

ANNO IX N. 1

MAGAZINE

Leasing

Time

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



Christian Dominici
Christian Dominici Spa



Cristina Di Silvio
USFTI



Roberto Niccolai
Studio Nicors

Il genio italiano!

***Economia nel 2026: come migliorare
il posizionamento dell'Azienda Italia?***





Multiply
Tech

DRIVING DIGITAL INNOVATION FOR FINANCE AND MOBILITY

Dal 1980 leadership, competenza, flessibilità, innovazione

www.multiplytech.com



4 | EDITORIALE

Economia nel 2026: come migliorare il posizionamento dell'Azienda Italia?

7 | TREND

I 5 megatrend che plasmeranno il 2026

10 | STRUMENTI

Creare valore oltre il deal: il ruolo della Business Transformation nel Private Equity moderno

13 | FOCUS

Il Patto per la Crescita e il ruolo del leasing, dei mercati finanziari e del sistema economico nel rilancio dell'Italia

16 | INNOVAZIONE

CashMe: l'Invoice Trading per ottenere liquidità immediata, finanza alternativa per le PMI

17 | SCENARI

Croci e delizie dell'innovazione finanziaria

20 | NOLEGGIO OPERATIVO

Noleggio operativo e fisco: la deducibilità che fa crescere le imprese

23 | ESPERIENZE

L'importanza dell'export per le PMI italiane

27 | APPROFONDIMENTI

I rischi climatici: le responsabilità legali, aziendali e la tutela assicurativa

33 | ORIZZONTI

I 4 Grandi Problemi dell'Intelligenza Artificiale nel 2026

36 | NUMERI LEASING

Stipulato leasing gennaio-novembre 2025

39 | RIFLESSIONI

Quando svanisce il futuro

42 | NUMERI FACTORING

I dati del factoring a novembre 2025

44 | PROPOSTE

Sentita partecipazione all'evento di presentazione del libro Busti. Formaggi di Famiglia

46 | EVENTI

Duecento anni dei cantieri viareggini, eccellenza italiana della nautica e del lusso

49 | VISIONI

I popoli decidono la Storia

ANNO IX N. 1 **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

Comitato tecnico di redazione:

Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci, Giampiero Cottoni, Giorgio Lotti, Alessandra Ravelli

Hanno collaborato:

Michele Antognoli, Alessio Batella, Fernando Cruz, Cristina Di Silvio, Gianluca Domenici, Christian Dominici, Eleonora Dominici, Chiara Ganino, Adolfo Lippi, Claudio Mombelli, Roberto Niccolai, Roberto Ruozi, Mario Sabato, Marcello Scalmati, Stefano Sainati, Stefano Vannucci, Ernesto Vergani, Niclò Vitelli

Fotografie: © Erika, happystock, john, marco, peshkova/Adobe Stock; Assifact; Assilea; Busti; Cantieri Navali Codecasa; GA Service; Gianluca Domenici

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: PressUp S.r.l. - 00193 Roma

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

© 2026 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Il genio italiano? Economia nel 2026: come migliorare il posizionamento dell'Azienda Italia?



Gli operatori più qualificati prevedono per il nostro Paese nel 2026 un quadro di crescita moderata, ma stabile. Un segnale di miglioramento è il PIL a +0,8%. Per le stime, moto-

ri di crescita sono: la domanda interna e più investimenti delle imprese; il completamento opere PNRR; export, pur con una crescita più problematica per i problemi di geopolitica e i

dazi introdotti dagli USA; inflazione prevista in calo (1,5%); mercato del lavoro in ulteriore crescita (0,9%); rientro del deficit sotto la soglia del 3%, anche se il debito pubblico rimarrà elevato (pari a circa il 137% del PIL). La recessione, quindi, non è prevedibile per l'Italia nonostante i rischi legati al contesto geopolitico che, se migliorasse, concorrerebbe ad aumentare la crescita prevista. Per la produzione industriale, nostro tasto debole, il 2026 prevede una crescita moderata (grazie

ai comparti elettrico e meccanico e mezzi di trasporto, avremo ancora criticità nei settori della moda e chimico anche per il costo della energia). Si prevedono maggiori investimenti privati in beni strumentali grazie al piano di transizione 5.0, ma avremo ancora un settore edilizio in frenata. Si prevede poi, in positivo, un maggior credito erogato dalle banche (anche alle PMI) con attenzione alla qualità degli investimenti da sostenere. Le Banche saranno sicuramente più severe e selettive, con il “passaporto” ESG, requisito tecnico importante da valutare. Sono preventivabili tassi di interesse più favorevoli ed una istruttoria più veloce che è importante si realizzi per consentire gli investimenti programmati. Vediamo ora i consigli da dare alle PMI: tenere una contabilità di periodo più aggiornata, stilare un bilancio di sostenibilità, utilizzare la nuova Sabatini per finanziamenti leasing e sfruttare tutti i contributi statali disponibili. Il Leasing sarà un prodotto “star” perché concorre a far superare il rischio di obsolescenza tecnologica degli impianti e macchinari. Occorre però, per ottenerlo, fornire alle banche il dato delle emissioni fossili, la governance compreso un eventuale passaggio generazionale programmato e la struttura manageriale dell'impresa. Occorrerà soprattutto poi dimostrare che l'investimento genererà cassa sufficiente

per concorrere al pagamento delle rate di ammortamento. Bisogna affiancare una relazione utile e dettagliata dell'azienda per poter integrare le banche nel loro esame basato su algoritmi e sull'esame della centrale rischi bankit sempre fondamentale. Occorre valutare infine che la legge nuova Sabatini ed il credito di transizione 5.0 sono benefici cumulabili e quindi determinanti per l'impresa richiedente. Altro fondamentale strumento per dare liquidità e slancio alle aziende è sicuramente il factoring. Lo strumento “anticiclico” per definizione migliora infatti la liquidità disponibile favorendo una gestione più attiva della “cassa” e generando anche come factoring reverse e maturity una maggiore competitività delle imprese che lo utilizzano. Concludendo, è sperabile che tutti gli strumenti tecnologici e finanziari possano aiutare le aziende, soprattutto le PMI, ad essere proattive e protagoniste sui mercati e quindi essere in grado di migliorare produzione, produttività e creazione di reddito prodotto complessivamente dall’“Azienda Italia”. Questo è un augurio, e speriamo un impegno forte, per un 2026 migliore per l'economia del nostro paese... Il genio italiano deve battere un colpo! Buona lettura e buon anno.

Gianfranco Antognoli

*Migliora i **flussi di cassa** con la cessione delle tue fatture*

Scopri l'**Invoice Trading** di CashMe
e ottieni **liquidità immediata**

Visita il sito

cashme.it

I 5 megatrend che plasmeranno il 2026



di Christian Dominici
e Eleonora Dominici

Ogni fine anno il mondo finanziario produce la sua mappa del futuro megatrend, una direzione apparente, un racconto ordinato di ciò che verrà. L'Outlook 2026 non fa eccezione. Ma la vera domanda non è **quali** saranno i trend, bensì **chi** saprà utilizzarli al meglio.

1. Gli Stati Uniti guideranno la crescita globale

Nel 2026 gli USA sono destinati a restare la locomotiva delle economie avanzate. Resilienza strutturale, reti globali di dati e di informazioni, leadership tecnologica e politiche fiscali pro-crescita sostengono un'espansione superiore alla media. Non mancano i rischi – debito, credito al consumo, tensioni commerciali – ma il quadro globale per loro resta ultra favorevole.

2. Tassi ai minimi nei Paesi avanzati, opportunità negli emergenti

I tassi d'in-

teresse nelle economie sviluppate dovrebbero toccare il punto di minimo nella prima metà del 2026. Questo limita ulteriori tagli, ma stabilizza il contesto finanziario. Nei mercati emergenti, invece, i tassi reali restano elevati e creano opportunità interessanti, soprattutto dove inflazione e cambio restano sotto controllo.

3. Prove di Rinascita europea: ristrutturazione e riforme

L'Europa prova a rilanciarsi attraverso investimenti in difesa, transizione energetica e innovazione. La spinta fiscale tedesca e la crescente integrazione industriale offrono nuove prospettive. Pur restando fragilità politiche, il continente mostra segnali di risveglio, soprattutto nei settori industriali, green e tecnologici, si tratta comunque di un continente di anziani, ormai piuttosto fermo, chino verso l'interno e restio ad affrontare le vere sfide globali.

4. I mercati emergenti tornano ad avere vento in poppa

Valutazioni attraenti, dollaro più stabile, demografia favorevole e maggiore disciplina fiscale rendono gli emergenti più interessanti nel 2026. La domanda interna resta solida in molte economie, mentre materie prime e infrastrutture offrono ulteriori leve di crescita. I rischi geopolitici restano, ma il profilo rischio-rendimento migliora notevolmente.

5. La corsa all'Intelligenza Artificiale accelera – l'Italia e l'Europa non sono neppure in partita

L'AI è il megatrend dominante non del prossimo anno, ma del prossimo

decennio. Enormi investimenti in data center, semiconduttori ed energia ridefiniscono le catene del valore globali. La competizione tra Stati Uniti e Cina si intensifica, mentre emergono nuove applicazioni e complicazioni come la robotica umanoide. Il tema non è più “se”, ma “chi” e “come” guiderà questa rivoluzione globale. È una nuova rivoluzione industriale – impossibile rimanerne fuori, non è più il tempo di fare dibattiti e convegni, è il momento di investire in applicazioni concrete.

Ed infine un controllo, cosa avevamo previsto nel 2025 e cosa è poi accaduto:

TRENDS 2025 in sintesi

- ▶ I conflitti geopolitici mondiali;
- ▶ La distruzione del commercio mondiale: il nuovo protezionismo;
- ▶ La Cina: riduzione dei consumi interni a danno dei prodotti europei, l'aumento dell'export tecnologico cinese;
- ▶ L'attenzione dei Governi: dall'attenzione all'inflazione, all'attenzione al tasso di disoccupazione;
- ▶ La Crisi della Germania e gli impatti sull'Europa e sull'Italia;
- ▶ L'Aumento del potere economico dei BRICS: quanto valgono adesso e dove potrebbero arrivare;

- ▶ La Crisi dei debiti sovrani: è vera crisi o è naturale un aumento continuo del debito e della leva finanziaria in un mondo sempre più tecnologico?;
- ▶ La centralità dell'energia ed il ritorno delle centrali nucleari;
- ▶ Gli investimenti in AI sono di 320 us billion in USA, contro i 20 billion in Europa – come dobbiamo competere?;
- ▶ L'Italia: crescita zero, riduzione dei risparmi delle famiglie, ma necessità di preservare la sanità e di creare un nuovo ambiente lavorativo per le nuove generazioni;
- ▶ I tassi di interesse continueranno a scendere nell'Area Euro?: **Si**

Conclusione: il futuro non è neutrale

I megatrend non sono forze naturali. Sono il risultato di scelte politiche e regolamentari e culturali. Accettarli come inevitabili significa rinunciare a governarli. Il vero rischio del

2026, come per gli anni precedenti, non è sbagliare previsione, ma smettere di porre domande critiche sul modello di crescita che stiamo costruendo per noi e per le nuove generazioni. <



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

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

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

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

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

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



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

Creare valore oltre il deal: il ruolo della Business Transformation nel Private Equity moderno



Negli ultimi decenni il private equity si è affermato come uno degli attori più influenti del capitalismo contemporaneo. Eppure, al di fuori dei circuiti

finanziari, il suo funzionamento resta spesso poco compreso.

In termini semplici, il private equity è un modello di investimento attraverso il quale fondi specializzati raccolgono capitali da investitori istituzionali – come fondi pensione, compagnie assicurative o grandi family office – per acquisire partecipazioni in aziende non quotate, con l’obiettivo di aumentarne il valore nel tempo e rivenderle dopo alcuni anni, generando ritorni significativi per gli investitori.

A differenza di un investitore puramente finanziario, il private equity entra nelle aziende con un orizzonte temporale definito e con un ruolo attivo nella governance. Non acquista azioni per “tenerle in portafoglio”, ma imprese da trasformare. La logica è chiara: migliorare il business, renderlo più solido, più efficiente o più scalabile, e realizzare un ritorno al momento dell’uscita. È questo percorso di trasformazione che viene comunemente definito *value creation*.

