

ANNO VIII N. 2 **M**AGAZINE

Leasing

Time

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



Andrea Alfieri
Solution Bank



Luigi Lovaglio
Banca MPS



Marzio Pividori
Banca AideXa

Il Risiko bancario: come finirà?

OPS di MPS su Mediobanca



Dal **1980** offriamo soluzioni all'avanguardia che supportano le esigenze di banche e finanziarie, garantendo operatività 24/7 e una gestione fluida dei processi digitali.

Nel **2022** entriamo a far parte di Agenzia Italia andando ad integrare le infrastrutture digital alle piattaforme operative, riuscendo così a costruire un ecosistema E2E d'eccellenza dedicata al leasing e al noleggio.

- **COMPETENZA**

- **FLESSIBILITÀ**

- **INNOVAZIONE**

4 | EDITORIALE

*Il Rischio bancario: come finirà?
OPS su Mediobanca*

9 | INTERVISTA

*Oltre il leasing tradizionale: un approccio
su misura per imprese e professionisti
Intervista con Andrea Alfieri di Solution Bank*

12 | ORIZZONTI

*2024: la crisi delle strutture organizzative moderne
2025: le opportunità per le nuove generazioni*

15 | OSSERVATORIO

Considerazioni sui rischi dei depositi bancari

19 | FILIERA

*La filiera lapidea apuana fra luci e ombre
Presentata la prima edizione dell'Osservatorio
del Marmo*

23 | PANORAMA BANCARIO

Credito alle PMI: velocità, trasparenza e sostenibilità

24 | FINANZIAMENTI

*Micro e Piccole Imprese: tra penalizzazioni
e strategie per investire*

25 | NUMERI FACTORING

Il 2024 del factoring

27 | ESPERIENZE

*Business internazionale: opportunità per le aziende
italiane nella regione MENA*

31 | APPROFONDIMENTI

*"Longevity" e sostenibilità economica
del futuro welfare*

33 | IL RICORDO

*Il comunicato che l'ARNO l'Associazione Ricerca
Neurologica non avrebbe mai voluto divulgare*

35 | PROPOSTE

*Versilia: terra di stellati ma anche di grandi trattorie
con piatti davvero tipici che fanno da traino
al turismo*

38 | NUMERI LEASING

Leasing: i dati di fine anno

41 | SCENARI

*La centralità dell'energia ed il ritorno
delle mini centrali nucleari*

43 | SALUTE E BENESSERE

*Il costo nascosto del junk food: risparmi oggi,
spese mediche domani*

45 | RIFLESSIONI

Il diritto di scegliere

49 | VISIONI

L'appartenenza non è una virtù

ANNO VIII N. 2 **MAGAZINE**
Leasing
Time LOCAZIONE FINANZIARIA E NOLEGGIO, FACTORING
E FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE

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

Direttore responsabile: Gianfranco Antognoli

Comitato tecnico di redazione:

Gianfranco Antognoli, Massimo Bacci, Gianluca Basciu, Giampiero Cottoni,
Giorgio Lotti, Max Ramacciotti

Hanno collaborato:

Andrea Alfieri, Giovanni Balzano, Alessio Batella, Fernando Cruz, Christian
Dominici, Marco Gabrieli, Adolfo Lippi, Marzio Pividori, Gianfranco Poma,
Renzo Ponzecchi, Roberto Ruozzi, Mario Sabato, Francesco Salemi, Stefano
Vannucci, Niclò Vitelli

Fotografie: © PeterHermesFurian, PeterTG / iStock; Assilea; Assifact; Gianluca
Domenici; GA Service; Gianfranco Poma; Solution Bank; Sean X Liu/Wikimedia
Commons

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

© 2025 G.A. Service

Sito internet: www.leasingmagazine.it

Oltre all'offerta di Banca MPS su Mediobanca abbiamo UNICREDIT su BPM e forse Commerzbank, BPM su Anima, BPER su Popolare di Sondrio (tutte prevalentemente giudicate "ostili"), Banca IFIS su Illimity e Banca Generali su Intermonte



C'è un elemento che è poco apprezzato dagli analisti finanziari in quanto si tratta di un asset intangibile: è il sentiment dei dipendenti. La motivazione del personale è invece a pare mio fondamentale soprattutto nelle aziende di servizi come le banche per l'evidente impatto sull'utente/cliente, in quanto si offre un prodotto immateriale, come quello bancario, ad alto valore aggiunto per chi lo chiede e lo riceve. All'università si spiega che la motivazione del personale in generale di un "dipendente" può essere graduata dal 60 al 110%. Ebbene io credo – convintamente e per esperienza diretta – che

*la motivazione del personale del gruppo **MPS** sia stata, in larga misura nel tempo, sopra la percentuale massima indicata dalle statistiche della dottrina. Il profondo senso di appartenenza, l'orgoglio e la determinazione attiva degli uomini e delle donne di **Banca Toscana, Banca Agricola Mantovana e Banca Rete MPS** è stata storicamente il maggiore valore aggiunto ed un fattore distintivo molto positivo del Gruppo, riconosciuto dalla clientela e dagli stakeholder più qualificati. Dopo la fusione delle due banche "minori" nella capogruppo il 31 marzo 2009 il dato della motivazione però non è cresciuto, ma è diminuito con l'acquisizione di **Banca Antonveneta** (una distruzione di valore in tutti i sensi) ed è precipitato poi dopo la mancata*

ricapitalizzazione privata, per il successo della quale – prima del salvataggio necessario del MEF – molti dipendenti si erano spesi personalmente con la clientela compreso nei giorni di sabato e domenica. Dopo questo punto di svolta il personale della banca si è visto gravato da una pressoché continua campagna mediatica negativa che, insieme a promozioni e incentivi mancati, ferie obbligate e esodi incentivati, ha demoralizzato la forza lavoro, soprattutto nelle filiali. Oggi invece la scelta del CDA guidato dall'AD **Luigi Lovaglio** di lanciare una offerta di acquisto di Mediobanca ha risvegliato una forte ripresa di orgoglio di appartenenza ed una incentivazione al lavoro dei dipendenti di MPS, che hanno colto pienamente e immediatamente il cambio di scenario e di passo già peraltro avvertito con il conseguimento degli utili e la distribuzione dei dividendi agli azionisti della banca. Da questo punto di vista, indipendentemente dalla riuscita della OPS, che dipenderà dagli azionisti delle due banche e dal mercato, questa decisione **ha creato valore reale** per il gruppo MPS che non è certo misurabile dagli andamenti scivolosi del titolo in borsa... e dalla rivalutazione naturale del prezzo delle azioni di Mediobanca. In una azienda di servizi come la Banca i requisiti fondamentali per il successo della impresa sono infatti nell'ordine: la Competenza, il rispetto e il coraggio... queste qualità, storicamente acquisite nella banca più antica del mondo, sono ritornate in tutta evidenza nel gruppo MPS. Il MPS è una banca retail

o banca rete, un'azienda di credito tradizionale specializzata nella intermediazione finanziaria con clienti e imprese di piccola/media dimensione. Il maggior punto di forza è rappresentato dalle 1.200 filiali e 16.800 dipendenti e da un rapporto diretto, pilastro nel tempo, con la clientela. Mediobanca è banca anch'essa storica con 103 sportelli e 5.400 dipendenti e si occupa da sempre di un target di clientela più elevato, di maggiori dimensioni e non è sovrapponibile a MPS anche con il credito al consumo di cui detiene, per le fasce più basse, una importante quota di mercato. L'eventuale fusione quindi fra le due banche produrrebbe sinergie certe e nessun esubero di personale al contrario di altre operazioni fra banche della stessa natura in corso di possibile realizzazione... Ma veniamo ora al quadro economico nel quale si inserisce l'attuale "**Risiko bancario**" per poi valutare più da vicino l'operazione di MPS verso Mediobanca. Nel nostro Paese, come noto, sono buoni i dati dei livelli occupazionali e i flussi di esportazione, ma è ferma, anzi in pericoloso calo, la crescita industriale e il PIL non cresce soprattutto tenendo conto del livello inflattivo. Fermi sono soprattutto gli investimenti produttivi e mi preme ribadire che, per favorire gli investimenti aziendali, occorrono i finanziamenti bancari finalizzati, specialmente alle PMI che costituiscono il 94% del tessuto economico del nostro Paese e sono notoriamente sottocapitalizzate. La crescita del PIL ha bisogno, dunque, di una maggiore disponibilità delle banche verso le PMI



per accompagnare una ripresa produttiva ed una crescita economica complessiva. Occorre quindi un maggior rapporto positivo fra banche e imprese meritevoli, insieme ad una sana programmazione delle risorse pubbliche ed una attenzione mirata delle autorità monetarie regolatorie (Bankit e BCE). Da questo punto di vista ci pare di poter affermare che una fusione fra MPS e Mediobanca sarebbe positiva per le imprese di ogni dimensione e non avrebbe contraccolpi negativi dal punto di vista economico

e occupazionale. Il "Risiko bancario" fra banche omogenee ha prodotto invece la progressiva chiusura degli sportelli penalizzando centri minori e periferie e non ha favorito certo un disegno di sviluppo economico possibile, facendo di fatto diminuire l'offerta di credito e di servizi. Ora il Risiko in corso vede una nuova stagione con le offerte di scambio MPS, dopo UniCredit su BPM e, se sarà possibile, su CommerzBank: si tratta di un cambiamento epocale, dopo dieci anni di stasi nel settore e non guardiamo ad

operazioni più “piccole” come Banca Generali e Banca IFIS. Allora, senza voler entrare negli aspetti tecnici più specifici, l’offerta di Banca MPS – imprevista e anche azzardata – non è però priva di senso industriale e finanziario oltre di quello socioeconomico più in generale. Si tratta di un’operazione certamente possibile e da valutare approfonditamente per gli sviluppi positivi che può generare... gli azionisti delle due banche, cioè il mercato, decideranno la partita in corso.

