non sempre rispettoso dei diritti altrui. Non sono in definitiva le armi ad essere cattive. Cattivi possiamo essere noi quando, come sta accadendo ora in Ucraina, uccidiamo innocenti, uomini, donne, bambini per i sogni egemonici di un novello zar psicopatico.

Adolfo Lippi
Giornalista, scrittore, regista tv

LOTTI COMMERCIALE

Srl

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

tel. 0761.399006 • 336.773618

lottisrl@libero.it



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

SOLUZIONI FINANZIARIE PER LE IMPRESE

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

**FINANZIAMENTI A BREVE, A MEDIO E A LUNGO TERMINE
LEASING NAUTICO - STRUMENTALE - IMMOBILIARE
FACTORING 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 dello Stato (MCC o SACE) ai sensi delle normative vigenti.

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