Per molti anni, tuttavia, la creazione di valore nel private equity è stata trainata principalmente da tre fattori: leva finanziaria e ottimizzazione della struttura del capitale, crescita dell’EBITDA e incremento dei multipli. In un mondo caratterizzato da tassi di interesse bassi e valutazioni in aumento, il semplice “saper comprare

bene” – soprattutto in settori in crescita – era spesso sufficiente a generare rendimenti interessanti.

Oggi quello scenario non esiste più. Il capitale ha un costo più elevato, le valutazioni di ingresso sono alte e la competizione per le aziende di qualità è sempre più intensa. In questo nuovo contesto, la creazione di valore non è più un effetto collaterale del mercato: è un lavoro operativo, quotidiano e complesso. È qui che entra in scena la figura dell’Operating Partner.

L’Operating Partner non è né un investitore né un consulente tradizionale, ma una figura ibrida, nata per colmare la distanza tra la strategia di investimento del fondo e la realtà operativa delle aziende partecipate. Tuttavia, parlare di *Operating Partner* al singolare può essere fuorviante: il ruolo e l’organizzazione dell’operating team possono variare in modo significativo da un fondo all’altro.

Alcuni fondi operano con pochi Operating Partner molto senior, spesso ex CEO o top manager con lunga esperienza industriale, chiamati a intervenire sulle partecipazioni più complesse o strategiche. Altri hanno strutturato veri e propri *operating team*, con una combinazione di profili senior e junior, in grado di supportare in modo sistematico un portafoglio ampio e diversificato. In alcuni casi prevalgono competenze funzionali – finanza, operations, HR, data e tecnologia – mentre in altri si privilegiano profili più generalisti, capaci di coprire trasversalmente le principali leve di creazione di valore. Sempre più spesso, i modelli più evoluti combinano entrambe le impostazioni.

Anche dal punto di vista della governance, le differenze sono rilevanti. In alcuni fondi l’operating team agisce prevalentemente a supporto dell’Investment Team, rafforzando l’esecuzione dell’investment thesis. In altri, lavora principalmente al fianco del management delle partecipate, come facilitatore della trasformazione. In altri casi ancora – soprattutto nei fondi con forte vocazione industriale – la gestione della partecipata avviene in una vera e propria logica di partnership tra partner dell’investment team e operating partner.

Le scelte tra questi diversi modelli non sono casuali. Dipendono da vari fattori: la dimensione e la complessità del portafoglio, il grado di specializzazione settoriale del fondo, la sua storia, la cultura interna e il tipo di valore che il fondo intende portare alle aziende in cui investe. Non esiste un modello “giusto” in assoluto; esiste piuttosto un modello coerente con la strategia del fondo.

Al di là delle differenze organizzative, il compito principale dell’Operating Partner resta uno solo, ed è tutt’altro che semplice: trasformare l’investment thesis in risultati concreti.

Il suo contributo inizia spesso prima ancora che l’operazione venga conclusa. Nelle fasi di analisi preliminare e di due diligence, l’Operating Partner aiuta il fondo a rispondere a una domanda cruciale: il piano di creazione di valore è davvero eseguibile? Non basta che i numeri “tornino” su un foglio Excel. Occorre comprendere se l’organizzazione è pronta a cambiare, se il management dispone delle competenze e dell’energia necessarie, se

processi e sistemi sono in grado di sostenere la trasformazione immaginata. In molti casi, è proprio questa lettura operativa a fare la differenza tra un'operazione promettente e una destinata a rimanere sulla carta.

Dopo l'acquisizione, il ruolo dell'Operating Partner diventa ancora più evidente. La value creation non è un elenco di iniziative, ma una sequenza di scelte difficili: cosa fare subito e cosa rimandare, dove allocare risorse limitate, come gestire le inevitabili resistenze interne. L'Operating Partner lavora a stretto contatto con il management, aiutandolo a tradurre la strategia in piani operativi, a definire priorità chiare e a costruire una governance che consenta di monitorare l'avanzamento e correggere la rotta quando necessario.

Uno degli aspetti più delicati di questo ruolo è la sua dimensione relazionale. L'Operating Partner si muove costantemente tra due mondi: da un lato il fondo, orientato a ritorni, tempi e disciplina finanziaria; dall'altro il management, focalizzato sulla gestione quotidiana dell'azienda, sulle persone e sulla continuità del business. Creare valore significa spesso saper "tradurre" tra queste due prospettive, evitando che il fondo venga percepito come distante o invasivo e che il management si chiuda in una difesa dell'esistente.

Per questo motivo, l'efficacia di un Operating Partner non dipende solo dalle competenze tecniche o dall'esperienza manageriale, ma anche – e sempre più – dalle cosiddette *soft skills*: la capacità di influenzare senza imporre, di costruire fiducia, di guidare il

cambiamento lavorando attraverso gli altri. Nel private equity contemporaneo, il rischio principale non è tanto quello di "sbagliare i conti", quanto quello di non riuscire a eseguire. Integrazioni post-acquisizione, trasformazioni operative, cambiamenti di modello di business o di leadership falliscono raramente per mancanza di idee, ma molto più spesso per carenza di allineamento, di focus o di capacità di implementazione. L'Operating Partner esiste proprio per ridurre questo rischio esecutivo.

Un ulteriore elemento che ha contribuito alla crescente centralità di questa figura è la pressione esercitata dagli investitori istituzionali. I *limited partners* oggi osservano con grande attenzione non solo i rendimenti storici dei fondi, ma anche i meccanismi attraverso cui tali rendimenti vengono generati. La presenza di un modello credibile e coerente di value creation, sostenuto da operating team efficaci, è sempre più percepita come un segnale di solidità e maturità del fondo. In questo senso, l'Operating Partner non è più una figura accessoria. È diventato parte integrante dell'identità del private equity moderno: il simbolo di un approccio che riconosce come il valore non si limiti a essere scoperto, ma debba essere costruito con metodo, disciplina ed esperienza.

Il private equity, oggi, non è solo capitale che entra nelle aziende. È capitale che chiede cambiamento. E l'Operating Partner è la figura chiamata a rendere quel cambiamento possibile.

Michele Antognoli

Il Patto per la Crescita e il ruolo del leasing, dei mercati finanziari e del sistema economico nel rilancio dell'Italia



L'Italia si trova oggi in una fase cruciale per il proprio sviluppo, segnata da una crescita economica moderata, da un contesto geopolitico complesso e dalla necessità di riallineare

il proprio sistema produttivo e finanziario ai parametri della competizione globale. Le fragilità strutturali del Paese non sono un fenomeno recente, ma l'attuale congiuntura macroeconomica impone una risposta sistemica, capace non solo di stimolare la domanda aggregata, ma di rafforzare l'intero ecosistema economico: dai mercati dei capitali al sistema bancario, dalle imprese industriali alle istituzioni pubbliche. In questo quadro si inserisce il Patto per la Crescita, concepito come un insieme coordinato di misure fiscali, finanziarie e regolamentari volto a sostenere

un rilancio duraturo, migliorando il posizionamento competitivo dell'Italia rispetto ai principali partner europei e alle economie avanzate.

Le previsioni di crescita del PIL italiano, attestate intorno allo 0,5% nel 2025 e in lieve accelerazione verso lo 0,8% nel 2026, delineano una fase di espansione contenuta ma progressiva, accompagnata da un graduale miglioramento delle aspettative di imprese e consumatori. Il confronto internazionale evidenzia tuttavia un persistente gap: gli Stati Uniti continuano a registrare tassi di crescita superiori, compresi tra l'1,5% e il 2%, sostenuti da una domanda interna resiliente, da politiche fiscali espansive e da mercati finanziari profondi e liquidi; l'Eurozona mostra invece una crescita più disomogenea, mediamente compresa tra lo 0,8% e l'1%, con marcate differenze tra economie core e periferiche. Tale scenario rafforza la necessità

per l'Italia di incrementare la produttività e l'intensità degli investimenti.

Le persistenti incertezze globali e le tensioni geopolitiche, incluse le dinamiche protezionistiche e l'uso crescente di dazi e barriere non tariffarie, continuano a incidere negativamente sulle catene globali del valore e sulle esportazioni italiane, con riflessi diretti sui mercati finanziari. Mentre gli Stati Uniti beneficiano di un accesso al credito più fluido e di un mercato obbligazionario corporate altamente sviluppato, per l'Italia diventa strategico rafforzare l'architettura finanziaria domestica, valorizzando strumenti quali il leasing, il private debt e le emissioni obbligazionarie corporate come leve di sostegno alla competitività industriale. La nuova manovra finanziaria, recentemente approvata dal Parlamento, si inserisce in questo contesto come un fattore abilitante. Le misure adottate mirano al consolidamento dei conti pubblici e, al contempo, alla creazione di condizioni più favorevoli per gli investimenti produttivi, attraverso incentivi fiscali selettivi, meccanismi di co-finanziamento pubblico-privato e interventi a supporto dell'innovazione tecnologica e della transizione green. Rispetto agli Stati Uniti, dove gli stimoli fiscali hanno avuto un ruolo anticiclico più marcato, e all'Unione Europea, che ha privilegiato programmi strutturali orientati alla digitalizzazione e alla sostenibilità, la manovra italiana rappresenta un passaggio rilevante verso un maggiore allineamento alle best practice internazionali. In tale quadro, la complementarità tra **leasing finanziario, credito bancario tradizionale, mercato obbligazionario e accesso diretto ai mercati dei capitali** assume un

ruolo centrale. Il leasing si conferma uno strumento di finanziamento particolarmente efficiente per le imprese italiane, soprattutto PMI, consentendo l'accesso a beni strumentali e tecnologie avanzate con un impatto contenuto sulla struttura patrimoniale. Nel 2024 gli investimenti intermediati tramite leasing hanno superato i 33 miliardi di euro e nel 2025 mostrano una dinamica espansiva, coerente con il rafforzamento della domanda di soluzioni finanziarie flessibili. Parallelamente, il mercato obbligazionario corporate registra una crescita significativa, in particolare nei segmenti high yield e sustainability-linked, in linea con le tendenze osservate nei principali mercati europei e statunitensi.

Particolarmente rilevante è l'evoluzione del segmento **high yield italiano**, che nel 2025 si configura come uno dei comparti più dinamici dell'area euro. Sebbene presenti ancora livelli di liquidità inferiori rispetto al mercato statunitense, il settore evidenzia un progressivo miglioramento in termini di qualità creditizia degli emittenti, struttura delle operazioni e diversificazione settoriale. Le imprese italiane, in particolare le mid-cap, ricorrono sempre più frequentemente a strumenti di debito a rendimento elevato per finanziare programmi di crescita, processi di innovazione tecnologica e investimenti legati alla transizione energetica. L'interesse degli investitori istituzionali, fondi pensione, compagnie assicurative e asset manager internazionali, è sostenuto da una riduzione del rischio Paese percepito, da una maggiore stabilità macro-fiscale e da un contesto regolamentare più prevedibile. In tale prospettiva, il mercato high yield assume una

funzione complementare rispetto al credito bancario e al leasing, contribuendo ad ampliare la capacità di funding del sistema produttivo. Anche il contributo dei **mercati azionari** riveste un ruolo strategico nel processo di rilancio economico. Nonostante multipli di valutazione ancora inferiori rispetto ai principali listini europei e statunitensi, il mercato azionario italiano ha dimostrato una buona resilienza, sostenuto in particolare dai comparti bancario, energetico e infrastrutturale. Il settore bancario ha beneficiato di un miglioramento strutturale della redditività e della qualità degli attivi, mentre il comparto energetico ha tratto vantaggio dall'aumento degli investimenti in sicurezza energetica e fonti rinnovabili. Il mercato azionario rappresenta pertanto non solo un canale di raccolta di capitale di rischio, ma anche uno strumento di rafforzamento della visibilità internazionale delle imprese italiane, favorendo processi di crescita dimensionale, operazioni di M&A e l'attrazione di capitali esteri in un contesto globale caratterizzato da elevata volatilità finanziaria.

Questa interdipendenza tra economia reale e sistema finanziario costituisce il fulcro concettuale del Patto per la Crescita. L'obiettivo non è limitato all'ampliamento dell'accesso agli strumenti finanziari, ma mira alla costruzione di un ecosistema integrato in cui capitale pubblico e privato operino in modo sinergico per sostenere progetti industriali di lungo periodo, attrarre investimenti diretti esteri e accelerare la modernizzazione dei processi produttivi, riducendo il gap con economie avanzate come Stati Uniti e Germania.