La mossa MPS non era prevista ed ha suscitato clamore perché – anche a livello di immagine – nonostante i recenti risultati positivi, la Banca MPS era considerata generalmente più una “preda” che un conquistatore. La mossa è parsa azzardata per la capitalizzazione di borsa dei due protagonisti, ed è sicuramente un progetto ambizioso, ma potrebbe concretamente essere realizzato: i multipli sono sfidanti, ma possibili certamente con un maggiore aumento di capitale di MPS (di 4/5 miliardi). I detrattori dell’iniziativa non sono pochi e sostengono che l’obiettivo è il controllo di Assicurazioni Generali (di cui Mediobanca è azionista di riferimento con circa il 13%), ma di contro chi difende l’operato di MPS lo fa guardando alla creazione del famoso terzo polo bancario italiano, al riparo da influenze extra nazionali. C’è poi da dire che la **Bancassicurazione** è stata

una vera e propria storia di successo di MPS, con MontePaschiVita. Ora, se il mercato inizialmente ha dato segni negativi con gli andamenti dei due titoli in borsa, non è certo detto che la partita sia chiusa... MPS certamente dovrà prevedere un aumento dedicato di Capitale ben superiore ai 2,5 miliardi ipotizzati, ma con queste risorse aggiuntive – pur importanti – potrebbe cogliere il successo portando a compimento l’operazione in campo. Il governo ha dato il suo plauso, anche come azionista di MPS vedendo positivamente la creazione di un terzo polo tutto italiano, ma è il mercato che ci dirà – con la decisione dei fondi e dei privati – che costituiscono la galassia dei due comparti azionari delle banche interessate se le OPS avranno successo o meno. È il mercato che deciderà le sorti della partita che pare aperta a più soluzioni possibili. Unica cosa certa è che, indipendentemente da come finiranno le due OPS MPS/Mediobanca e UniCredit/BPM, ci sarà un cambiamento epocale nel settore, un importante forse decisivo cambiamento per la nostra economia nazionale “bancocentrica”. Speriamo che si lavori, che è possibile, per l’interesse generale e non per il “particolare” che non corrisponderebbe agli interessi reali del Paese.

Gianfranco Antognoli*

* Consulente indipendente del credito. Già Vicedirettore Generale Vicario Di Banca Toscana e poi Direttore Generale di Monte dei Paschi Leasing e Factoring, banca per le imprese

Il Risiko bancario: cala l'offerta di credito, soprattutto per le PMI, la componente più sensibile per la necessità di accompagnare gli investimenti produttivi. Le sovrapposizioni fra banche omogenee faranno chiudere altre filiali e diminuire il credito disponibile

Continua il processo di disimpegno dai territori delle banche italiane: a livello nazionale le filiali bancarie sono scese sotto le 20.000 unità. Questo è il dato che emerge dall'osservatorio della CISL bancari sulla base dei risultati certificati da Banca d'Italia e ISTAT; quasi la metà dei comuni italiani, 3381, il 42,8% del totale, risulta priva di sportelli bancari. Nel 2024 le banche italiane hanno chiuso 508 sportelli con una forte accelerazione nell'ultimo trimestre dell'anno. Nel 2024 infatti altri 101 comuni italiani sono rimasti privi di una banca sul loro territorio e nel frattempo anche il numero delle persone che non ha accesso ai servizi bancari è arrivato a 11 milioni; in aumento, inoltre, il numero delle imprese che hanno sede nei comuni "desertificati" esse ammontano a 282.688 e si tratta ovviamente di piccole e medie imprese, le più esposte alla crisi da finanziamento. L'ulteriore concentrazione del sistema in atto, sommando tutte le OPS annunciate in corso, porterà, quasi certamente, con le sovrapposizioni delle reti sul territorio, a possibili nuovi tagli di sportelli coincidenti e non. Questo farà diminuire in modo sostanziale l'offerta di credito al paese reale. Le principali

banche segnano utili in forte ascesa, quindi si sono positivamente rafforzate, ma i risultati sono dovuti ad una fortissima accelerazione delle commissioni e non dagli interessi attivi che contraddistinguono i finanziamenti a breve e medio termine. I primi cinque gruppi bancari italiani infatti registrano aumenti più che significativi degli utili di bilancio trainati dalle commissioni nette provenienti soprattutto dal risparmio gestito. Continua la riduzione percentuale ed effettiva dei prestiti erogati alla clientela da parte delle prime tre più importanti banche italiane che rappresentano, come ben noto, una percentuale rilevante della offerta di credito complessiva (questo nel momento in cui il PIL nazionale ristagna e la produzione industriale segna un calo preoccupante da 22 mesi a questa parte. È il caso di ricordare poi che gli investimenti delle PMI (generalmente sottocapitalizzate) si fanno prevalentemente "a leva" con i finanziamenti bancari necessari e va riaffermato che solo gli investimenti sono in grado di garantire un aumento progressivo del PIL e della occupazione, in sintesi lo sviluppo economico del nostro Paese. Per questo è auspicabile un "Risiko" intelligente. **G.A.**

Oltre il leasing tradizionale: un approccio su misura per imprese e professionisti

Intervista con Andrea Alfieri
Responsabile Area Leasing di Solution Bank

Solution Bank punta su un approccio tailor-made. In che modo questa filosofia si traduce concretamente nelle soluzioni di leasing offerte ai clienti?

Solution Bank ha intrapreso con successo un percorso nel mercato del leasing, con l'obiettivo di affermare la sua identità di "banca boutique", capace di mettere al centro l'esigenza reale del cliente. Il nostro team si compone di professionisti con oltre 20 anni di esperienza nel settore e si distingue per un approccio profondamente personalizzato: ascoltiamo attentamente ogni dettaglio per comprendere appieno le necessità specifiche di imprese, investitori e privati.

Questa filosofia ci consente di elaborare soluzioni tailor-made, in cui ogni proposta viene modellata in funzione dei desideri e delle aspettative dei nostri clienti, garantendo al contempo la flessibilità e la profes-



*Andrea
Alfieri*

sionalità che contraddistinguono il nostro operato. Il valore aggiunto di Solution Bank risiede proprio nella capacità di instaurare un dialogo autentico e duraturo, trasformando ogni esigenza in un'opportunità di crescita. Attraverso un'offerta di leasing studiata per rispondere in maniera puntuale e completa alle tendenze del mercato, confermiamo il nostro impegno a fornire servizi finanziari che superino le aspettative dei clienti, consolidando un rapporto di fiducia basato su ascolto, competenza e trasparenza.

Perché un'azienda o un professionista dovrebbe scegliere il leasing rispetto ad altre forme di finanziamento tradizionali?

Il leasing si configura come uno strumento finanziario di straordinaria versatilità, studiato per sostenere la nascita, la crescita e lo sviluppo di qualsiasi iniziativa imprenditoriale. Grazie alla sua struttura modulabile, rappresenta un'alternativa efficiente all'acquisto con mezzi propri o ad altre forme di finanziamento tradizionali. In particolare, per le aziende maggiormente virtuose, il leasing offre vantaggi fiscali significativi, consentendo di ottimizzare la struttura finanziaria e di indirizzare gli investimenti

in maniera mirata verso progetti di crescita sostenibile.

Solution Bank opera su più fronti: leasing targato, nautico, strumentale e immobiliare. Quali sono i segmenti più dinamici oggi e quali prospettive vede per ciascuno di essi?

Per noi di Solution Bank, soddisfare le esigenze di una clientela diversificata significa offrire un ventaglio di soluzioni leasing completo. In un mercato dominato da grandi player, il nostro approccio si fonda sul valore del prodotto targato, che ci permette di instaurare relazioni frequenti e personalizzate con i nostri clienti. Siamo convinti che il 2025 rappresenterà l'inizio della tanto attesa ripresa dell'operatività strumentale, e in questo comparto intendiamo essere protagonisti attivi e innovativi. In particolare, il settore immobiliare beneficia della nostra struttura real estate, che ci consente di operare con rapidità ed efficienza nell'offrire soluzioni di elevata qualità. Infine, la passione per la nautica si esprime anche attraverso la presenza strategica delle nostre filiali retail nelle città di mare, che rafforzano la nostra capacità di rispondere in modo esclusivo e mirato alle specifiche esigenze di questo segmento. <





KMark gestisce i patrimoni e le numerose attività imprenditoriali delle aziende facenti parte del gruppo.

L'impegno costante dei suoi ingegneri, commercialisti, avvocati, architetti e consulenti, ha reso KMark una holding dinamica e diversificata sempre alla ricerca di nuove opportunità e strategie di investimenti mirate alla crescita del network aziendale, sia in Italia che all'estero.

2024: la crisi delle strutture organizzative moderne

2025: le opportunità per le nuove generazioni



Il 2024 verrà probabilmente ricordato come l'anno in cui le strutture organizzative hanno definitivamente dimostrato di non essere più adeguate ai nostri

tempi. Non parliamo solo delle strutture organizzative della pubblica amministrazione, come siamo soliti ricordare nel nostro Paese, ma anche e soprattutto delle strutture organizzative delle imprese, delle banche, delle assicurazioni, e di tutte quelle istituzioni con cui ci rapportiamo quotidianamente. Sempre più spesso ci lamentiamo del malfunzionamento di queste strutture, sempre più spesso vediamo nascere operatori fintech che però ben presto diventano anche loro sovrastrutturati, o comunque non riescono a soddisfare gli stessi bisogni degli operatori tradizionali, perché riescono a semplificare

solo una parte dei processi e dei bisogni del consumatore soddisfatti dagli operatori tradizionali.

Con il risultato che gli operatori tradizionali, pur con le loro innegabili inefficienze, rimangono comunque saldamente sul mercato e ne occupano le posizioni di leadership.

La crisi delle strutture organizzative dipende a mio avviso da due principali ordini di motivi: il nuovo approccio al lavoro da parte delle nuove generazioni, la mancata comprensione della reale portata evolutiva delle nuove tecnologie, si pensi a tutte le tecnologie che hanno semplificato il lavoro in termini di deposito telematico della documentazione, e si pensi a tutte le tecnologie che saranno ancora più *disruptive* nei prossimi tempi con l'avvento dell'intelligenza artificiale.

Le nuove generazioni sono giustamente più interessate ad un corretto equilibrio vita/lavoro, ad avere città vivibili e quanto più

possibile *green*, a vivere con ritmi meno ossessivi e frenetici.

Da questo punto di vista, a mio avviso, occorre ripensare ad un mondo del lavoro in cui sicuramente le persone lavoreranno di meno, ma dovranno lavorare in maniera più intensa e più creativa. Non è lontano il momento in cui lavoreremo un minor numero di giornate la settimana, ma il nostro lavoro dovrà avere più valore. Dovremmo essere più concentrati sul lavoro e soprattutto le nostre imprese ci pagheranno solo se saremo particolarmente innovativi, solo se produrremo soluzioni tecnologiche e soluzioni organizzative nuove. Le strutture organizzative disegnate negli anni Ottanta e Novanta tendevano alla crescita continua soprattutto del numero dei dipendenti anche al fine di poter acquisire un maggior potere economico e di mercato. Le strutture organizzative moderne, probabilmente, anche nell'interesse delle nuove generazioni, favoriranno la nascita di micro-imprese e di micro professionisti fornitori: ne guadagna il mercato, e ne guadagnano le persone che avranno maggiori spazi organizzativi ed opereranno quali startup esterne dei vari gruppi multinazionali.

Lato tecnologie stiamo facendo sulle nostre strutture organizzative, gli stessi errori che abbiamo fatto nelle nostre imprese, che non hanno saputo ridisegnare i prodotti. Da tempo ripetiamo che un'auto elettrica non è un'auto termica a cui viene sostituito un motore termico e viene emesso un motore elettrico; così un'organizzazione moderna non è un'organizzazione antica in cui vengono rinnovati i pc, snellite le e-mail

e fatta la digitalizzazione di alcuni processi. Il mondo del lavoro moderno va completamente ripensato in ottica tecnologica sia alla luce delle tecnologie attuali, sia soprattutto con le modalità di estrema semplificazione del lavoro intellettuale ripetitivo che offrirà l'intelligenza artificiale.

A differenza di tanti studiosi della nostra società e del mondo del lavoro, non penso che lavoreremo dai borghi antichi, o dalle isole caraibiche come ci vogliono far credere i presunti guru di Instagram.

Dopo il crollo della fiducia nei social network, le nuove generazioni sono profondamente convinte che lavorare in un universo iperconnesso, significa comunque partecipare alla vita collettiva della società, vivere davvero le grandi città del mondo e stare sempre connessi al mondo dell'università e dei centri di ricerca.

Si può lavorare meno, ma si deve dimenticare il mondo del lavoro tradizionale in cui contavano solo le ore spese alla scrivania.

La grande sfida che le giovani generazioni devono raccogliere e vincere, è quella di creare modelli organizzativi, e prodotti nuovi, mai abbiamo avuto cambiamenti così immediati, contemporanei ed epocali: digitalizzazione, green, transizione tecnologica, intelligenza artificiale.

Ognuno si ricavi un ambito in questi macro-campi, ognuno di questi macro-campi ha tantissimi prodotti e servizi da **ridisegnare completamente**, c'è grande spazio di successo per tutti!

Christian Dominici



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

Considerazioni sui rischi dei depositi bancari



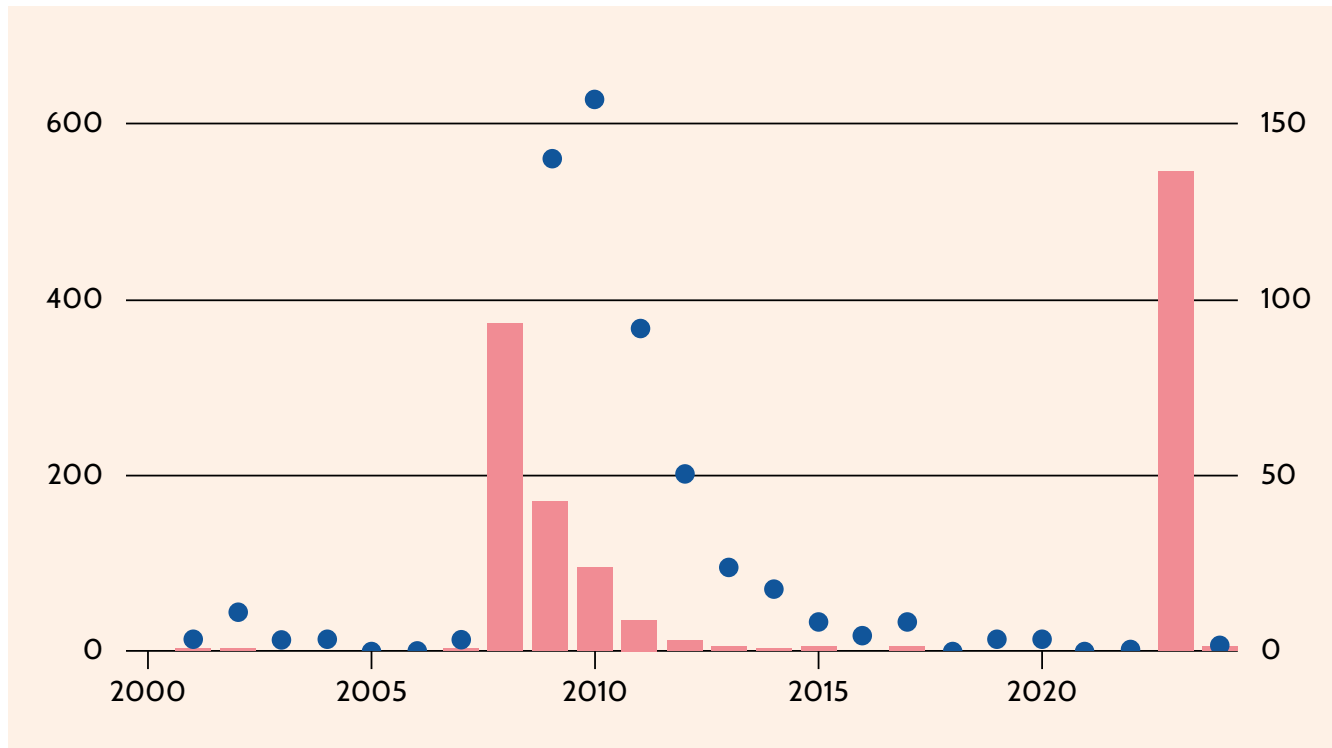
I depositi bancari sono crediti che soprattutto i risparmiatori vantano nei confronti delle banche in cui investono quote più o meno rilevanti dei loro patrimoni ricercando un

servizio che varia a seconda del tipo di deposito prescelto e un rendimento adeguato al suo presunto rischio. Dato che si ritiene tale rischio basso, se non addirittura inesistente, i rendimenti dei depositi sono mediamente inferiori a quelli di altri impieghi finanziari ritenuti più o meno consapevolmente più rischiosi.

Ciononostante, un numero relativamente grande di banche fallisce per le motivazioni più diverse e le relative attività in quei casi non sono solitamente sufficienti per far fronte alle passività, di cui i depositi rappresentano quasi sempre la parte più

cospicua. Questa situazione contrasta con la tesi del basso rischio dei debiti bancari e quindi anche e soprattutto dei depositi. Tale contrasto, tuttavia, è più apparente che reale. L'esperienza insegna infatti che, anche nelle peggiori crisi bancarie, i depositanti non hanno, salvo in casi eccezionali, mai perso nulla perché in un modo o nell'altro i loro crediti sono sempre stati salvati. Questo è accaduto perché le attività e le passività delle banche in crisi sono state di norma trasferite a banche sane, che sono subentrate quindi nei loro impegni, e anche perché esistono dei fondi di garanzia e di assicurazione dei depositi, che in Italia sono due di cui uno riservato alle banche di credito cooperativo. L'intervento di tali fondi è sempre stato essenziale per la tutela dei depositanti ed è stato già utilizzato da diversi anni, assicurando i singoli depositi bancari fino ad un importo massimo di 100.000 euro.

Fallimenti bancari e attività coinvolte negli USA



Attività totali delle banche fallite (miliardi di dollari)

Fonte: Financial Times/FDIC

Negli USA tale importo arriva addirittura a 250.000 ed è stato recentemente oggetto di una polemica concentrata su aspetti formali e sostanziali dell'utilizzo del fondo federale. L'origine della polemica risiede nel fatto che, in alcuni fallimenti di banche di grandi dimensioni, esso non ha garantito solo i depositi inferiori al citato limite di 250.000 \$, ma anche quelli di importo superiore. Nella gestione dei fallimenti di banche piccole, le somme eccedenti rispetto i citati 250.000 \$

non sono invece mai state coperte dal fondo, il quale ha attuato una discriminazione che non è stata affatto gradita. Le autorità USA hanno giustificato il loro comportamento rilevando che la mancata copertura dei depositi eccedenti i limiti massimi previsti dal fondo avrebbe generato un panico che avrebbe potuto sfociare in una corsa agli sportelli da parte dei depositanti di altre banche, con conseguenze sistemiche pesanti per la stabilità del sistema bancario. Tali conseguenze non si

sarebbero invece prodotte se si fosse trattato di banche minori, le quali sono, peraltro, generalmente caratterizzate da un rapporto assai basso fra i depositi non assicurati e quelli assicurati. A titolo di esempio ricordo che nel recente fallimento di una piccola banca chiamata The First National Bank of Lindsey, su un totale di depositi per 97.5 milioni di dollari solo 7.1 milioni eccedevano i limiti massimi di garanzia del fondo.

In ogni caso il fatto che le banche di modeste dimensioni siano state discriminate è serio per sé stesse, per i relativi depositanti e anche a livello generale specie perché i fallimenti di quelle banche sono molto più frequenti di quelli delle banche grandi, come dimostra l'allegata tabella pubblicata recentemente dal *Financial Times* e basata su dati della FDIC.