In un contesto caratterizzato da condizioni

finanziarie più restrittive, dall'aumento dei tassi di interesse e da persistenti tensioni commerciali globali, diventa essenziale che imprese e intermediari finanziari adottino una visione di medio-lungo periodo. L'integrazione tra mercati dei capitali, sistema bancario, leasing e politiche pubbliche può generare un significativo effetto moltiplicatore sugli investimenti, sostenendo la crescita della produttività e rafforzando la competitività strutturale dell'economia italiana.

In questo quadro di interazione tra politiche pubbliche e dinamiche di mercato, il **Patto per la Crescita** si configura come un'iniziativa strategica di natura strutturale. Esso non mira esclusivamente alla modernizzazione del sistema industriale, ma alla ridefinizione del posizionamento dell'Italia nei mercati finanziari internazionali, valorizzando capitale umano, innovazione e sostenibilità come driver di crescita di lungo periodo. La capacità di coordinare politica fiscale, strumenti finanziari e iniziativa privata consente una maggiore diversificazione delle fonti di finanziamento e una più efficiente allocazione del capitale tra settori e territori. In questa prospettiva, il Patto rappresenta il fondamento per un modello di sviluppo più resiliente e competitivo, in cui il dialogo strutturato tra finanza, industria e policy economica diventi il motore di una crescita reale, inclusiva e duratura.

*Cristina Di Silvio**

** Director of International Relations for the European
Community Permanent Representative EU
UNITED STATES FOREIGN TRADE INSTITUTE*

CashMe: l'Invoice Trading per ottenere liquidità immediata, finanza alternativa per le PMI



Negli ultimi anni il mercato dei finanziamenti per le piccole e medie imprese italiane ha mostrato segnali di trasformazione, con un crescente interesse verso soluzioni innovative e complementari al credito bancario tradizionale. In questo contesto, **CashMe** si è affermata come **la principale piattaforma FinTech di Invoice Trading e canale di finanza alternativa per le PMI in Italia**.

Fondata nel 2016, CashMe ha raggiunto nel 2025 un importante traguardo: oltre **1,4 miliardi di euro di fatture commerciali intermedie** dall'inizio dell'attività, con più di **1.000 aziende clienti attivate** e previsioni di crescita del 30% per il 2026. Il rendimento medio lordo per gli investitori è stabile intorno al 9%, confermando l'attrattiva del segmento per fondi ed investitori istituzionali. I risultati economici della società rimangono solidi con oltre 4 milioni di ricavi nel 2025 e un ebitda atteso stabilmente superiore al 50%.

Ma come funziona e quali vantaggi offre l'Invoice Trading per le imprese? Si tratta di uno strumento di **cessione pro-soluto dei crediti commerciali** attraverso cui l'azienda

cede le proprie fatture a investitori qualificati tramite la piattaforma digitale (cashme.it), ottenendo liquidità entro 48 ore e fino al 90% del valore nominale delle fatture, senza impattare sulla Centrale Rischi. È una forma concreta di **finanza alternativa**, che affianca e integra il credito tradizionale, offrendo alle PMI maggiore flessibilità e autonomia nella gestione della tesoreria.

CashMe svolge un ruolo rilevante anche nel **miglioramento del profilo finanziario delle PMI**. La trasformazione dei crediti in disponibilità liquide consente infatti di **rafforzare gli indicatori di bilancio, migliorare la sostenibilità finanziaria** e aumentare la capacità dell'impresa di dialogare con banche e investitori. In un contesto in cui rating e trasparenza assumono un peso crescente, l'invoice trading diventa uno strumento strategico per il mantenimento dell'equilibrio finanziario.

In sintesi, CashMe si posiziona come operatore di riferimento nella **finanza alternativa per le PMI italiane**, capace di offrire non solo liquidità immediata, ma un contributo concreto alla solidità finanziaria e alla continuità operativa delle imprese. <

Croci e delizie dell'innovazione finanziaria



Come quasi tutto ciò che accade nel mondo anche l'innovazione finanziaria è stata e continua ad essere protagonista di grandi cambiamenti, che riguardano contemporaneamente non

solo le caratteristiche degli strumenti e degli intermediari che li producono, li vendono e li utilizzano, ma anche i relativi obiettivi e risultati. Nel nostro paese si è iniziato a parlare seriamente di innovazione finanziaria negli anni 70 del secolo scorso quando ci si rese conto che le caratteristiche del sistema bancario e finanziario erano sostanzialmente rimaste immutate in tutto il periodo post-bellico. Il sistema bancario era formato da due categorie di banche ciascuna delle quali aveva una struttura e un funzionamento definiti dalla fondamentale legge del 1936 e pressoché simili in tutte le loro componenti. Le operazioni che le singole banche effettuavano erano standardizzate. Non per nulla quasi tutte le stesse banche, nella poca e banale pubblicità che facevano, reclamizzavano singolarmente il fatto che ciascuna di esse faceva "tutte le operazioni bancarie".

Non esistevano ancora seri intermediari finanziari non bancari, ad eccezione di quelli che gestivano le operazioni di borsa e del più ampio mercato mobiliare, che in realtà non erano veri e propri intermediari come li intenderemmo oggi, bensì "agenti" che, per conto dei clienti, effettuavano acquisti e vendite di titoli azionari e obbligazionari quotati e anche non quotati secondo un numero ristrettissimo di contratti tipici uguali per tutti.

I fabbisogni finanziari di famiglie e imprese erano anch'essi molto simili fra loro e venivano soddisfatti in modi relativamente elementari. Pressoché nessuno prima di allora, salvo un piccolissimo numero di grandi imprese, si era in realtà posto il problema di analizzare più in profondità detti fabbisogni e i canali per soddisfarli così come coloro che avrebbero dovuto provvedervi si erano dati ben poco da fare per trovare nuovi strumenti più efficaci ed efficienti.

Nel periodo prima citato si iniziò tuttavia a chiedersi se le caratteristiche dei fabbisogni finanziari attivi e passivi avrebbero potuto essere meno semplici e standardizzate di quelle che erano allora e se sarebbe stato utile trovare

nuovi strumenti capaci non solo di soddisfare meglio i fabbisogni classici, ma anche quelli nuovi fatti venire alla luce pure in seguito ai primi cambiamenti del mercato bancario e finanziario italiano, provocati soprattutto dalla concorrenza che in esso iniziava a farsi più intensa e sofisticata.

Il dibattito sull'innovazione finanziaria si sviluppò e una spinta a trovare nuove soluzioni integrative o sostitutive di quelle tradizionali fu data anche dall'arrivo di banche e di intermediari finanziari stranieri, che erano molto attivi in mercati ben più sofisticati del nostro. Anche la legislazione si aggiornò e si arricchì, specie con interventi di varia natura sempre più intensi soprattutto per iniziativa delle autorità bancarie, finanziarie e monetarie dell'Unione Europea.

La "foresta pietrificata", come venne più o meno rispettosamente definito il nostro sistema, si mosse e oggi si può affermare che, con il passare del tempo, abbiamo recuperato il ritardo rispetto ai mercati di altri paesi e che, da un lato, la definizione dei fabbisogni di famiglie e imprese e, dall'altro lato, la predisposizione e l'offerta di nuovi prodotti adeguati a meglio soddisfarli si sono molto sviluppate integrando assai bene il nuovo con il tradizionale.

Si è operato per fare in modo che anche da noi il sistema sociale ed economico fosse rafforzato da un mercato bancario e finanziario efficace ed efficiente e che le fortune di tale mercato fossero a loro volta sostenute da un altrettanto forte sistema economico e sociale. In questo senso è indubbio che lo sviluppo dell'innovazione finanziaria è stato determinante ma, come è già successo soprattutto in paesi e in mercati

più efficienti e sofisticati del nostro, comincia a presentare non solo aspetti positivi, ma anche qualche problema negativo di non poco conto. Oltre che essere "delizia", l'innovazione finanziaria ha in realtà finito per essere anche "croce", come accadde per l'amore di Alfredo nel famosissimo duetto del primo atto della Traviata di Giuseppe Verdi. Ma vediamo che cosa questo significa, rilevando specialmente che l'evoluzione e la sempre maggiore sofisticazione dell'innovazione del mercato bancario e finanziario, che avrebbe dovuto essere quasi esclusivamente rivolta ad una migliore soddisfazione dei fabbisogni degli operatori con benefici anche economici per tutte le parti in causa è sempre più prodotta, negoziata e utilizzata quasi esclusivamente per aumentare i profitti degli intermediari, anche a scapito degli interessi dei loro clienti.

A questi fini sono sorti e si stanno sviluppando operazioni e strumenti via via più complessi e non infrequentemente poco trasparenti e incomprensibili, prodotti e offerti anche a operatori dotati di una buona cultura finanziaria, spesso con pesanti azioni di marketing basate su promesse di condizioni e soprattutto di rendimenti fuori mercato, che potrebbero essere ottenuti solo con investimenti a rischio altissimo, il quale in non pochi casi non solo non consentirebbe di raggiungere i risultati promessi, ma provocherebbe anche perdite più o meno pesanti.

In larga maggioranza operazioni del genere sono effettuate da intermediari non bancari, le cosiddette *shadow bank*, a proposito delle quali stanno cercando di intervenire le autorità per portarle sotto il loro controllo similmente

a quanto accade per le banche. Brilla, si fa così per dire, il mercato americano, in cui fondi e altri intermediari della natura più svariata sono finanziati con prodotti sofisticatissimi e quindi poco comprensibili ai più ed entrano spesso in crisi dopo aver conseguito successi iniziali di un certo rilievo. In genere i relativi promotori e gestori, infatti, all'inizio delle loro avventure guadagnano molto e alla fine perdono poco specie perché i disastri che combinano finiscono per danneggiare quasi esclusivamente coloro che hanno comperato e hanno tenuto in portafoglio le quote di coloro che le hanno finanziate. Perdono invece pressoché sempre la reputazione, ammesso che ne avessero, ma questo evidentemente non è per essi un grande problema. Tali promotori e gestori, seppur con strumenti diversi, confezionano poi le operazioni in modo da ridurre gli oneri fiscali sui loro guadagni anche con vere proprie frodi compiute, scoperte e invariabilmente sanzionate in vari paesi, con inevitabili conseguenze su coloro che le hanno finanziate.

Anche in Italia diversi trader hanno innovato il loro modo di agire soprattutto nel campo della compravendita di titoli azionari quotati emessi da relativamente piccole società. Hanno in particolare diffuso su vasta scala le operazioni cosiddette "Pump and Dump", che sono in realtà sempre state effettuate seppure in minore misura e in modo non coordinato, promuovendo massicci acquisti coordinati di azioni a basso prezzo e vendendole molto velocemente dopo aver fatto aumentare le relative quotazioni. In tal modo guadagnano anche molto mentre i loro clienti perdono somme più o meno consistenti.

Agli stessi fini stanno aumentando gli abusi di mercato, che un tempo erano assai contenuti, mentre oggi sono all'ordine del giorno specie nel campo delle cripto valute, dove in realtà frodi, usi per fini illeciti e altre cose del genere si moltiplicano provocando danni anche rilevanti agli investitori, al punto che pure in Italia si sta cercando di imporre alcune regole che tutelino le parti più deboli di quello che dovrebbe essere un mercato d'eccellenza della finanza innovativa e che produce invece più croci che delizie.

L'elenco degli aspetti e degli episodi infelici di questa natura potrebbe essere più lungo di quello qui esposto, che penso tuttavia sia sufficiente per far capire che anch'essi, come generalmente quasi tutti gli elementi che compongono la finanza, non sono automaticamente solo positivi o solo negativi. Dipende da come si utilizzano i relativi strumenti, da come sono gestiti gli intermediari che li producono e li negoziano e di come si organizzano i relativi mercati, che non sono solo fatti tecnici, come erano stati pressoché esclusivamente quelli che promossero lo sviluppo dell'innovazione finanziaria, riguardando infatti anche le caratteristiche etiche e comportamentali dei rispettivi promotori, venditori e gestori. La conoscenza di questi ultimi e la verifica dei loro comportamenti sono così divenute momenti fondamentali di qualsiasi analisi preliminare per effettuare investimenti specie quando riguardano prodotti e servizi molto sofisticati nei confronti dei quali l'innovazione può essere utile per classarli disinteressandosi di quelli che potrebbero essere i suoi risultati effettivi.