L'occasione è propizia per ricordare che, almeno negli USA, i fallimenti delle piccole banche sono occasionali, cioè hanno un andamento erratico senza essere quasi mai collegati fra loro, e che sono piuttosto dovuti a fatti specifici di cattiva gestione, come errori nella valutazione dei rischi degli impieghi, sbagli nella correlazione fra scadenze dell'attivo e del passivo e insufficiente attenzione alle problematiche della liquidità, frodi o falsificazioni o distruzioni di documentazioni contabili o infine arricchimento personale o appropriazioni indebite del management. Tutti questi fatti sono imprevedibili specie da chi sta all'esterno delle banche che poi falliscono, ciò che rende ancora più importante la copertura assicurativa dei crediti dei depositanti e specialmente di quelli delle

piccole banche che negli USA sono ancora più di 4000.

Da noi la situazione è sempre stata meno pesante, ma il ruolo dei fondi interbancari di garanzia dei depositi, ai quali devono essere obbligatoriamente associate tutte le banche operanti nel paese, è sempre stato e rimarrà ancora essenziale anche qui specie per quelle piccole, che comunque sono ancora più di 400.

È quindi bene che la loro esistenza e le modalità con le quali essi funzionano siano note ai depositanti, che dovrebbero tenerle in conto nella scelta dei loro investimenti.

In realtà l'esperienza ha dimostrato che, in un modo o nell'altro e spesso anche con l'intervento diretto o indiretto dei fondi interbancari, non tanto mediante la liquidazione pura e semplice da parte loro in occasione dell'insolvenza di una banca, quanto soprattutto mediante il finanziamento da parte dei suddetti fondi a titolo di capitale o di credito di banche sane già funzionanti o appositamente costituite per i salvataggi, i nostri depositanti non hanno mai perso un euro, ma non è detto che questa situazione possa durare all'infinito. Le sorprese, infatti, non finiranno mai e quindi potranno creare condizioni diverse non sempre positive per i depositanti.

Si parla tanto di educazione finanziaria. Ebbene, fra i primi elementi che tutti dovrebbero conoscere figurano proprio quelli qui esposti che dovrebbero interessare direttamente la stragrande maggioranza dei nostri connazionali.

Roberto Ruozi

Banca Progetto

Liquidità immediata
con i crediti IVA.



OFFERTE
PERSONALIZZATE



PROCEDURE DI
EROGAZIONE SNELLE



CONDIZIONI
CHIARE E TRASPARENTI



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

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

Siamo artigiani digitali.

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

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

 **BANCA
PROGETTO**

La filiera lapidea apuana fra luci e ombre

Presentata la prima edizione dell'Osservatorio del Marmo



Mille imprese, oltre quattromila addetti, esportazione di prodotti grezzi e lavorati per 562 milioni di euro di controvalore. È in estrema sintesi la filiera lapidea di Massa-Carrara come viene descritta dal primo rapporto sull'Osservatorio del Marmo, i cui risultati sono stati illustrati presso la sede di Carrara della Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest. Questo organismo – promosso da un accordo tra il comune di Carrara, la Camera di Commercio e il Consorzio Zona Industriale Apuana – ha l'obiettivo di fornire una conoscenza approfondita e dettagliata del "sistema lapideo" locale, nelle sue fasi di escavazione, lavorazione e commercializzazione.

Le imprese e l'occupazione: si contrae la base imprenditoriale e calano gli addetti A fine 2021, secondo i dati Istat, la filiera lapidea di Massa-Carrara contava circa mille unità locali, concentrate per quasi

il 70% a Carrara (662 unità) e la maggior parte delle altre a Massa (289): una distribuzione territoriale costante nel tempo. Il tessuto imprenditoriale complessivo è in flessione: dal 2015 si sono perse 124 aziende (-11%), mentre nel quinquennio precedente le chiusure erano state 83 aziende (-8%).

Circa le specifiche attività, le imprese del commercio all'ingrosso di materiali lapidei stanno rivestendo un ruolo sempre più rilevante, come dimostrano le 560 unità del comparto. Seguono le attività di lavorazione, con 249 imprese, quelle di estrazione (120) e infine quelle legate alle tecnologie e agli abrasivi (73). Gli addetti sono scesi, a fine 2021, a 4.051 unità, con una perdita di 415 unità rispetto al 2015 (-9,3%) e 674 nel raffronto con il 2010 (-14,3%). Gli operai si confermano la componente più rilevante all'interno della filiera: il 64% sul totale dei lavoratori dipendenti, nonostante una flessione del 10% rispetto al 2015 a causa del processo di terziarizzazione.

Gli addetti sono soprattutto over 50 (48% del totale), mentre si consolida la presenza delle donne: quasi 500 unità, con una forte presenza nel commercio e nella lavorazione.

L'export: andamenti positivi A fine 2023, la provincia apuana si conferma leader rappresentando, secondo i dati Istat, l'85% delle esportazioni lapidee del comprensorio che comprende anche Lucca e La Spezia. Le vendite all'estero di marmo in blocchi e lastre hanno raggiunto 189 milioni di euro, in calo rispetto al picco di 200 milioni del 2022, ma in crescita del 23% rispetto al 2013. La Cina (circa 100 milioni di euro) rimane il principale mercato di destinazione, assorbendo oltre la metà delle esportazioni del prodotto (51%). Per il marmo lavorato, le vendite hanno totalizzato 373 milioni di euro nel 2023, in calo rispetto ai 415 milioni dell'anno precedente (valore che però rappresenta il miglior risultato del decennio), ma con una variazione positiva del 13% rispetto al 2013. Con 150 milioni di euro, gli Stati Uniti si confermano il principale mercato di sbocco, rappresentando il 40% delle vendite di prodotti finiti lapidei.

I bilanci delle società: crescita, solidità, investimenti e utili elevati Le società di capitali della filiera lapidea di Massa-Carrara hanno superato le sfide della pandemia da Covid-19 mostrando una notevole capacità di adattamento. Nel 2022, il fatturato medio delle imprese del settore, secondo i dati Infocamere-ANBI, ha segnato un incremento del 14% rispetto al 2019, con un giro d'affari che ha raggiunto 3,2 milioni di euro

per azienda. A trainare la filiera sono stati soprattutto il commercio all'ingrosso di materiale lapideo (+18% tra il 2019 ed il 2022) e la lavorazione (+13%), grazie al contributo delle esportazioni. Pure il comparto delle tecnologie e degli abrasivi ha registrato una crescita a doppia cifra (+10%), mentre i ricavi dell'estrazione si sono fermati a un +8% a causa anche del contingentamento delle attività di escavazione.

La dimensione aziendale influisce sulle dinamiche di crescita del giro d'affari: il fatturato delle medie e grandi imprese (quelle con valore della produzione superiore a 10 milioni di euro) è cresciuto del 25% tra il 2019 e il 2022, contro il +10% delle piccole e il calo del 7% subito dalle micro-imprese (fino a 2 milioni di euro).

Nonostante l'impatto della pressione fiscale, che ha eroso il 30% del risultato ante imposte, il settore ha mantenuto margini di redditività elevati: nel 2022, il 9% dei ricavi si è tradotto in utile netto.

I commenti Alla presentazione del rapporto sono intervenuti il presidente della Camera Valter Tamburini, la sindaca del comune di Carrara Serena Arrighi, l'amministratore unico del Consorzio Zona Industriale Apuana Norberto Petriccioli, i rappresentanti di associazioni di categoria e sindacali.

«Il settore del marmo rappresenta una risorsa strategica per il territorio, grazie alla sua capacità di coniugare tradizione e innovazione, creando valore e sostenendo l'economia locale» ha affermato Tamburini. «L'Osservatorio del Marmo costituisce un passo decisivo per



dotarci di strumenti di analisi approfonditi sull'intera filiera, dalla escavazione alla lavorazione e commercializzazione dei materiali lapidei. La conoscenza e il monitoraggio continuo forniti da questo strumento sono essenziali per affrontare le sfide future e consolidare la competitività del nostro sistema economico». «Con la costituzione dell'Osservatorio abbiamo compiuto un importante passo verso il futuro dell'intero settore» ha sottolineato la sindaca Arrighi. «Negli ultimi due anni abbiamo già raggiunto risultati fondamentali per la regolamentazione di quello che è il principale settore economico cittadino. La sigla delle convenzioni, i regolamenti sulla tracciabilità, l'articolo 21 o ancora quello sulle gare che ci apprestiamo ad approvare sono tutti tasselli che combinati tra loro contribuiscono a fornire all'intero comparto regole chiare e certe, requisito fon-

damentale per garantire crescita e sviluppo». «La filiera lapidea è un settore strategico per lo sviluppo imprenditoriale ed occupazionale dell'intera economia apuana» ha dichiarato Petriccioli, amministratore unico del Consorzio Zona Industriale Apuana. «Un settore "storico" del territorio e sul quale è posta, da anni, una sostanziosa porzione del valore aggiunto generato a livello provinciale; un settore che, quindi, aveva bisogno di un approccio tecnico-scientifico finalizzato a misurare non solo l'andamento del mercato del lapideo in termini generali, ma, anche e soprattutto, gli impatti che lo stesso ha saputo generato sui singoli aspetti economici, di mercato ed occupazionali».

Maggiori dati sulla presentazione e sui contenuti del rapporto si possono trovare sul sito www.isr-ms.it. <



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

Credito alle PMI: velocità, trasparenza e sostenibilità



Il panorama del credito alle PMI sta attraversando una fase di evoluzione, con la recente riforma del Fondo di Garanzia che ha modificato le coperture per i prestiti di liquidità. In questo contesto di cambiamento, si aprono nuove opportunità attraverso canali alternativi come le banche non tradizionali, mentre cresce l'importanza dei percorsi di sostenibilità per facilitare l'accesso al credito. **Banca AideXa** si è posizionata come partner delle micro e piccole imprese puntando sull'innovazione tecnologica e sulla comprensione delle esigenze imprenditoriali. Grazie all'intelligenza artificiale possiamo processare in pochi minuti le richieste di prestito, offrendo risposte rapide e concrete ai clienti. Lo scorso anno il nostro stock di credito è cresciuto di oltre il 50% rispetto a quello precedente e a fine 2024 abbiamo registrato un portafoglio complessivo di 634 milioni di euro di crediti in essere con oltre 30.000 domande da parte degli imprenditori italiani. I nostri clienti hanno un fatturato medio di circa 2 milioni di euro ed il finanziamento medio è di 200 mila euro. Abbiamo un modello di valutazione che



integra i dati transazionali dei conti correnti grazie all'utilizzo della PSD2, permettendoci di valorizzare al meglio e nel minor tempo possibile il potenziale delle imprese. Guardiamo al futuro puntando su tre elementi chiave: velocità, trasparenza e valorizzazione concreta della sostenibilità.