Roberto Ruozzi

Noleggio operativo e fisco: la deducibilità che fa crescere le imprese

In un contesto economico in cui il costo del capitale resta elevato e l'accesso al credito sempre più selettivo, la vera leva competitiva per le imprese è la gestione intelligente delle risorse. Tra gli strumenti che consentono di sostenere la crescita industriale senza appesantire i bilanci, il **noleggio operativo** si distingue per un vantaggio concreto: la **piena deducibilità fiscale dei canoni**. Un principio semplice, ma con effetti profondi su liquidità, solidità e capacità d'investimento. La leva fiscale, tuttavia, è solo una parte del quadro. Il noleggio operativo rientra oggi in una logica più ampia di **pianificazione industriale e finanziaria**: consente alle aziende di mantenere margini di manovra nelle fasi di mercato più volatili, di distribuire nel tempo il costo dell'innovazione e di allineare gli impegni economici alla generazione effettiva di ricavi. È un approccio coerente con le esigenze di **governance moderna**, che privilegia la prevedibilità dei flussi di cassa e la sostenibilità dei bilanci.

Dalla spesa all'efficienza fiscale I canoni di noleggio operativo sono intera-

mente deducibili ai fini **IRES** e **IRAP**, in quanto classificati come costi per godimento di beni di terzi. L'impresa non iscrive il bene tra le immobilizzazioni né genera un debito finanziario: in bilancio compare soltanto un costo certo e periodico, che riduce la base imponibile e migliora il flusso di cassa. È la traduzione contabile del principio **“uso, non possesso”**, che oggi ispira i modelli più evoluti di finanza industriale. In un'economia che tende a premiare la rapidità decisionale e la leggerezza strutturale, trasformare l'**investimento** in **costo operativo** non è solo una scelta fiscale efficiente, ma anche un vantaggio competitivo.

OIC o IFRS, la logica non cambia Sotto i **principi contabili italiani (OIC)**, il noleggio operativo rimane una voce esterna allo stato patrimoniale, con un impatto neutro sulla posizione finanziaria netta e positivo sugli indicatori di leva. Con gli **IFRS 16**, adottati dalle società che redigono bilanci internazionali, il contratto viene capitalizzato come **“diritto d'uso”**, ma i canoni restano deducibili e il beneficio finanziario invariato.

L'adozione del principio IFRS 16, pur modificando la rappresentazione contabile, non cambia la sostanza economica dell'operazione: le imprese possono comunque beneficiare della piena deducibilità e di una fotografia più realistica dei propri **impegni futuri**. È un'evoluzione che va letta non come vincolo, ma come strumento di **trasparenza verso investitori, banche e stakeholder**, in linea con le richieste di accountability finanziaria che oggi caratterizzano anche le PMI più strutturate.

Il fisco come leva di competitività

La deducibilità immediata dei canoni – diversamente dall'ammortamento pluriennale dei beni acquistati – permette di **collegare il costo del bene al periodo effettivo di utilizzo**. È una corrispondenza logica che migliora la rappresentazione economica dell'impresa e la sua capacità di adattarsi ai cicli produttivi. Inoltre, la possibilità di **detrarre integralmente l'IVA** e di includere nel canone servizi come manutenzione o assicurazione semplifica la gestione operativa e riduce gli oneri amministrativi.

Per le PMI e le microimprese, che spesso operano fuori dalle logiche del credito bancario tradizionale, questo approccio rappresenta una via diretta all'**innovazione**: consente di accedere a tecnologie, impianti e soluzioni digitali senza immobilizzare capitale, mantenendo la piena coerenza fiscale. In un'economia che si muove verso modelli asset-light e circolari, il noleggio operativo diventa così una forma di **finanza sostenibile**, non solo ambientale, ma anche patrimoniale.



Claudio Mombelli CEO di Domorental

Guardando avanti, la deducibilità fiscale del noleggio operativo assume un significato che va oltre la contabilità: rappresenta un incentivo concreto alla modernizzazione del tessuto produttivo. In un Paese dove il **parco macchinari è mediamente datato** e il credito bancario è spesso concentrato sulle grandi aziende, soluzioni di **finanza industriale flessibile** possono accelerare la transizione tecnologica. Il fisco, in questo senso, diventa un alleato di politiche industriali orientate all'efficienza, alla digitalizzazione e alla sostenibilità.

*Claudio Mombelli
CEO Domorental**

** Domorental è una società milanese specializzata in soluzioni di renting operativo e modelli asset-light per imprese (www.domorental.it).*

AVService S.p.A.

DRIVEN BY SUCCESS AND EXPERIENCE



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

www.avservice.it

Massarosa

📍 Via Giuseppe Duccini, 211
55054 Massarosa (LU)

☎ +39 0584 1668448

✉ ordini@avservice.it

Perugia

📍 Via Piermarini, 13
06132 Perugia

☎ +39 0759 940040

✉ magazzino.perugia@avservice.it

L'importanza dell'export per le PMI italiane



La normativa europea ha stabilito da tempo dei criteri per definire una piccola impresa: meno di 50 dipendenti/fatturato inferiore ad euro 10 milioni, mentre una media

impresa è invece definita, quella che non supererà i 250 dipendenti con un fatturato massimo di poco superiore ad euro 40 milioni. Una delle opportunità più importanti per le PMI italiane è il business con l'estero che consente di velocizzare la crescita economica che spesso è difficile conseguire con un business circoscritto al solo mercato domestico italiano. Nel nostro Paese le PMI rappresentano la struttura portante dell'economia dando lavoro alla maggioranza degli occupati domestici e contribuendo in modo più che significativo anche a generare un valore sociale.

Da notare che all'estero vengono spesso riconosciute alle nostre PMI caratteristiche peculiari introvabili tutte insieme in altre realtà geografiche, tipo: alta specializzazione di settore, gestione del business spesso ancora

a conduzione familiare, capacità di adattarsi ai cambiamenti di mercato con la necessaria flessibilità, forte legame con il territorio di origine ed infine capacità di innovare processi e prodotti mantenendo la tradizione originaria. Le predette circostanze ed elementi rendono le PMI italiane molto competitive sui mercati internazionali, i quali sono sempre in cerca di prodotti di qualità ed a volte personalizzati e comunque dalla forte identità o spesso "tailor made" (ad esempio food, wine, design ed il fashion giusto per citare quattro soli settori). L'importanza per una PMI di diventare "glocal" cioè crescere in Italia (local), ma soprattutto globalizzare/internazionalizzare il suo business, rappresenta spesso una necessità strategica per garantire la sostenibilità ed i ritorni economici nel medio lungo periodo. Il mercato domestico in Italia ha infatti limiti strutturali che rendono la crescita del business all'estero significativamente una scelta a volte obbligata.

Certo vi sono mercati esteri forse da evitare in prima battuta (leggi USA) anche a causa di dazi addizionali imposti di recente per determinati

prodotti, ma l'export di merci verso i paesi asiatici, quelli del Golfo persico, il Canada ed il Sud America è di sicuro interesse per i ritorni che il made in Italy assicura da sempre in tali aree geografiche. Tra i vantaggi specifici per le PMI che si "aprono" al business con l'estero troviamo la immediata diversificazione del rischio commerciale: distribuire infatti le vendite di merci su più mercati può ridurre la dipendenza dal mercato italiano e fornire comunque una sorta di protezione durante eventuali e momentanee crisi congiunturali locali. Alcuni mercati internazionali offrono classi di clientela acquirente con elevato potere di acquisto e tale ulteriore vantaggio può consentire alla PMI di migliorare i propri margini economici rispetto a quelli conseguibili in Italia.

Inoltre dagli specifici vantaggi sopra esposti, può derivarne un terzo, cioè produzione di maggiori volumi di merci da vendere ovvero economie di scala che consentono di ottimizzare le spese di produzione e di investire in neo competenze o tecnologie non sempre altrimenti conseguibili.

Per una PMI che gioca per la sua prima volta la carta del business internazionale è importante la scelta iniziale della modalità dell'export, cioè in forma diretta, la quale offre margini e controllo maggiori oppure indiretta con investimenti iniziali più contenuti, che si basa sull'utilizzo di intermediari già presenti sui mercati esteri di sbocco. In quest'ultimo caso si parlerà di agenti commerciali o veri e propri rappresentanti, oppure agenzie di trading che acquistano merce in Italia e si assumono quindi i rischi commerciali connessi alla vendita dei prodotti all'estero, perché già presidiano

il territorio ed hanno una propria clientela. La forma di export diretta invece, richiede maggiori competenze ed anche investimenti più importanti, che garantiscono tuttavia maggiori ritorni economici, in quanto privi, tra l'altro, di commissioni da pagare ad agenti o rappresentanti come avviene di norma nel caso già citato dell'utilizzo di intermediari (vendita indiretta). Avremo quindi la cosiddetta vendita diretta all'estero che comporta la costruzione di rapporti diretti con i clienti esteri, frutto di competenze specializzate oltre che di conoscenze di lingue straniere.

Tra le più importanti forme di vendita diretta all'estero troviamo:

- ▶ la diffusione sui social del prodotto made in Italy, settore in forte espansione con particolare riguardo al target clientela giovane e quindi digitalmente fluent;
- ▶ utilizzo di piattaforme di marketplace tipo *eBay Int'l* oppure *Amazon* che permettono l'accesso immediato ai mercati globali a costi ridotti, specie se la merce da esportare è un prodotto di largo consumo. In questo la PMI avrà necessità di personale con competenze digitali anche di marketing, per affrontare le sfide più importanti.

Al riguardo una comunicazione chiara, trasparente e coerente è essenziale in quanto l'assenza di tali fattori può comportare disallineamenti esterni o nell'ambito del personale della PMI riducendo l'efficienza complessiva. Ma non solo... i dipendenti che condividono la visione del datore di lavoro anche nel target da conseguire, saranno più coinvolti e motivati, a volte con idee innovative e creative.



Ulteriore forma di vendita diretta è rappresentata dall'eventuale partnership strategica all'estero oppure dalla joint venture. In genere si applicano queste soluzioni per PMI che necessitano di assistenza continuativa nei confronti di mercati selezionati.

Per concludere l'opportunità della vendita diretta vi è poi il ricorso ai servizi delle innumerevoli Camere di Commercio, in genere dotate di appositi uffici dedicati all'internazionalizzazione anche attraverso iniziative fieristiche all'estero che consentono di condividere i costi di ingresso in determinati mercati di sbocco. Da ricordare infine la presenza di specifiche agevolazioni finanziarie studiate per sostenere l'export del made in Italy, erogabili per il tramite della Sace e della Simest. La prima società fornisce su richiesta e non solo alle aziende

Italiane del segmento PMI, i servizi assicurativi del commercio estero, cioè sia la gestione del rischio di insolvenza dei clienti esteri, sia la emissione di garanzie assicurative per favorire l'accesso al credito bancario come pure per la copertura di rischi politici ed economici spesso chiamati complessivamente "rischio paese estero". La società Simest invece, rappresenta il più importante veicolo di finanza agevolata erogabile sotto varie forme alle aziende che desiderano internazionalizzare il proprio business, con un record di finanziamenti negli ultimi anni che ha toccato livelli ragguardevoli. Quanto precede in aggiunta ovviamente, ai tradizionali strumenti bancari specializzati per l'export

Mario Sabato
Financial & International Consultant



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

I rischi climatici: le responsabilità legali, aziendali e la tutela assicurativa



Prima di analizzare la tematica oggetto dell'esame, è opportuno chiarire il concetto di rischio ambientale. Per rischi ambientali si intendono tutte quelle condizioni o

eventi in grado di produrre danni all'ambiente, alla salute umana e alle attività economiche. Essi derivano dall'interazione tra fenomeni naturali, attività antropiche e vulnerabilità del territorio. I rischi ambientali possono essere distinti in tre principali categorie. I **rischi naturali** comprendono eventi che si verificano indipendentemente dall'intervento umano, quali terremoti, alluvioni, frane, eruzioni vulcaniche, siccità, tempeste e uragani. I **rischi antropici** sono invece riconducibili all'azione dell'uomo e includono l'inquinamento dell'aria, delle acque e del suolo, la gestione di rifiuti pericolosi, incidenti industriali, contaminazioni chimiche o radioattive ed emissioni di gas serra. La terza categoria è

rappresentata dai **rischi climatici**, strettamente connessi ai cambiamenti climatici, quali l'innalzamento del livello del mare, l'aumento della frequenza e dell'intensità degli eventi meteorologici estremi, la desertificazione e le ondate di calore. La valutazione e la gestione di tali rischi rivestono un ruolo centrale, in quanto essi possono compromettere gli ecosistemi, minacciare la salute pubblica, determinare ingenti perdite economiche, ridurre la biodiversità e incidere negativamente su risorse essenziali quali acqua, suolo e aria. La gestione del rischio ambientale si fonda su attività di prevenzione e monitoraggio, sulla predisposizione di piani di protezione civile, sull'adozione di normative ambientali efficaci e sull'impiego di tecnologie volte alla riduzione dell'inquinamento, nonché sulla promozione di una cultura della sostenibilità.

Rischi climatici e impatti economico-assicurativi Con particolare riferimento ai **rischi climatici**, le conseguenze economiche,

finanziarie e assicurative risultano sempre più rilevanti per imprese, istituzioni finanziarie e sistemi economici nazionali. Tali rischi impongono un'attenta valutazione anche sotto il profilo assicurativo e legale, ambiti nei quali emergono significative criticità. In Italia, la diffusione delle coperture assicurative per la responsabilità ambientale risulta estremamente limitata. Solo una percentuale residuale delle imprese dispone di una polizza ambientale con copertura completa, o di coperture per i rischi catastrofici con valori significativamente più elevati nei settori a maggiore rischio (ad esempio gestione dei rifiuti, chimico e petrolifero), ma comunque insufficienti in termini assoluti. Ogni anno si registrano in Italia circa 1.000-1.500 nuovi casi di contaminazione ambientale, una parte rilevante dei quali è imputabile a imprese formalmente regolari, anche in assenza di condotte penalmente rilevanti. Il quadro che ne emerge evidenzia un forte disallineamento tra l'elevata frequenza degli eventi dannosi e la scarsa diffusione delle coperture assicurative, con la conseguenza che le imprese sono spesso costrette a sostenere direttamente costi elevati e imprevedibili per bonifiche, ripristini ambientali e risarcimenti dei danni.

Quadro normativo e responsabilità legali Sul piano europeo, il principio cardine in materia ambientale è quello del **“chi inquina paga”**, sancito dall'art. 191, paragrafo 2, del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea e attuato dalla Direttiva 2004/35/CE sulla responsabilità ambientale. Tale

disciplina è volta a garantire la prevenzione e la riparazione dei danni ambientali, ponendo l'onere economico in capo al soggetto responsabile. In Italia, il sistema normativo si articola, tra l'altro, nel **Decreto legislativo 152/2006** (Testo Unico Ambientale) e nel **Decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231**, che disciplina la responsabilità amministrativa degli enti per reati commessi nel loro interesse o a loro vantaggio, inclusi i reati ambientali. Le imprese possono essere chiamate a rispondere civilmente, mediante il risarcimento dei danni e il sostenimento dei costi di bonifica e ripristino, nonché penalmente o amministrativamente, in caso di violazioni della normativa ambientale o di omissioni nei controlli. In numerose ipotesi, soprattutto per attività considerate pericolose, trova applicazione un regime di responsabilità oggettiva, che prescinde dall'accertamento della colpa. Le implicazioni economiche possono risultare particolarmente gravose e incidere in modo significativo sulla liquidità aziendale, sulla continuità operativa e sulla credibilità finanziaria, fino a determinare situazioni di crisi o insolvenza. La scarsa diffusione delle coperture assicurative amplifica tali effetti, trasferendo integralmente il rischio sull'impresa.

Coperture assicurative e obbligo assicurativo L'Italia presenta uno dei livelli più bassi di copertura assicurativa ambientale in Europa, nonostante l'elevata esposizione a eventi climatici estremi e a fenomeni di contaminazione. Il divario tra rischio effettivo e strumenti di protezione

assicurativa è ampio e strutturale. Le polizze di responsabilità ambientale presentano una notevole complessità tecnica: i danni ambientali possono manifestarsi con lunga latenza temporale, come nel caso dell'inquinamento graduale o della contaminazione delle falde acquifere. Di conseguenza, risulta essenziale che le coperture includano clausole di retroattività e ultrattività, nonché la responsabilità per subappaltatori e terzi. Le condizioni contrattuali spesso prevedono esclusioni rilevanti (dolo, contaminazioni pregresse, eventi catastrofici), franchigie elevate e limiti di indennizzo che riducono l'effettiva efficacia della copertura. Inoltre, la limitata diffusione di tali prodotti assicurativi incide negativamente sulla determinazione dei premi, che possono risultare elevati, scoraggiando ulteriormente la domanda. Negli ultimi anni il legislatore italiano ha introdotto un **obbligo assicurativo volto a rafforzare la resilienza del sistema produttivo** rispetto ai rischi ambientali e climatici, in particolare ai **rischi catastrofici**. Tale intervento normativo risponde all'esigenza di ridurre l'elevata esposizione finanziaria delle imprese e dello Stato a fronte di eventi naturali estremi sempre più frequenti. La **Legge di Bilancio 2024 (legge n. 213/2023)** ha previsto l'introduzione dell'**obbligo per le imprese di stipulare una polizza assicurativa a copertura dei danni derivanti da eventi catastrofici**, quali terremoti, alluvioni, frane e inondazioni, che colpiscano beni strumentali utilizzati per l'attività d'impresa. L'obbligo è rivolto alle imprese con sede legale o stabile organizzazione in Italia ed è finalizzato a garantire

una maggiore capacità di ripresa economica dopo eventi calamitosi. La ratio della norma è duplice: da un lato, **trasferire parte del rischio dal settore pubblico al mercato assicurativo**, riducendo il ricorso a interventi emergenziali dello Stato; dall'altro, **incentivare una più consapevole gestione del rischio da parte delle imprese**, promuovendo comportamenti preventivi e una pianificazione finanziaria più prudente. Pur non configurandosi come una polizza di responsabilità ambientale in senso stretto, l'obbligo assicurativo rappresenta un primo passo verso una **maggiore copertura dei rischi climatici**, contribuendo a colmare, almeno in parte, il rilevante gap assicurativo esistente in Italia. Resta tuttavia distinto l'ambito della responsabilità ambientale, che continua a richiedere coperture specifiche per danni a terzi, bonifiche e ripristino ambientale. Dobbiamo rilevare che l'introduzione dell'obbligo assicurativo segna un'evoluzione significativa nel sistema di gestione dei rischi climatici, rafforzando la tutela del tessuto produttivo e favorendo una maggiore integrazione tra politiche pubbliche, mercato assicurativo e responsabilità aziendale.

Impatti reputazionali, Environmental Social Governance (ESG) e governance

Oltre agli aspetti strettamente economici e legali, la gestione inadeguata del rischio ambientale espone le imprese a significativi **rischi reputazionali**. In un contesto in cui investitori, istituzioni finanziarie e autorità di vigilanza richiedono sempre maggiore trasparenza in materia ambientale, sociale e di governance (ESG), l'assenza di adeguate



politiche di prevenzione e di coperture assicurative può compromettere l'accesso al credito e la competitività dell'impresa. La mancanza di una polizza ambientale può essere percepita come un indicatore di debolezza nella governance del rischio, aumentando l'esposizione complessiva dell'azienda e riducendone l'attrattività finanziaria.

Raccomandazioni operative per le imprese Alla luce delle criticità emerse, le imprese sono chiamate ad adottare un approccio strutturato e proattivo alla gestione del rischio ambientale. In primo luogo, è necessaria una **mappatura interna dei rischi**, finalizzata a individuare le attività potenzialmente dannose, le esposizioni specifiche (suolo, acque, emissioni, rifiuti) e le misure di prevenzione da adottare, attraverso il monitoraggio continuo degli impianti, la

manutenzione, la formazione del personale e l'adozione di procedure di emergenza. È inoltre fondamentale procedere a una **verifica approfondita delle coperture assicurative**, valutando l'esistenza di una polizza ambientale, la sua adeguatezza rispetto al rischio aziendale, i limiti di indennizzo, le esclusioni e le clausole di ultrattività. In un mercato ancora poco maturo come quello italiano, risulta consigliabile il supporto di consulenti specializzati. Sul piano organizzativo, le imprese devono integrare il rischio ambientale nella **governance aziendale**, aggiornando i modelli organizzativi ex D.lgs. 231/2001, definendo ruoli e responsabilità, svolgendo audit ambientali periodici e curando una corretta documentazione delle attività svolte. Infine, è opportuno predisporre **scenari di stress test ambientali** e piani di risposta agli eventi dannosi, che includano le modalità di

primo intervento, i rapporti con le autorità competenti e la gestione della comunicazione esterna.

Conclusioni L'analisi dei rischi climatici e ambientali evidenzia come essi rappresentino una delle principali sfide per le imprese nel contesto economico attuale. In Italia, il significativo divario tra l'elevata esposizione ai rischi e la scarsa diffusione delle coperture assicurative costituisce un fattore di vulnerabilità sistemica, con potenziali effetti negativi non solo per le singole aziende, ma anche per il sistema economico e sociale nel suo complesso. La crescente rilevanza delle responsabilità legali, l'inasprimento del quadro normativo e l'attenzione degli stakeholder ai profili ESG impongono alle imprese un cambio di paradigma: il rischio ambientale non può più essere considerato un evento residuale, bensì un elemento strutturale della strategia aziendale. Solo attraverso un approccio integrato, che combini prevenzione, adeguate coperture assicurative, compliance normativa e una solida governance, le imprese possono rafforzare la propria resilienza, tutelare la continuità operativa e contribuire in modo responsabile alla sostenibilità del sistema economico in uno scenario climatico in continua evoluzione. L'introduzione dell'obbligo assicurativo per i rischi catastrofali determina per le aziende un cambiamento strutturale nella gestione del rischio, trasformando la copertura assicurativa da scelta volontaria a requisito essenziale di tutela patrimoniale e continuità operativa. Le imprese sono chiamate a internalizzare il rischio climatico nella

propria strategia aziendale, assumendosi la responsabilità preventiva della protezione dei beni strumentali indispensabili allo svolgimento dell'attività economica. L'obbligo assicurativo comporta, in primo luogo, **un onere economico diretto**, rappresentato dal costo del premio, ma al contempo consente di **limitare l'esposizione finanziaria a eventi potenzialmente distruttivi**, riducendo il rischio di insolvenza, interruzione dell'attività o ricorso a misure emergenziali straordinarie. In secondo luogo, esso incentiva una **maggiore consapevolezza del profilo di rischio aziendale**, spingendo le imprese a migliorare la prevenzione, la manutenzione degli immobili e la gestione complessiva dei beni assicurati, anche al fine di ottenere condizioni contrattuali più favorevoli. Dal punto di vista giuridico, l'obbligo assicurativo rafforza il principio di **responsabilizzazione dell'impresa**, riducendo la dipendenza dall'intervento pubblico ex post e favorendo una più equa distribuzione dei costi dei disastri naturali. Sul piano sistemico, ciò contribuisce a contenere l'impatto economico degli eventi catastrofali e a rendere più sostenibile il sistema di finanza pubblica. Infine, pur non sostituendo le polizze di responsabilità ambientale, l'obbligo assicurativo rappresenta un passaggio chiave verso una gestione più matura e integrata dei rischi climatici, ponendo le basi per una cultura assicurativa più diffusa e per una maggiore resilienza del tessuto produttivo nazionale in un contesto di crescente instabilità climatica.

*Roberto Niccolai
Studio Nicors S.a.s.*



Accompagna le società di leasing verso nuove opportunità.

Repo e remarketing su misura



Acquisizione Asset

Acquisto diretto veicoli leggeri, commerciali e pesanti, marcianti e sinistrati.



Recovery Europeo

Recupero capillare con flotta specializzata e personale qualificato su tutto il territorio UE.



Gestione Legale

Ritiro e dissequestro in collaborazione con Forze dell'Ordine e studi legali convenzionati.



Custodia Certificata

Depositi assicurati strategicamente ubicati per massima sicurezza degli asset.



Pratiche Complete

Subentri, variazioni PRA, riscatti, gestione bolli con team dedicato.

Il Nostro Valore Aggiunto

Senza Intermediari - Struttura verticalmente integrata
Rapidità Esecutiva - Processi digitalizzati ed ottimizzati
Soluzioni Tailor-Made - Servizi ad hoc per ogni cliente
Compliance Totale - Massima conformità normativa



www.cmcar.eu

I 4 Grandi Problemi dell'Intelligenza Artificiale nel 2026



Nel 2026 l'intelligenza artificiale entra in una fase nuova: l'intelligenza artificiale comincia a fare operazioni di base al nostro posto, non è più solo una chat, è un operatore,

o meglio un Agente AI che man mano può fare operazioni in sostituzione dell'essere umano. In un futuro ormai prossimo sarà per esempio possibile ordinare via chat all'intelligenza artificiale di acquistarci un certo tipo di azioni o di BTP, ed il software eseguirà senza neppure bisogno che noi apriamo la nostra applicazione bancaria. È una svolta incredibile ed ancora totalmente non compresa per esempio da tutto il mondo bancario e delle gestioni patrimoniali. E d'ora in poi il cammino sarà velocissimo ed irrinunciabile.