Marzio Pividori, CEO Banca AideXa

Micro e Piccole Imprese: tra penalizzazioni e strategie per investire



La recente riforma del Fondo di Garanzia per le PMI peggiora il sostegno al tessuto imprenditoriale italiano. Ridurre la copertura sui finanziamenti per la liquidità al 50% appare, a tutti gli effetti, una scelta penalizzante per le micro e piccole imprese, che sono da sempre il motore dell'economia nazionale. In un contesto segnato da bassi livelli di crescita del PIL e da difficoltà di accesso al credito, tale misura rischia di compromettere ulteriormente la capacità operativa delle imprese più fragili, accentuando le problematiche di liquidità e frenando la ripresa economica. Al contempo, rimane un aspetto positivo: le imprese che investono possono beneficiare di garanzie fino all'80% per operazioni strategiche quali l'acquisto di macchinari, la digitalizzazione e il miglioramento dei processi aziendali. Questo incentivo, se affiancato all'utilizzo attento delle agevolazioni (contributi e crediti d'imposta) a sostegno degli investimenti rappresenta un'opportunità rilevante per le imprese. Con la nostra struttura specializzata nei contributi a fondo perduto alle imprese, ALA, stiamo aiutando centinaia di imprese ad



Francesco Salemi

utilizzare la meglio le risorse disponibili. Per riequilibrare il rapporto tra imprese e sistema bancario, sarebbe opportuno riconsiderare le misure applicate alla liquidità, puntando a una copertura del 70-80%. Rafforzare strumenti collaudati, come le sezioni speciali del Fondo, potrebbe contribuire a mitigare gli effetti negativi della riforma.

Francesco Salemi, AD del Gruppo NSA

Il 2024 del factoring

Il mercato del factoring nel 2024 ha registrato un turnover di quasi 289 miliardi di euro, in crescita dell'1% rispetto all'anno precedente, al netto degli acquisti di crediti fiscali derivanti da bonus edilizi. Crescono anche gli anticipi e corrispettivi erogati in essere a oltre 59 miliardi di euro (+1,76% a/a). Il turnover cumulativo da operazioni di Supply chain finance è stato pari a 28,03 miliardi di euro, registrando una crescita del +0,89% rispetto al 2023. Il turnover internazionale nel quarto trimestre dell'anno in corso ha proseguito l'ottima per-

formance evidenziata già nei trimestri scorsi, registrando un tasso di crescita annuo pari al +13,79% rispetto al 2023. I crediti commerciali acquistati nel 2024 verso la PA sono pari a 21,69 miliardi di euro (in crescita del 4,54% a/a). A dicembre 2024, i crediti in essere ammontano a 7,78 miliardi di euro, di cui 2,9 miliardi risultano scaduti in relazione ai tempi di pagamento notoriamente lunghi degli Enti Pubblici. La qualità del credito, con riferimento alle esposizioni lorde verso imprese private, risulta molto elevata con i crediti deteriorati che ammontano solo al 2% del totale. <

Il mercato del factoring: dicembre 2024

Dati in migliaia di euro		Quota % sul totale	Var. % rispetto all'anno precedente	Var. % rispetto all'anno precedente al netto acquisti crediti fiscali derivanti da bonus edilizi
Turnover Cumulativo ¹	288.586.885		-0,40%	1,00%
Pro solvendo	55.840.471	19%		
Pro soluto	232.746.414	81%		
Outstanding	70.646.933		0,51%	
Pro solvendo	15.713.851	22%		
Pro soluto	54.933.082	78%		
Anticipi e corrispettivi pagati	59.151.398		1,76%	
¹ di cui Turnover riveniente da operazioni Supply Chain Finance	28.025.064	10%	0,89%	

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

* Var. % rispetto all'anno precedente al netto acquisti crediti fiscali derivanti da bonus edilizi: 0,78%.



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

Business internazionale: opportunità per le aziende italiane nella regione MENA



L'acronimo Mena (Middle East & North Africa) viene utilizzato generalmente per riferirsi ad un'ampia regione geografica, estesa dal Marocco all'Iran e che comprende numerosi Paesi

dalle economie, guide politiche e prospettive molto differenti. Paesi che rappresentano a volte sfide politiche e di business internazionale, con ben oltre 450 milioni di persone di potenziali consumatori. La continua crescita demografica e la carenza strutturale di posti di lavoro, sommate alla veloce diffusione di mezzi di comunicazione di massa e social network, rappresentano il mix esplosivo, che i governi dei paesi del Mena region stanno cercando di controllare per lo più senza riuscirci completamente.

L'Italia, in questo quadro, viene percepita come un partner strategico per contribuire alla stabilizzazione sociale della regione, attraverso quello che sa fare meglio ovvero: fare impresa. La struttura stessa del sistema produttivo

in Italia, dove troviamo moltissime piccole e medie imprese (ie PMI), con organici lavorativi contenuti, rappresenta un modello molto efficace nel Mena region, in quanto non invasivo ed assai flessibile.

Ecco quindi l'opportunità per le PMI Italiane di delocalizzare anche solo parzialmente all'estero la produttività e di contribuire sì alla creazione di sistemi imprenditoriali all'estero, con eventuale scambio di know how e moderatamente anche di tecnologia, ma anche di ottenere ritorni economici a volte significativi. Quanto precede anche grazie alle innumerevoli free zones fiscali che troviamo operative in vari paesi del Mena region (per citarne alcuni rispettivamente in Marocco, Tunisia, Egitto, ecc.), aree create con fiscalità molto contenuta con l'intento di favorire insediamenti produttivi dall'estero.

Certamente scegliere la via dell'internazionalizzazione per una PMI non è semplice ma se tale via è ben organizzata, programmata e soprattutto supportata nel caso da reti d'impresa ovvero da istituzioni statali Italiane



quali ad esempio Simest, Sace ed ICE-Agenzia (deputata quest'ultima anche alla promozione sui mercati esteri delle imprese italiane) i risultati di business saranno più semplici da ottenere.

Le modalità di presenza delle aziende Italiane sui mercati promettenti nel Mena region (o anche altrove all'estero) si possono articolare attraverso tre direttrici: esportazione diretta, indiretta oppure investimento produttivo.

Di norma le PMI si affacciano su un mercato estero prima come semplici esportatrici di beni e servizi e solo in un secondo tempo valutano un'eventuale presenza diretta locale.

Giova qui ricordare che la via del progetto "business internazionale" per qualsiasi azienda italiana, deve essere preceduta tassativamente da un piano strategico che dovrà essere adottato, peraltro da qualunque tipo di dimensiona-

mento aziendale, per supportare tale progetto. L'adozione di strategie di marketing ed il predetto piano strategico aiutano ad evitare insuccessi a volte costosi, nonché ad ottenere il reale posizionamento sul mercato estero prescelto.

L'importanza di investire nel Mena region è sottolineata anche dagli investimenti ingenti già fatti, al riguardo, nell'area dalla Cina, che ha considerato strategico il territorio di riferimento tanto da divenire ormai da tempo il primo Paese esportatore di beni e servizi nella vasta area che ci occupa.

Già oggi le imprese italiane più lungimiranti hanno mostrato interesse e preferenza nel business bilaterale anche con Paesi tipo Egitto, Tunisia e Marocco; si tratta di Paesi con scarse risorse sia di lavoro sia naturali ed assai strategici per il basso costo della mano d'opera e



bassa fiscalità applicabile agli investimenti esteri, specie nelle locali “free zones”. Sono inoltre Paesi vicini all’Italia e quindi con costi di produzione ma soprattutto di locomozione in/out il nostro Paese assai contenuti.

La tendenza dell’export italiano si va anche espandendo verso alcuni Paesi ad alto reddito, lasciando ai già citati Paesi a medio-basso reddito, la preferenza per la creazione di JV’s produttive.

Tutti i prodotti Made in Italy si vendono bene nel Mena region ma tra i tanti vanno citati in particolare i prodotti in ceramica, i gioielli, i macchinari, il fashion ed anche le... armi.

Un “veicolo” da esplorare per le PMI che incontrano maggiori difficoltà ad affrontare gli indubbi costi dell’export o della delocalizzazione produttiva, è l’e-commerce verso i Paesi del Medio Oriente in particolare: Arabia Saudita,

Bahrein, EAU, Kuwait, Oman e Qatar con consumatori ormai abituati da molto tempo al commercio elettronico.

Da segnalare infine che l’importante crescita del ceto medio nel Mena region prevista nei prossimi dieci anni (che si stima in oltre 100 milioni di consumatori potenziali) esprimerà una domanda crescente alla quale le aziende italiane possono rispondere con indubbi benefici e diventare quindi precisi punti di riferimento.

Conseguenza di quanto precede sarà anche l’incremento dell’urbanizzazione con possibile utilizzo di tecnici ed ingegneri italiani per opere infrastrutturali, come dire vi è spazio nel Mena region per ogni tipo di azienda italiana.

Mario Sabato
Financial & International Consultant

ASSICURAZIONE FACILE E SICURA

VUOI UNA COPERTURA INNOVATIVA PER UN TUO CLIENTE ?

VUOI ASSICURARE UN BENE CHE NON RIENTRA NELLA
CONVENZIONE DELLA TUA MANDANTE ?

IL TUO CLIENTE VUOLE UN'ANALISI PER DEFINIRE I RISCHI CHE PUO'
CORRERE CON LA PROPRIA ATTIVITA' ?



 **Assieme**
Sinergie Italia



CHIAMACI



800.582.617



www.assieme.it

SCRIVI A



quotazioni@sinergiebroker.it

“Longevity” e sostenibilità economica del futuro welfare



Una nuova parola, un nuovo trend invade i social: “Longevity” nelle più disparate forme – longevity summit, longevity suite, longevity cities, festival della longevity, longevity summer edition.