Anche Internet cambierà completamente, l'intelligenza artificiale cercherà per noi prodotti, case o servizi – spariranno i siti comparatori in cui siamo abituati a cercare manualmente case, auto usate, o polizze assicurative.

Dai semplici sistemi che “rispondono a domande” si passa a veri e propri Agenti capaci di agire nel mondo digitale, accedere a dati

sensibili, prendere iniziative. Questa evoluzione apre opportunità enormi, ma porta con sé almeno quattro problemi centrali: lo sviluppo degli agenti AI, l'uso di banche dati private e l'abbandono progressivo del web aperto, la nascita delle “AI governance platforms” e la gestione della disinformazione generata dalle macchine.

1★ *Agenti AI: quando l'IA non risponde soltanto, ma agisce*

Questo è un passo epocale, nel 2026 gli agenti AI man mano, non si limiteranno a produrre testi o immagini: prenoteranno servizi, compileranno moduli, interagiranno con software aziendali, gestiranno campagne di marketing, ci assisteranno e man mano sostituiranno nel trading finanziario. Saranno connessi alle API di banche, enti pubblici, sistemi sanitari, piattaforme di lavoro.

Si apre una grande competizione ed opportunità per tutti: gli Agenti AI adesso che hanno provato di poter elaborare un ragionamento, hanno un disperato bisogno di raccogliere dati veri, aziendali, interni (anche se resi anonimi), ma dati reali, e che non derivino dal solo ascolto di tutto quanto hanno già letto nell'universo

spesso opaco e poco preciso di internet. Chi saprà far colloquiare bene i propri dati interni (resi anonimi) con le esigenze dell'Intelligenza Artificiale, avrà molte più possibilità di fare entrare il proprio sistema impresa nel sistema globale dell'Intelligenza artificiale.

② *Dalle banche dati private al distacco da Internet*

Per evitare i rischi del web inquinato da contenuti generati dalle macchine, nel 2026 molti attori AI sposteranno il baricentro dei loro modelli: ridurre al minimo la dipendenza da Internet aperto, più addestramento su grandi banche dati private, precise anonime e controllabili. Da un lato questo promette qualità migliore e minori errori grossolani. Dall'altro, concentra ancora di più il potere informativo: chi possiede archivi proprietari – dati sanitari, giuridici, finanziari, scientifici – può sviluppare AI molto più avanzate rispetto a chi si affida solo a dati pubblici. La conoscenza diventa un asset chiuso, blindato da clausole di proprietà intellettuale e da barriere tecniche.

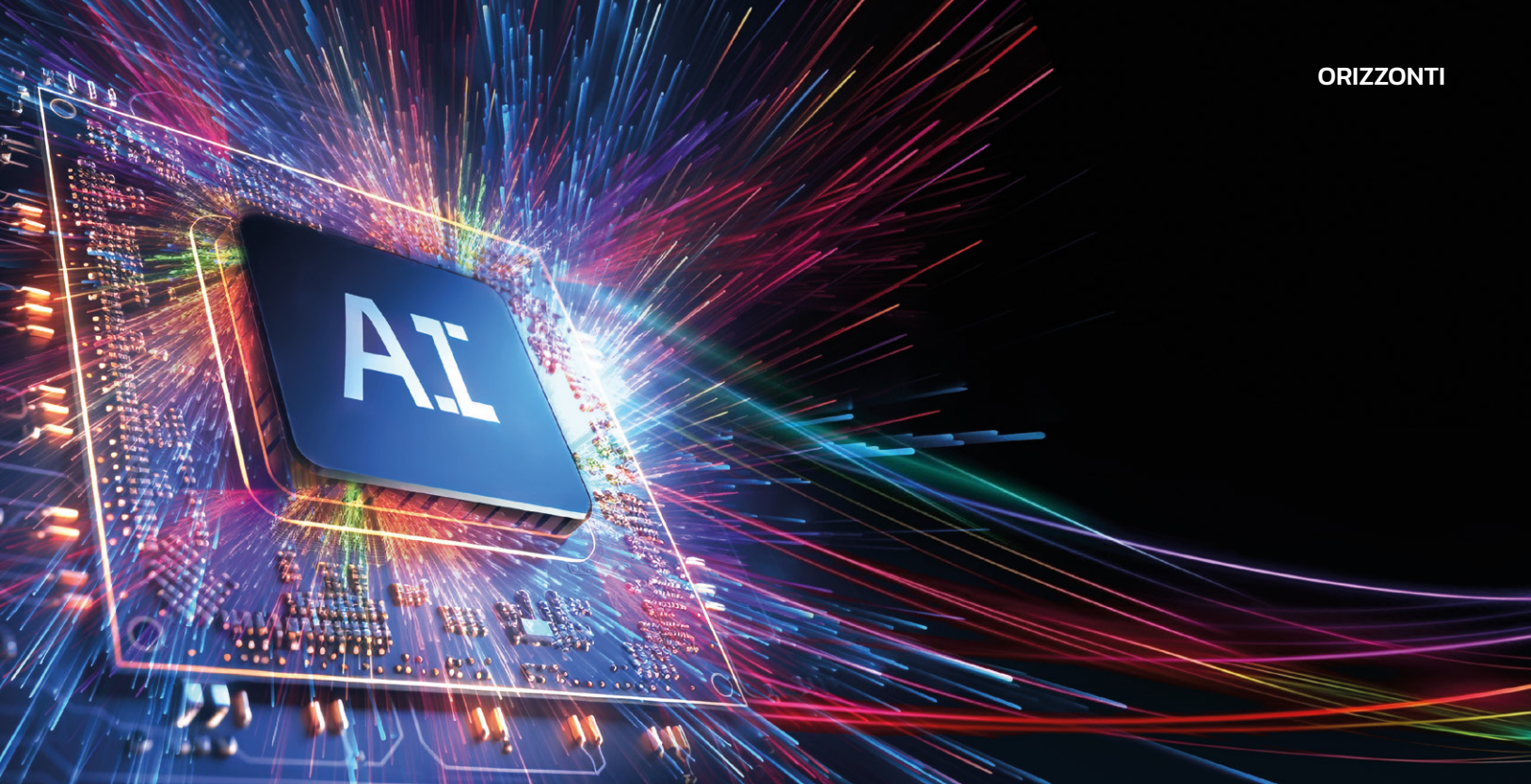
③ *Al governance platforms: chi governa i governanti algoritmici?*

Con la diffusione massiccia dell'IA, nel 2026 si affermeranno le cosiddette *AI governance platforms*: infrastrutture che promettono di gestire in modo centralizzato autorizzazioni, controlli, audit, log delle decisioni algoritmiche per aziende e istituzioni. Sono pannelli di comando che regolano chi può usare cosa, in che modo, con quali limiti. Queste piattaforme nascono per aumentare trasparenza e conformità normativa, ma concentrano a loro volta

un potere enorme: chi controlla la governance platform, di fatto, controlla l'accesso ai modelli, alle funzioni sensibili, ai flussi di dati. Il rischio è una nuova forma di intermediazione: pochi fornitori privati diventano gli "arbitri tecnici" di ciò che è considerato accettabile o meno, prima ancora che intervenga la legge. In assenza di standard aperti, interoperabilità e supervisione pubblica forte, la governance dell'IA rischia così di spostarsi da parlamenti e autorità indipendenti verso dashboard proprietarie, configurate da ingegneri e compliance officer più che da processi democratici.

④ *Disinformazione automatizzata: dalla quantità al controllo del contesto*

Nel 2026 la disinformazione generata dall'IA non è più solo questione di singoli deepfake spettacolari. È un problema per lo sviluppo economico della AI. La sfida non è soltanto tecnica – riconoscere e segnalare contenuti generati – ma sistemica: quando una parte consistente dell'ecosistema informativo è prodotta o amplificata da macchine, l'intero processo di formazione dell'opinione pubblica viene distorto. Campagne coordinate possono gonfiare o soffocare temi, manipolare trend, simulare consenso o indignazione. Lo sviluppo e l'evoluzione futura dei sistemi di Intelligenza artificiale, come detto sempre più basata su modelli ed informazioni interne e quindi ora attendibili, sicure e verificabili, per il proprio definitivo successo economico, non può prescindere da un controllo accurato dei contenuti – fornire disinformazione vorrebbe dire perdere per sempre la fiducia ed il valore economico delle piattaforme AI.



Una sfida: immaginare quali saranno i primi cambiamenti

L'AI è in grado di cercare la polizza assicurativa o di cercare la casa dei nostri sogni con un grado di accuratezza molto superiore a quello che fanno ora i siti internet comparativi di annunci immobiliari e di polizze assicurative che noi tutti consultiamo ogni giorno. Per una serie di problemi legati all'interazione con le piattaforme bancarie, l'intelligenza artificiale non sarà da subito capace di svolgere operazioni bancarie al posto nostro come l'acquisto di azioni o di BTP dal nostro portafoglio. Ma a questo risultato si arriverà a breve. Per il momento gli Agenti AI cominceranno però ad aiutarci in tutte le operazioni giornaliere, anche di scelta dei nostri investimenti, ed entreranno man mano nei software di tutti gli oggetti di nostro uso comune. La disintermediazione bancaria che non è riuscita e che non riuscirà a fare il mondo crypto (a cui le Banche Centrali hanno opposto

insormontabili barriere regolamentari), sarà invece molto probabilmente un processo che riuscirà facilmente all'Intelligenza Artificiale che potrà in un attimo escludere dal proprio mondo, ad esempio, tutti gli istituti di credito che non saranno stati in grado di dialogare con questo nuovo universo informativo.

Se sei un'impresa o una Banca, non partecipare oggi alla competizione sui dati e sugli strumenti da affidare all'Intelligenza artificiale, è come pensare, 10 o 20 anni fa, di poter restare fuori dal mondo Internet. L'Intelligenza Artificiale risponde con risposte poco precise solo perché fino ad ora ha raccolto i suoi dati prevalentemente dall'impreciso mondo internet, man mano che acquisirà anche dati private le risposte saranno precise, e non saranno solo risposte ad una chat, ma saranno proposte di azioni dirette che l'AI svolgerà al posto nostro.

Christian Dominici

Stipulato leasing gennaio-novembre 2025



el periodo gennaio-novembre 2025 sono stati stipulati 686.303 nuovi contratti di leasing, per un valore di oltre 32,7 mld. di euro. Rispetto ai primi undici mesi del 2024 si rileva una forte crescita in valore pari al +6,5% e di +1,9% in numero. Nel solo mese di novembre si registra un +13,2% rispetto a novembre 2024 e di +4,3% rispetto a ottobre 2025.

L'Auto mostra nei primi undici mesi 2025 una crescita nei volumi (+1,2%) e nei numeri (+0,8%), con diminuzioni in valore nei veicoli commerciali in NLT (-3,8%) e nelle autovetture in leasing

(-0,4%). Il leasing strumentale (28,7% del totale) registra un +16,6% sui valori complessivi, con una dinamica positiva sia nel comparto leasing finanziario (+19,8%) sia nel leasing operativo (+0,1%). Prosegue la crescita dello stipulato leasing immobiliare in valore (+5,3%) trainato dalla dinamica dell'immobiliare "da costruire" (+14,4%). Lo stipulato leasing aeronavale e ferroviario registra un +72,4% sui volumi e un +16,6% sui numeri. In diminuzione del -9,0% in valore il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, a fronte di una crescita nei numeri (+35,6%). <



ConCredito è un marchio registrato di Aura mediazione creditizia srl, iscritta OAM con n° MI33. Grazie alle convenzioni con primari istituti di credito la società offre alle piccole e medie imprese supporto nella gestione della relazione con le Banche e tutti gli altri operatori nel settore del credito.

ConCredito ha convenzioni attive con i principali istituti di credito e l'accesso alle piattaforme di caricamento ci consente di monitorare e gestire attivamente tutte le fasi di richiesta del finanziamento, garantendo tempistiche rapide di risposta e flessibilità di prodotto.

Digital Lending

Prestiti Rapidi, Semplici e 100% Digitali!

Cos'è il Digital Lending? È l'innovativa piattaforma di finanziamento istantaneo completamente digitale, che ti permette di ottenere liquidità in tempi rapidi, senza stress burocratici e in totale sicurezza, studiata appositamente per le piccole e medie imprese che hanno bisogno di crescere.