La società “The Longevity Suite” è già presente in Italia con 17 sedi in tutto il territorio nazionale e tre in Europa. Obiettivo: fermare il tempo, magari a non retrodatare la propria nascita, ma combinando trattamenti tecnologici con team di nutrizionisti, trattamenti estetici e altro. Un’ovvia aspirazione di tutti, ma non per tutti visto il costo. Pioniere di questa nuova filosofia non poteva che essere un miliardario americano: Bryan Johnson. Molte le perplessità nel mondo scientifico sulle cure dell’americano. Penso che una giusta aspirazione sia non solo vivere a lungo, ma vivere sani. Bello durare, ma durare in salute. Voglio aggiungere che probabilmente chi si può permettere questi percorsi “Longevity” non dovrebbe avere preoccupazione alcuna sul loro futuro di pensionati. Preoccupazioni forti sono presenti, purtroppo, nella maggior parte dei cittadini che al termine della loro età lavorativa non vedono un trattamento pensionistico dignitoso. Se i consigli per allungare la vita in modo sano per queste due categorie sociali sono gli stessi:

esercizio fisico, buona alimentazione, buon sonno, socialità, se possibile poco stress. Diverso è come un pensionato con la minima può arrivare ad una buona alimentazione; alla volontà di praticare esercizio fisico; all’assenza di stress; di buon sonno; a luoghi per socializzare. Difficile, molto difficile adottare queste pratiche quando giornalmente mancano le risorse finanziarie per pagare bollette, affitti e fare una piccola spesa. L’evoluzione della spesa pensionistica, mercato del lavoro e previsioni demografiche sono legate in modo molto forte. Il mercato del lavoro è caratterizzato da un aumento di flessibilità, a volte eccessiva, carriere lavorative più intermittenti, redditi instabili e precari. Naturale conseguenza a questa incertezza e irregolarità lavorativa è la riduzione contributiva media di questi lavoratori. Riduzione che si farà sentire al momento di ricevere l’assegno pensionistico. Sulla rivista *Il Mulino – Rivisteweb* l’autore di questa ricerca, datata settembre 2021, Pasquale Tridico, riporta quanto segue: «Con una popolazione stabile che lavori per 40 anni, una riduzione delle nascite dell’1% non compensata da aumenti di produttività richiede di lavorare 4,8 mesi in più per mantenere inalterato il valore aggiunto prodotto». In un altro passaggio descrive in modo puntuale gli effetti negativi della denatalità sul mercato del lavoro: «Il calo delle nascite e i conseguenti

effetti negativi sul mercato del lavoro e sulla crescita meritano dunque un'attenzione politica più aggressiva su tre fronti: prima di tutto il sostegno alla natalità; in secondo luogo l'ampliamento della base contributiva soprattutto al Sud, con l'emersione del lavoro irregolare e la regolarizzazione degli stranieri, da una parte, e la spinta verso più alti tassi di partecipazione, soprattutto da parte delle donne; e in terzo luogo l'incremento della produttività del lavoro».

L'autore segnala che gli interventi per riequilibrare morti e nascite producono effetti positivi con tempi molto lunghi. L'Italia registra un tasso di fecondità di 1,25 figli per donna, ben al di sotto del livello necessario per garantire il rinnovo generazionale. Nell'audizione, in data 17 ottobre 2024 del Presidente INPS Gabriele Fava alla "Commissione Parlamentare di Controllo sull'attività degli Enti Gestori di forme obbligatorie di previdenza e assistenza sociale" ha così riportato interessanti dati su quello che la spesa pensionistica incide sul nostro PIL: «Nel 2023 secondo le rilevazioni della Ragioneria Generale dello Stato, la spesa pensionistica cresce rispetto al 2022 del 7,4%, attestandosi al 15,3% del prodotto interno lordo (PIL), uno dei più elevati d'Europa. Negli ultimi cinque anni è passata da 268 a 319 miliardi di euro (una crescita di quasi il 19%). Le ragioni di una spesa pensionistica elevata sono storicamente riconducibili a un sistema pensionistico in passato generoso, sia dal punto di vista dei requisiti pensionistici, sia da quello del metodo di calcolo che, seppur modificato dal 1995, produce ancora effetti sulla spesa pensionistica in ragione dello stock di pensioni ancora vigenti liquidate con il metodo precedente». Potremmo aggiungere che il rapporto tra over 65 e popolazione attiva, tra i peggiori al mondo, è destinato a peggiorare

ulteriormente entro il 2050. Le previsioni dell'OCSE indicano che entro metà del secolo il rapporto tra pensionati e lavoratori potrebbe arrivare a 1 a 1, con gravi ripercussioni sulla sostenibilità del sistema previdenziale e di welfare. La decisione di formare una famiglia si scontra con la difficoltà di entrare nel mercato del lavoro in modo dignitoso, con una propria indipendenza economica. Pensare di fare un figlio con il limitato supporto alle coppie nella quotidiana gestione familiare diventa molto difficile. Pochi asili, e i pochi hanno un costo. Orari di queste strutture che non coincidono con gli orari lavorativi. Con l'aumentare dell'età, aumentano i costi per le esigenze giornaliere dei propri figli. Le esigenze aumentano e i salari rimangono gli stessi. Due stipendi con importi standard ti consentono di vivere in modo dignitoso, se ne scompare uno scivoli nell'indigenza. Come può una coppia pensare di fare figli? Per concludere credo che l'attuale sistema pensionistico dovrebbe essere accompagnato da contributi aggiuntivi inseriti in fondi pensioni gestiti da società private che si muovono nel mercato finanziario. I contributi volontari dei lavoratori di oggi, vengono investiti per diventare la loro pensione integrativa di domani. La negativa esperienza di Fondilnps, fondo creato per raccogliere il Tfr dei lavoratori dipendenti del settore privato, ha reso evidente l'impossibilità di gestione di tali fondi da parte di un ente statale. Un mercato del lavoro che dia certezza e salari dignitosi. Tutto questo può aiutare la coppia a progetti che comprendano anche la nascita di un figlio. Comunque, penso che queste riflessioni disegnano un quadro abbastanza complicato sul futuro del nostro welfare.

Renzo Ponzecchi

Il comunicato che l'ARNO l'Associazione Ricerca Neurologica non avrebbe mai voluto divulgare

6 Febbraio 2025

Stamani alle ore 12 ci ha lasciato il nostro direttore scientifico, il professore **Ubaldo Bonuccelli**.

Fu lui, insieme al professore **Alberto Muratorio**, che nel 1986 diede vita a questo sodalizio a cui era attaccatissimo. Non più tardi di qualche settimana fa Ubaldo, dal suo letto di ospedale dava direttive su come si doveva impostare la *Mattinata Intelligente* prevista lunedì 27 gennaio per i licei di Pietrasanta.

"Io non ci sarò, ma chiamate i neurologi Paolo del Dotto, che ho già avvisato, e Giorgio Pini. Dobbiamo far capire ai ragazzi che il nostro principale organo è il cervello e che lo devono usare bene. Avanti tutta... e spero di rimettermi per il prossimo appuntamento del 17 febbraio con i ragazzi del liceo di Forte dei Marmi."

Ecco lo spirito di Ubaldo, con il cervello sempre acceso. Presente, perspicace, capace di vedere sempre lontano, di intuire e capire prima degli altri. Disponibile alla divulgazione, disponibile verso i pazienti e la sua famiglia che amava sopra ogni cosa.



Era lui il motore delle idee dell'ARNO. Il premio, conferito a grandi personaggi dello spettacolo e scienziati da fama internazionale. Il periodico *Amici del Cervello news*. Gli incontri con gli studenti che voleva fossero preceduti dallo spettacolo *Intervista al Cervello Show*. Le tavole rotonde. Gli interventi televisivi...

Ubaldo ci ha lasciato fisicamente ma noi faremo di tutto perché le sue idee e i suoi progetti vadano avanti.

Gianfranco Antognoli - Presidente ARNO



FORMAGGI[®]
della
FAMIGLIA
BUSTI
FAUGLIA PISA ITALIA

www.caseificiobusti.it

i freschi

i Tradizionali

LE DELIZIE

i PISANI

le selezioni

GLI SPECIALI

BIO BUSTI
naturale e fertile

I CRUDI
di Casa Busti

Versilia: terra di stellati ma anche di grandi trattorie con piatti davvero tipici che fanno da traino al turismo



La costa della Versilia, nello splendido nord-ovest della Toscana, è da sempre conosciuta e apprezzata come terra di raffinati e celebrati ristoranti Stellati. Ma, e questo forse può

sorprendere, da diversi anni è divenuta celebre anche per tutta una serie di tipiche trattorie, siano esse di terra o di mare, molto frequentate e che talvolta vengono ribattezzate “trattorie di lusso” visto che l’alta qualità delle eccellenti materie prime si traduce poi in conti non sempre economici. Ma il loro successo è sotto gli occhi di tutti.

Spostandoci così da Viareggio a Forte dei Marmi, passando per Camaiore e Pietrasanta, ma anche salendo alle dolci colline di Massarosa, Seravezza e Strettoia, si può beneficiare liberamente di questa miniera del gusto a cielo aperto che vede convivere allegramente, sotto lo stesso cielo, il fine dining della ristorazione d’autore con i più semplici piatti del ricordo e

della tradizione, riletti con le tecniche di oggi. Andiamo allora a fare un salto in questa terra così ricca di sapori, con l’intento di misurare, attraverso un termometro del gusto, questa febbre positiva che sale, sale e sale vertiginosamente, ogni volta che ci si siede ad una delle splendide tavole della costa e dell’entroterra versiliese.

Cielo stellato con qualche piccola nuvola

Fino ad un anno fa, e si tratta di un vero record, in questo piccolo fazzoletto di territorio che è la Versilia, si potevano contare nel giro di pochi chilometri ben nove ristoranti detentori del celebre “macaron”, la Stella Michelin della guida “rouge”, la più consultata nel mondo. Nel frattempo, però, gli stellati sono passati da nove a sette. I motivi del calo?

Nel primo caso si tratta di uno stiloso ristoran-



te, incastonato in un lussuoso stabilimento balneare, che è stato da poco acquisito da un ramo della famiglia Del Vecchio di Luxottica. La nuova proprietà, per scelta, ha puntato ad una proposta meno gourmet e più tradizionale, con catalane, ostriche e crudità, e con piatti curatissimi di mare ma che, senza quel tocco di creatività che aveva contraddistinto la precedente cucina, hanno fatto perdere la Stella al ristorante.

Il titolare dell'altro locale ormai ex-stellato, collocato all'interno di un affascinante hotel di Forte dei Marmi, ha invece deciso di chiudere l'accesso agli esterni, portando avanti una ristorazione solo ad uso degli ospiti dell'albergo. Le motivazioni: la volontà di meglio curare i clienti della struttura ricettiva e, al tempo stesso, ricavare nuove camere là dove sorgeva il ristorante.

E per restare in tema Michelin, in questo caso siamo appena fuori Versilia, nella vicina Lucca, fa scalpore la rinuncia della propria Stella da parte dei tre giovani soci-titolari di un ristorante molto in voga. Hanno preferito tornare – sostengono con convinzione ogni

volta che li si intervista – ad un format meno rigido e più informale. Segno dei tempi che cambiano? Forse il vincente modello Michelin comincia a presentare i primi cenni di cedimento? O forse la classe media o medio-alta che prima frequentava questi ristoranti dai conti importanti sta a poco a poco sparendo? Chissà.

Certamente in Versilia, nei sette ristoranti Stellati (tra i quali un “bi-stellato”) si cena con percorsi e piatti che rendono ogni cena un'esperienza indimenticabile.

La rivincita delle trattorie

Negli ultimissimi anni, in modo piuttosto evidente, si è assistito invece ad un sempre maggior interesse per i piatti da trattoria. Le ricette delle nostre mamme o delle nostre nonne, rilette con un briciolo di maggior consapevolezza e di tecnica da parte dei cuochi di oggi, sono sempre più apprezzate. Si tratta di quello che oggi chiamiamo “comfort



food”, che ci fa sentire a casa, che ci fa tornare bambini.

In Versilia, ad esempio, troverete innumerevoli piatti tipici del territorio, dei veri piatti-cult del posto. Qualche esempio?

Per i piatti di mare, oltre all'intramontabile spaghetti alle arselle (telline), ecco la “Trabaccolara”, ovvero la pasta con il pesce che una volta, nella versione originaria, era quello che era avanzato ai pescatori (trabaccolari). Così, in trattoria ma anche al ristorante, ecco che oggi ci si diverte con pasta lunga o corta impreziosita da tracine, scorfani, gallinelle, naselli, triglie, ma anche seppie, molluschi o frutti di mare. Ognuno ha la sua versione di Trabaccolara.

Altro piatto adesso imperdibile in trattoria, ma in questo caso non si tratta affatto di tradizione semmai di una moda arrivata da pochi anni, è la pasta alla carbonara di mare. In Versilia ne vanno tutti pazzi. Come anche per i “muscoli ripieni”, cozze nella cui ricetta non mancano anche carni di maiale.

E per la terra? Il re incontrastato, lo troverete ovunque, anche negli stabilimenti balneari in

pieno agosto, è il Tordello al Sugo. Si tratta di un raviolo che ha una particolarità: ha ingredienti simili nel pieno e nel ragù. Non esiste una ricetta codificata del Tordello versiliese, così ognuno lo fa alla sua maniera. Nel pieno si possono trovare carni di manzo o di maiale, o entrambe, oltre a formaggio, spezie ed erbe come il timo (che qua si chiama peporino), uova, molliche di pane e altri ingredienti più o meno segreti. I tordelli si servono poi con un generoso ragù di carne.

Ormai da quattro edizioni, in Versilia si celebra anche una gara, il contest del “Tordello d'Oro”, con una disfida avvincente e piena di rivalità tra le varie trattorie o ristoranti che vi partecipano. Poi, però, alla fine, il vero vincitore, in tutte le sue molteplici e varieguate versioni, è sempre lui, questo tordello al sugo che fa impazzire i versiliesi, e tutti i turisti che magari scelgono proprio di venire qua in vacanza... perché almeno possono assaporarselo.

Gianluca Domenici
Ideatore del Premio Versilia Gourmet
ed Editore

Leasing: i dati di fine anno

Complessivamente nel 2024 sono stati stipulati 701.398 nuovi contratti leasing, per un valore di oltre 33 mld. di euro. Rispetto al 2023 si rileva una flessione del -3,9% in valore e del -8,1% in numero. L'Auto, che rappresenta il 61,4% dello stipulato totale, mostra nel 2024 una lieve flessione nei volumi (-2,5%), più marcata sui numeri (-11,3%). Il dato complessivo risente esclusivamente di un -12,5% sui volumi del noleggio a lungo termine di autovetture. Il leasing strumentale (27,4% del totale) registra un -9,5% sui valori complessivi, con una

dinamica positiva nel comparto del leasing operativo (+14,3%) a fronte del trend negativo del leasing finanziario (-12,9%). Cresce lo stipulato leasing immobiliare (+5,3% in valore e -5,1% in numero) sostenuto dall'aumento dei volumi sugli immobili "costruiti" (+18,2%), soprattutto nelle fasce d'importo più elevate. Lo stipulato leasing aeronavale e ferroviario registra un +19,7% sui volumi e un +9,3% sui numeri rispetto al 2023. Il leasing di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, a sé stanti, rimane in territorio negativo (-46,3% in valore e -4,9% in numero). <



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-DICEMBRE 2024	Numero	Valore	Var. % Numero	Var. % Valore
Autovetture in leasing*	77.781	4.555.792	-1,5%	0,8%
Autovetture NLT*	311.297	9.590.141	-18,6%	-12,5%
Veicoli commerciali in leasing*	36.986	1.728.972	12,8%	19,6%
Veicoli commerciali NLT*	55.601	1.596.907	4,3%	14,5%
Veicoli Industriali	22.523	3.028.671	5,7%	11,4%
AUTO	504.188	20.500.483	-11,3%	-2,5%
Strumentale finanziario	87.828	7.695.392	-10,6%	-12,9%
Strumentale operativo	106.068	1.468.052	14,3%	14,3%
STRUMENTALE	193.896	9.163.444	1,5%	-9,5%
AERONAVALE E FERROVIARIO	271	567.668	9,3%	19,7%
Immobiliare costruito	2.165	1.905.063	-2,7%	18,2%
Immobiliare da costruire	427	1.127.608	-15,6%	-11,0%
IMMOBILIARE	2.592	3.032.671	-5,1%	5,3%
ENERGIE RINNOVABILI	451	131.293	-4,9%	-46,3%
TOTALE GENERALE	701.398	33.395.559	-8,1%	-3,9%

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!



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



TOSCOSERVICE

Logistica & Servizi Integrati

TOSCOSERVICE

DA SEMPRE QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DEI SERVIZI E VALORE AI RAPPORTI SOCIALI

2002-2022: TOSCOSERVICE festeggia l'importante traguardo dei 20 anni di attività

LOGISTICA

Esperienza, affidabilità,
puntualità



TRASPORTI

Una grande esperienza
per la tua organizzazione



FACILITY

Professionisti al servizio
della tua azienda



Via G. Del Guerra 27
56025 Pontedera (PI)

Tel. / Fax: 0587 291055
E-Mail: info@tosco-service.it

www.tosco-service.it

La centralità dell'energia ed il ritorno delle mini centrali nucleari



La politica energetica di un Paese non può più essere lasciata a questioni filosofiche sulle migliori fonti di energia rinnovabili possibili, la politica energetica di un Paese è ormai non soltanto parte della politica economica, ma soprattutto parte della sua difesa strategica. Con l'energia si difendono le nostre imprese, ma soprattutto si alimentano le nuove vere industrie: quelle dei dati, della AI e delle informazioni, che sono il vero e nuovo Petrolio di questi e dei prossimi anni.

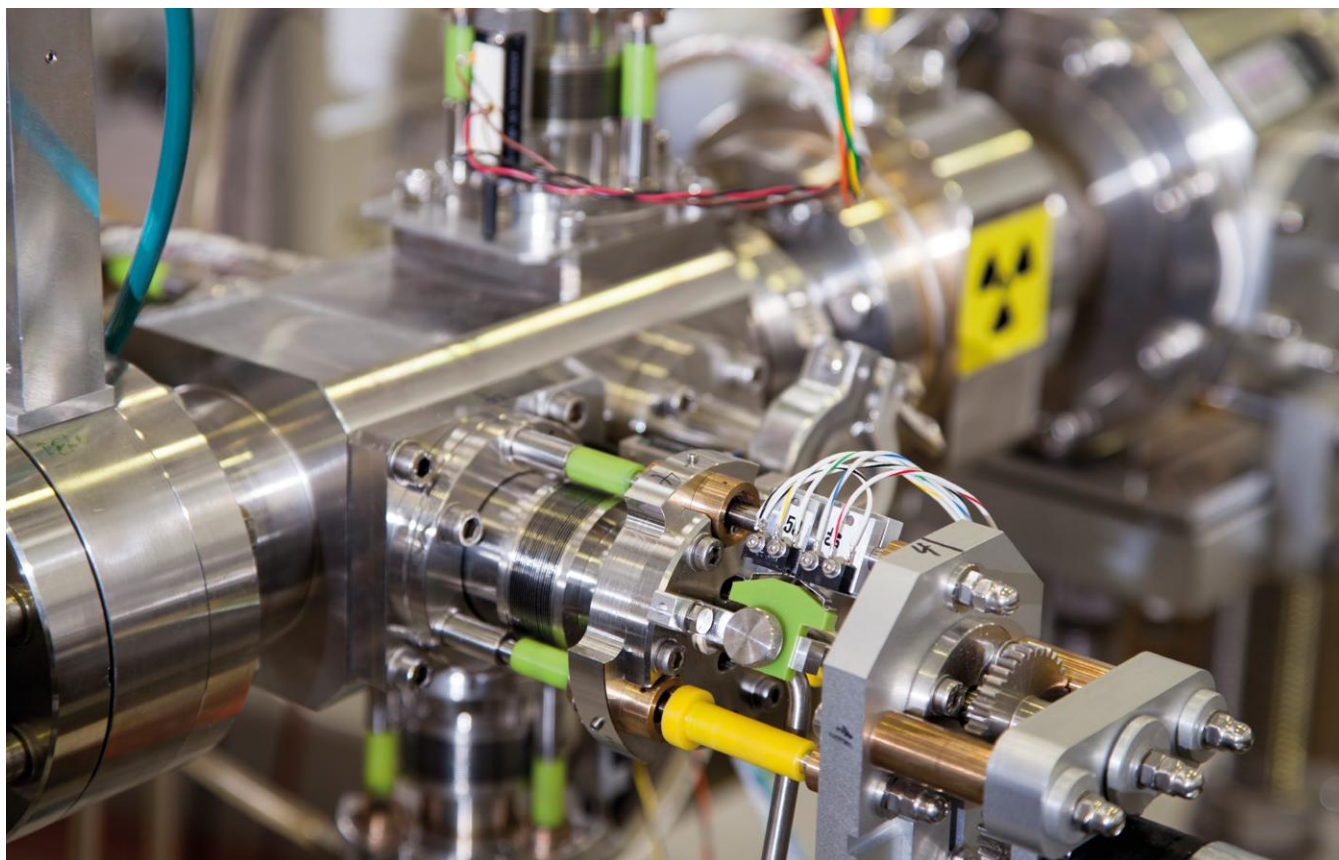
La domanda globale di elettricità sarà sostenuta dall'attuale elettrificazione di abitazioni, trasporti e industria, nonché da una notevole espansione dei data center. Si prevede che la quota di elettricità nel consumo finale di energia continuerà a salire dal 18% nel 2015, al 20% nel 2023 e al 30% nel 2030 (secondo lo scenario Net Zero Emissions by 2050 dell'IEA,