**Finanziamenti a partire da 40.000 €
garantiti dal fondo di garanzia MCC**

Per le aziende con almeno 3 anni di attività
ed un fatturato superiore a 350.000 €

STIPULATO LEASING GENNAIO-NOVEMBRE 2025	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	68.522	4.176.320	-4,4%	-0,4%
Autovetture NLT*	323.588	9.706.355	1,4%	1,3%
Veicoli commerciali in leasing*	35.201	1.724.269	3,6%	9,6%
Veicoli commerciali NLT*	52.954	1.445.132	1,7%	-3,8%
Veicoli Industriali	21.065	2.818.202	2,8%	1,2%
AUTO	501.330	19.870.278	0,8%	1,2%
Strumentale finanziario	83.041	8.106.897	6,0%	19,8%
Strumentale operativo	98.974	1.308.976	4,4%	0,1%
STRUMENTALE	182.015	9.415.873	5,1%	16,6%
AERONAVALE E FERROVIARIO	281	730.052	16,6%	72,4%
Immobiliare costruito	1.755	1.568.345	-6,3%	-0,2%
Immobiliare da costruire	377	1.084.245	-1,3%	14,4%
IMMOBILIARE	2.132	2.652.590	-5,5%	5,3%
ENERGIE RINNOVABILI	545	112.143	35,6%	-9,0%
TOTALE GENERALE	686.303	32.780.936	1,9%	6,5%

Valori in migliaia di euro. Fonte: Assilea.

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

Perché provarlo per la tua impresa?

- Finanziamenti veloci:
Fai la richiesta in 3 minuti e riceverai una risposta in 3 giorni
- Consulenza personalizzata gratuita
- Semplicità: Una procedura completamente online, sarà sufficiente inviarti pochi semplici documenti
 - Durata finanziamento: 60 mesi
- Tipologia di garanzia: Fondo di garanzia pubblica MCC
 - Trasparenza: Nessun costo nascosto e totale chiarezza nelle condizioni di finanziamento
 - Importo: 40k - 500k

Step 1: Consulenza iniziale – Incontriamoci (anche virtualmente!) per analizzare insieme le tue necessità finanziarie

Step 2: Valutazione personalizzata – Il nostro studio ti guiderà nella scelta dell'importo e della durata più adatta

Step 3: Approvazione rapida – Grazie agli algoritmi intelligenti il prestito viene approvato in tempo reale, senza attese

Step 4: Erogazione dei fondi – Nel giro di pochi giorni i fondi saranno trasferiti sul tuo conto, pronti per essere utilizzati

Con il nostro servizio di Digital Lending, puoi finalmente prendere il controllo del tuo futuro finanziario. Grazie alla nostra esperienza consolidata nel settore del credito, ti offriamo soluzioni rapide, sicure e su misura per ogni esigenza. Non aspettare, scopri come il nostro approccio al Digital Lending può semplificare la gestione del credito e portarti al successo finanziario. Contattaci oggi stesso e fai il primo passo verso un futuro più sereno!

ConCREDITO

Consulenti del Credito, a fianco delle Pmi
nella gestione del rapporto Banca-Impresa

Il nostro ufficio interno è poi operativo nell'accesso all'agevolazione Sabatini per beni strumentali.

I nostri consulenti sono a tua disposizione per una consulenza gratuita:
info@concredito.it
0584-393444



formaggi di famiglia

www.caseificiobusti.it

i freschi

Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
naturale e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

Quando svanisce il futuro



La società di oggi ha derubricato il *futuro* e, di conseguenza, la sua immaginazione, la sua continua ricerca, il sogno di un avvenire diverso...

L'epoca che stiamo vivendo è segnata da cambiamenti travolgenti e da un ancora incerto ordine mondiale. L'Occidente, così come lo avevamo conosciuto, non esiste più.

Crisi esistenziale, di assetti, di poteri, di cultura: sono i giocattoli che ci accompagnano nell'attualità dell'oggi.

A livello internazionale, di pari passo alla decadenza di quello che è stato l'Occidente, è sorto e si è sviluppato un protagonismo tutt'ora in movimento. Nuovi blocchi economici e sociali hanno preso corpo e oggi rappresentano e integrano economie, finanze, assetti militari e strategici di pari forza se non superiori a quello che chiamavamo Occidente. È aperta una competizione tra grandi potenze, tra economie e loro sistemi per la conquista dell'egemonia o, in maniera meno consensuale e forse più aderente a certe tendenze, del dominio.

La guerra è tornata in campo! Le armi hanno ripreso a fare il loro mestiere e le atrocità sono scolpite nelle immagini che vediamo ogni giorno. Gli attuali conflitti, al di là del loro apparente carattere locale, rischiano di infiammare platee mondiali ampie con escalation incontrollabili e ad alto rischio di conflagrazione nucleare.

Dentro a quello che è stato l'occidente è avviata una **vera e propria Guerra di Secessione**: i modelli a cui milioni di persone si sono ispirati e hanno seguito per una lunga fase storica, assieme all'ampia scala di valori, stili di vita e di comportamento, sono usurati, sviliti e in profonda crisi.

In questo Occidente a pezzi, in paesi di prima grandezza – vecchi alfieri della democrazia – al potere sono saliti, sostenuti dal voto popolare, veri e propri autocrati assieme ad una élite di potenti tecnocrati, di miliardari senza scrupoli, di spregiudicati finanziari: stanno cercando di smantellare tutti i meccanismi e gli organismi di controllo, di limitare i diritti e le libertà collettive e dei singoli, di scoraggiare la partecipazione, di congelare la vita politica come l'abbiamo conosciuta. Dominio, control-



lo, decisionismo, concezione imperiale dello Stato, populismo sono i principali ingredienti delle tendenze sudiste moderne.

L'Europa, d'altro canto, vive la sua crisi esistenziale – sarà il suo definitivo tramonto? – non riuscendo a diventare protagonista e propugnatrice di un modello nuovo e riformato di Occidente, a riposizionare valori storici come la divisione dei poteri, la partecipazione, la tutela dei diritti e a ridefinire i confini di un nuovo *Stato né ateo, né teista, né ateista, né antiteista*. Servirebbe un nuovo progetto per una democrazia progressiva, invadente e penetrante di cui, allo stato attuale delle cose non c'è purtroppo traccia... neppure inserito nell'ordine del giorno!

In questo scenario di competizione globale, di orrori, di crollo di valori e di ideali stiamo perdendo la fiducia nel nostro domani che

non vediamo più come il nostro futuro. I cambiamenti sono così rapidi e veloci, così apodittici che sembra difficile tracciare una rotta e seguire una direzione chiara e sicura.

Non rimane quindi che la chiusura dell'orizzonte nella scatola del presente. La crisi di futuro è una delle cause principali della disumanizzazione delle società. Il tutto è aggomitolato nel presente e senza contar più sulla speranza di un futuro da costruire, di cambiamenti possibili. C'è spazio solo per l'acquisto compulsivo, fine a se stesso e ad una effimera soddisfazione... salvo riaccendersi nel desiderio di nuovo oggetto con maggiori caratteristiche, con migliori performance, pubblicizzato attraverso data base illimitati e pervasivi.

La vita di un giovane è diventata arida: la promozione sociale si è spenta da tempo: il

lavoro è incerto, precario e malpagato, diverso rispetto agli studi effettuati e ben lontano dalle originarie aspettative. Proprio per questo in tanti cercano qualcosa di diverso fuori dal proprio paese. I cellulari e i computer occupano gran parte delle ore di una giornata delle persone. Quello che non si può più immaginare nemmeno sotto forma di sogno, ovvero un diverso futuro, si crede di poterlo trovare nei gruppi e nei social: conversazioni nelle quali ognuno si sente davvero importante, ed è soddisfatto quando tira fuori le idee che gli girano nella testa, accontentandosi di risposte sibilline e diversificate o di qualche mi piace per sentirsi appagato ed anche importante. Un sistema di corti circuiti fa invece venir meno il confronto, il dialogo, il tu per tu, le azioni collettive.

E in una società dove le città sono oramai omologate alle catene commerciali tutto sembra drammaticamente uguale. Ci si accorge di stare in città diverse solo per i monumenti storici: il resto, invece, negozi di abbigliamento, fast food, foodish, centri commerciali, è un'unica, uguale, identica città!

I disagi, invece, aumentano a vista d'occhio, spesso procedono sottopelle, come una malattia invadente ma invisibile e asintomatica, fino a quando non esplodono, proprio come bombe atomiche. Basta avere sotto mano le statistiche dei femminicidi, o degli episodi di bullismo, o delle criminalità cittadine in sempre crescente progressione e che ormai non risparmiano più neppure i centri di provincia e i paesi di periferia. Malessere esistenziale, crisi nei rapporti interpersonali o familiari diventano vere e proprie rotture, fallimenti

totali e assoluti che fanno uscire fuori dai binari del razionale.

Mediazione, compromesso, accettazione dell'altro: tutte materie che questa società ha bandito. Non resta che il farsi giustizia da sé, se giustizia si può chiamare la sordida violenza, in un mondo che vedono e si presenta loro come un nemico, un nemico ostile, crudele, distruttivo persino dei pochi punti di ancoraggio che erano rimasti attivi.

Disperazione, solitudine, frustrazioni si sommano spesso a esistenze sempre più precarie: mancanza di casa, di lavoro, improvviso licenziamento, stipendi che consentono a mala pena di tirare avanti con lo strettissimo necessario. Il famoso diagramma di Gini dimostra oggi che la ricchezza è sempre di più in poche mani ma sempre più grande, mentre i poveri e la povertà aumentano a vista d'occhio: quella che una volta era la classe intermedia rischia di sparire o assottigliarsi per sempre lasciando il passo ad una più netta e marcata distinzione tra i pochi che hanno e una sterminata massa di nullatenenti.

Incertezza e malessere hanno preso stabile domicilio nelle nostre città, nelle nostre case, nelle nostre famiglie.

L'Occidente europeo anziché procedere alla giornata troverà la forza e il coraggio di presentare e perseguire un nuovo modello di democrazia?

Il tempo però scorre inesorabile, alla velocità della luce... non attende i ritardatari.

Dopo malessere e incertezza viene sicuramente a galla disperazione, rabbia e... Ecco a voi: lo psicodramma è servito!

Niclo Vitelli

I dati del factoring a novembre 2025

Incremento del +3,47% rispetto
al medesimo periodo del 2024

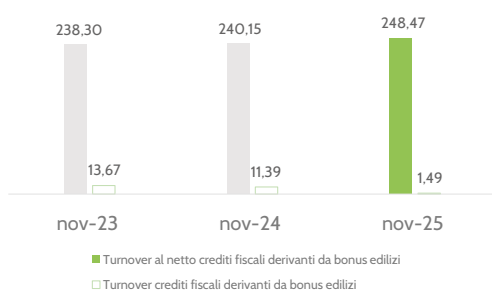


rediFact, l'Osservatorio credito commerciale e factoring, ha pubblicato i dati preliminari del mercato italiano del factoring al 30 novembre 2025. Il volume d'affari cumulativo del mercato del factoring nei primi 11 mesi dell'anno, pari a 249,97 miliardi di euro, registra un incremento pari al +3,47% rispetto al medesimo periodo del 2024, al netto delle operazioni connesse all'acquisto di crediti fiscali derivanti dai bonus edilizi in esaurimento. Lo stock degli anticipi e dei corrispettivi erogati ammonta a 46,71 miliardi di euro, evidenziando una crescita del +5% rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente. <

Il mercato del factoring: novembre 2025

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente
Turnover Cumulativo ¹	249.968.959		3,47%
Pro solvendo	44.388.687	18%	
Pro soluto	205.580.272	82%	
Outstanding	58.953.838		3,29%
Pro solvendo	14.113.244	24%	
Pro soluto	44.840.594	76%	
Anticipi e corrispettivi pagati	46.705.475		5,00%
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni Supply Chain Finance	24.229.919	10%	-3,50%

Dati in migliaia di euro e in percentuale. Fonte: dati forniti mensilmente da Associati Assifact.
^{*} La variazione percentuale rispetto allo stesso mese dell'anno precedente del Turnover Cumulativo è stata calcolata al netto degli acquisti di crediti fiscali derivanti da bonus edilizi, poiché l'operatività è ormai in esaurimento. Includendo tali volumi la variazione percentuale del Turnover Cumulativo rispetto



Turnover
(flusso lordo dal 1 gennaio)

€249,97 mld

+3,47% su anno precedente al netto acquisti di crediti fiscali derivanti da bonus edilizi

Trend turnover cumulativo (al netto acquisti crediti fiscali derivanti bonus edilizi) e anticipi
ultimi 13 mesi (Var.% su anno precedente)



Sentita partecipazione all'evento di presentazione del libro *Busti. Formaggi di Famiglia*



Lo scorso 13 dicembre, presso i locali del ristorante Il Rifocillo, si è tenuto l'evento di presentazione del libro dedicato alla storia e al percorso della famiglia **Busti** e della sua azienda; un appuntamento su invito che ha registrato una sentita partecipazione e numerosi interventi di rilievo, in un clima di forte coinvolgimento emotivo.

A presentare il volume, insieme ai curatori Patrizia Turini e Michele Quirici, sono intervenuti i membri della famiglia Busti, protagonisti del

racconto, il direttore de *Il Tirreno* **Cristiano Marcacci**, che ha curato la prefazione del libro offrendo una lettura approfondita del valore culturale e imprenditoriale del progetto, e l'enogastronomo **Enrico Bimbi**, che ha sottolineato il legame profondo tra tradizione e qualità dei prodotti.

Nel corso dell'evento ha preso la parola anche **Stefania Saccardi**, Presidente del Consiglio Regionale della Regione Toscana, da anni legata al percorso dell'azienda, che ha ricordato l'importanza di realtà come quella dei Busti nel panorama agroalimentare toscano e nazionale, evidenziando il valore di una storia capace di coniugare identità, innovazione e radicamento territoriale. Particolarmente toccante è stato l'intervento di **Marzio Volpi**, ex sindaco di Crespina Lorenzana, che ha voluto dedicare alla famiglia Busti parole ricche di emozione, condividendo aneddoti di amicizia legati a Remo e alla sua famiglia e sottolineando il ruolo fondamentale dell'azienda come punto di riferimento economico, sociale e culturale.



formaggi di famiglia

L'incontro si è svolto in un **clima familiare ed emozionante**, caratterizzato da dialogo, partecipazione e sincera condivisione, confermando l'interesse verso un libro che rappresenta non

solo una testimonianza storica, ma anche un racconto corale di persone, legami, luoghi e saperi. Il libro è disponibile in vendita online e presso il negozio di Busti. <



Da sinistra: Benedetta Busti, Luciana Buselli, Remo Busti, Stefano Busti, Marco Busti

Duecento anni dei cantieri viareggini, eccellenza italiana della nautica e del lusso

Una splendida storia di famiglia,
tra tradizione e modernità



Nel 2025, i gloriosi **Cantieri Navali Codecasa** di Viareggio celebrano un traguardo a dir poco straordinario: 200 anni di attività, 200 lunghi anni tutti gestiti dalla famiglia

Codecasa. Fondato nel 1825 dal maestro d'ascia Giovanni Battista Codecasa, il cantiere ha saputo evolversi nel tempo, diventando negli anni sinonimo di stile, gusto, innovazione.

Codecasa non è un cantiere navale tradizionale, e gode di una qualità di costruzione, come di riconoscibilità del prodotto, senza paragoni, centrando tutto il suo lavoro sulla fedeltà: fedeltà dei clienti che scelgono e continuano

a scegliere il prestigioso brand. Generalmente, uno yacht Codecasa riprende le linee del precedente, migliorandone le sfumature. Questo è il motivo per cui, parlando di Codecasa, alla parola rivoluzione si preferisce *evoluzione*. I 200 anni di attività, traguardo incredibile, sono anche il risultato del lavoro e della passione di tante persone.

I Cantieri Navali Codecasa sono così, oggi, a tutti gli effetti, una grande famiglia che porta avanti con orgoglio e affetto il valore tracciato e impresso dai suoi fondatori.

Proprio per tutto questo, anche il nostro giornale vuole celebrare questa splendida famiglia, un orgoglio per Viareggio e la Versilia, e per l'Italia intera.



© *Una storia di famiglia*

I Cantieri Navali Codecasa furono fondati nel 1825 dal maestro d'ascia **Giovanni Battista Codecasa** nella città di Viareggio, culla secolare della costruzione navale italiana. Seguirà poi nel 1902 l'omonimo **Giovanni Battista Codecasa**, detto Tistino, portando avanti il cantiere durante i tempi duri della Seconda Guerra Mondiale, mostrando una notevole capacità di adattamento che si rivelerà un fattore vincente per l'impresa.

A Tistino succederanno i figli **Ugo e Sandro**, assaporando la Viareggio degli anni '60, tempio della marineria italiana. Agli inizi l'attività si concentra sulla costruzione di navi a vela, arrivando a un attivo di oltre 50 bastimenti oltre che pescherecci, pontoni, bettoline ed imbarcazioni di ogni tipo nell'anno 1946.

Alla morte di Ugo nel 1973, il testimone passa al figlio **Fulvio Codecasa**, personaggio chiave

nella vita del cantiere. Fulvio adotterà una strategia vincente e una volontà di diversificazione che porterà Codecasa al centro del panorama internazionale, unendo alla produzione di barche da lavoro quella di motoryachts di lusso. Nel 1985 si affianca al padre la figlia **Fulvia**, a cui si unirà successivamente la sorella minore **Elena**. In seguito si aggiungeranno alla gestione dell'impresa i rispettivi mariti, **Ennio Buonomo** e **Fabio Lofrese**, proseguendo stabilmente la tradizione familiare.

Nel corso degli anni 2000 il percorso ben tracciato verrà poi seguito dai figli di Fulvia e Ennio, **Matteo** e **Niccolò**, a cui si è recentemente unita la figlia **Chiara**.

© *I cantieri*

Parallelamente all'innovazione delle costruzioni, i Cantieri Navali Codecasa seguiranno uno sviluppo anche nel territorio viareggino:



in aggiunta al Cantiere Ugo Codecasa, creato nel 1977, verrà inaugurato nel 1982 il Cantiere Codecasa Due, costituito sull'antica sede del cantiere nella Darsena Toscana e nel 1987 si aggiungerà il Cantiere Codecasa 3 nella Nuova Darsena. A partire dal 2011 verrà integrata anche una nuova struttura situata nella zona Navicelli a Pisa, un grande stabile composto da quattro hangars e più adatto alla realizzazione di grandi unità.

🕒 *Gli open veloci di grandi dimensioni*

Agli inizi degli anni 2000 Codecasa svela una nuova sorpresa con l'ingresso nel settore degli open veloci in alluminio di grandi dimensioni, possedendo tutte le carte in regola per un successo garantito. Il primo modello, varato nel 2004, è realizzato per un armatore consapevole che altro non è che Fulvio Codecasa. Lo yacht

prende il nome della meravigliosa moglie, Maria Carla.

🕒 *Una clientela al top*

I proprietari degli yachts costruiti da Codecasa nel corso degli anni sono i suoi migliori ambasciatori: in Italia vediamo **Giorgio Armani**, recentemente scomparso, separatosi dal suo Mariù del 2003 per sostituirlo nel 2008 con il Main; **Stefano Gabbana e Domenico Dolce** con il loro primo Regina d'Italia del 2006 seguito dal Regina d'Italia del 2019. Il Cavaliere **Leonardo del Vecchio** che navigava sul suo secondo Codecasa a nome Moneikos; il Magari del signor **Paolo Bulgari** del 2011 e Dragoluna di **Piersilvio Berlusconi** datato 2019. La lista di clienti da ogni parte del mondo è lunga e una tale fiducia è il risultato dell'eccellenza e dell'affidabilità del cantiere.

Gianluca Domenici

I popoli decidono la Storia



“Non sono i leader, i *maître à penser*, non sono le élite economiche e finanziarie a scrivere la storia”. Quest’affermazione, assai coraggiosa, la scrive Dario Fabbri (*Il destino dei*

popoli, Gribaudo ed.), un analista geopolitico che sta divenendo di moda (in televisione parla spesso). Ebbene secondo lui la Storia, quella maiuscola, l’hanno fatta e la fanno i popoli, mescolandosi, esorbitando, decidendo, spostandosi, imponendo così credenze, miti, religioni, linguaggi, culture. Cito un esempio per me “classico”: un brutto giorno del 1940 ad attendere che Benito Mussolini parlasse da palazzo Venezia, nello storico balcone, di fronte vi era una folla immensa, vi era il popolo giunto da ogni dove d’Italia. Mussolini si affacciò. Prima ancora che iniziasse a parlare, da quel popolo si levarono mille voci. “Guerra! Guerra!” gridavano. Poi Mussolini intervenne e gridò loro: “Guerra!”. Che vuol dire? Vuol dire

che la guerra, tragica, disastrosa (ma per Hegel necessaria a smuovere i popoli), la volevano in tantissimi. Poi, dopo, dettero tutta la colpa a Mussolini. Ma ha tanta ragione Dario Fabbri: la contemporaneità la decidono le masse. Sono le masse a spingere Trump dove vuole andare (infatti l’hanno votato), sono le masse a sostenere Putin perché con lui si risentono importanti, sono gli israeliani a bombardare Gaza tentando di distruggere l’atavico nemico palestinese. E via e via. I prussiani cercano di riprendere il potere in Germania e gli africani tentano la conquista dell’Europa (passiva), i cinesi sognano una immensa Cina (oltre Taiwan). Allora più di capire, psicanalizzare, studiare Hitler o Stalin, Mao o Castro, è più necessario, come Fabbri fa, mettere le mani sui sentimenti, le aspirazioni, le voglie, le ambizioni della gente comune. Poiché non fu Robespierre a tagliare la testa al re ma fu la folla parigina che non sopportava più l’aristocrazia che mangiava brioches e loro soltanto il pane scuro. Fabbri nel suo libro

va assai indietro nel tempo ma la spinta che trasformò i primitivi popoli cacciatori in agricoltori stanziali è emblematica. Non la indicò nessun re o condottiero. E quando Pilato mise Cristo al ballottaggio con Barabba, gli ebrei gridarono in coro “Barabba!” e Cristo venne crocifisso con generale approvazione degli israeliti. Ma vi sono altri pensatori che ritengono invece le masse manipolate da poteri “forti” che, possedendo mille strumenti di persuasione, possono mandare la gente dove lor signori vogliono. Credo che nel breve periodo questo può accadere. Così come una pubblicità martellante (o i microfoni di Hitler) condizionano gli acquisti, è possibile e veritiero che la gente compri anche l’incomprabile. E il nazismo guidato da Goebbels molto lavorò di propaganda per macerare i tedeschi sulla “mutilazione” subito dopo la sconfitta nella Prima Guerra Mondiale. Ma anche senza Goebbels la “mutilazione” lavorò parecchio nelle coscienze dei cittadini comuni. E si fa malissimo a non dare retta ai sondaggi di opinione, poi vi sono strumenti assai sofisticati per capire cosa pensi effettivamente il popolo nei cervelli e nei cuori. Sicché né le lingue né le religioni si possono imporre. Ma, a cominciare dai miti, sono le comunità che se li scelgono e l’Iliade vale per i greci come la Bibbia vale quale libro “nazionale” per gli ebrei e i Veda per gli Ari e i Varàha-puràna per gli indù. Poi vi è un’altra legge da non trascurare ed è quella delle armi. Il mondo in questo dopoguerra ha subito una colonizzazione occidentalistica. Sono state le bombe atomiche americane sul Giappone? Sono stati gli arsenali di Mosca? In buona parte sì. Anche i Romani antichi dove vincevano

smerciavano i loro dei e i loro costumi. Ma l’americanizzazione dei continenti di questo dopoguerra venne anche accolta dagli europei, eppoi dall’intero pianeta, per i forti veicoli del cinema, della televisione,

della cultura, delle mode, dei costumi anche sessuali. Tutti accettarono i jeans e Marilyn Monroe senza che gli venissero ordinati da comandamenti, da politici, da capi religiosi. Insomma, sempre secondo Fabbri, ciò che ci travolge alla fine sono le “innovazioni” necessarie a dare o promettere nuovo benessere, più libertà individuale, maggiore potere all’individuo che urla e chiede “guerra!” o “pace!”, assieme ad altri individui, quando intuisce che, superando lo status quo, sollevando la testa, votando, conquistando può migliorare la propria condizione e quella dei suoi figli. In questo senso votarono Barabba, uccisero il re di Francia, appoggiarono Lenin e la rivoluzione sovietica, stanno con Trump, emigrano in Europa, bombardano l’Ucraina. Il destino dei popoli è fissato nei loro interessi.



*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.

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