un percorso allineato alla limitazione del riscaldamento globale a 1,5°C).

Il consumo di elettricità da data center, AI e settore delle criptovalute potrebbe raddoppiare tra il 2023 e il 2026, raggiungendo 1.000 terawattora (TWh) nel 2026. Ciò equivarrebbe all'attuale consumo di elettricità del Giappone e sarebbe simile al fabbisogno di elettricità previsto di tutti i veicoli elettrici su strada nel 2030.

Non possiamo più dire no a prescindere all'energia nucleare, soprattutto nella forma innovativa e moderna dei mini reattori (denominati SMRS).

Gli SMRS sono progettati per essere compatti, semplici da costruire in fabbrica e quindi trasportati e assemblati in loco. Quando vengono utilizzati per alimentare i data center, in genere sono co-localizzati con essi. Gli SMRS hanno una capacità di generazione in genere



di poche centinaia di megawatt (MW). Quindi, diversi SMR che funzionano insieme avrebbero una capacità simile a quella di una centrale nucleare tradizionale (700-1000 MW). Dato che l'energia nucleare può generare elettricità quasi ininterrottamente, l'elettricità generata da un sistema da 1000 MW sarebbe vicina a 1000 TWh all'anno.

Gli Stati Uniti generano quasi un quinto del loro fabbisogno di elettricità dal nucleare, ma la percentuale è molto più alta in diversi Paesi europei e in Corea del Sud. Ciò li pone in un relativo vantaggio rispetto a Paesi come la Germania, che hanno gradualmente eliminato i loro programmi di energia nucleare, un processo che si è intensificato

dopo l'esplosione della centrale nucleare di Chernobyl nel 1986 e il disastro di Fukushima nel 2011.

In Cina la capacità nucleare viene aumentata continuamente a un ritmo molto rapido.

Nonostante il nucleare sia stato continuamente osteggiato, sorge la necessità a livello globale, ma soprattutto per il nostro Paese che deve necessariamente essere un player di rilievo nella corsa all'intelligenza artificiale, di creare fonti alternative e veloci di generazione di energia che, oggi, sono una necessità non per produrre direttamente beni, ma per poter produrre e gestire dati ed informazioni.

Christian Dominici

Il costo nascosto del junk food: risparmi oggi, spese mediche domani



Mangiare bene è spesso percepito come un lusso, ma è veramente così? Di fronte a un carrello della spesa sempre più costoso, l'attrazione verso cibi pronti, snack ipercalorici

e bevande zuccherate diventa forte. Tuttavia, questa scelta apparentemente economica ha un prezzo elevato, spesso nascosto ma inevitabile: la nostra salute e, di conseguenza, le spese mediche future.

Risparmiare oggi: il falso mito del junk food conveniente

I cibi processati e ricchi di zuccheri e grassi saturi sono spesso venduti a prezzi molto competitivi. Hamburger a meno di 5 euro, pacchetti di snack economici, bevande gassate offerte in grandi formati a pochi centesimi. Questa accessibilità crea

l'illusione di risparmio immediato, soprattutto per le famiglie che devono gestire budget limitati.

Ma c'è un problema: il junk food fornisce calorie "vuote". Mentre riempie momentaneamente lo stomaco, non offre nutrienti essenziali come fibre, vitamine e minerali. Questo porta a un ciclo di consumo continuo, perché il corpo non riceve il nutrimento di cui ha bisogno, spingendoci a mangiare di più. Inoltre, il basso costo dei cibi spazzatura è spesso il risultato di pratiche industriali che privilegiano la quantità rispetto alla qualità, con un impatto negativo anche sull'ambiente.

Spese mediche domani: il conto arriva sempre. Il consumo regolare di junk food è strettamente correlato a diverse patologie croniche, tra cui:

► **Obesità:** l'alto contenuto calorico dei cibi

processati favorisce l'aumento di peso. Studi scientifici dimostrano che l'obesità è un importante fattore di rischio per malattie cardiovascolari, disturbi articolari e persino alcuni tipi di tumori. Il trattamento di queste condizioni comporta spese sanitarie significative e una riduzione della qualità di vita.

► **Diabete di tipo 2:** zuccheri raffinati e bevande zuccherate sono tra le principali cause di questa patologia in crescita. Il diabete è una malattia cronica che richiede un monitoraggio costante della glicemia, l'assunzione di farmaci e, in molti casi, il ricorso a insulina. Le complicanze, come problemi renali, neuropatie e disturbi oculari, generano ulteriori spese mediche.

► **Malattie cardiovascolari:** grassi saturi e trans presenti nel junk food aumentano il colesterolo cattivo (LDL) e favoriscono l'accumulo di placche nelle arterie, aumentando il rischio di infarti e ictus. Oltre ai costi diretti per farmaci e interventi chirurgici, queste condizioni comportano costi indiretti legati alla perdita di produttività.

► **Problemi gastrointestinali:** la mancanza di fibre causa disturbi intestinali come stitichezza e sindrome dell'intestino irritabile. Il trattamento di questi disturbi può richiedere terapie prolungate e costose, oltre a compromettere il benessere quotidiano.

L'investimento in una dieta sana Se è vero che alimentarsi in modo equilibrato può sembrare più costoso, è altrettanto vero che è possibile risparmiare nel lungo periodo facendo scelte intelligenti. Alcuni esempi:

► **Pianificazione dei pasti:** cucinare in casa

consente di controllare gli ingredienti e ridurre i costi. Preparare pasti in anticipo evita lo spreco di cibo e permette di acquistare prodotti in quantità maggiori a prezzi più convenienti.

► **Acquisto di alimenti di stagione:** frutta e verdura fresca di stagione sono più economiche, più saporite e ricche di nutrienti rispetto a quelle coltivate fuori stagione o importate. Acquistare direttamente dai produttori locali può rappresentare un ulteriore risparmio.

► **Riduzione del consumo di carne:** i legumi rappresentano alternative proteiche più economiche e sostenibili. Una dieta con meno carne contribuisce non solo a risparmiare denaro, ma anche a ridurre l'impatto ambientale.

► **Scelta di prodotti integrali:** anche se possono costare leggermente di più, gli alimenti integrali saziano di più e hanno un valore nutrizionale superiore rispetto a quelli raffinati, riducendo la necessità di snack extra.

Conclusioni Il junk food può sembrare una scelta conveniente nel breve termine, ma è una falsa economia. Gli effetti negativi sulla salute portano inevitabilmente a costi futuri, sia in termini economici che di benessere personale. Una dieta ricca di cibi freschi e nutrienti è un vero investimento per la salute: costa forse un po' di più oggi, ma garantisce risparmi e benessere nel lungo periodo. Ricordiamoci che il vero risparmio è vivere bene e in salute, riducendo la dipendenza da cure mediche costose e migliorando la qualità della vita.

Giovanni Balzano
Dietista Nutrizionista

Il diritto di scegliere



Nei primi giorni di febbraio la Regione Toscana ha approvato una legge sul fine vita con la quale sono stati precisati i tempi fissate procedure certe e individuate le strutture di riferimento.

Subito dopo si è scatenato un polverone polemico dove si può trovare un po' di tutto ed anche il suo contrario. Partiamo invece da un dato: il problema è all'ordine del giorno, con tanto di evidenza pubblica e mediatica da oltre un ventennio e si è dipanato tra casi eclatanti, persino situazioni penose e struggenti e mancanza di risposte da parte dello Stato. Una di queste dolorosissime vicende fu sicuramente quella che coinvolse la famiglia Englaro. Eluana Englaro nel gennaio del 1992 a causa di un incidente stradale rimase in stato vegetativo permanente. Il padre in una recente intervista ha così risposto all'intervistatore: «Eluana ce l'aveva detto, l'aveva detto alle sue amiche, che non sarebbe mai voluta sopravvivere in quelle condizioni, nel caso le fosse accaduto qualcosa». Per la famiglia oltre al dolore per quello che era capitato fu un vero e proprio calvario: ostacoli, prese di posizione, interventi ostativi per bloccare le procedure. Da questa vicenda si arrivò al così detto testamento biologico per permettere di decidere, in vita, cosa dovrebbero fare medici e familiari di fronte a casi come quello.

Con la sentenza 242 del 2019 la Corte Costituzionale chiedeva al Parlamento di legiferare in materia: purtroppo dopo sei anni abbiamo

dovuto prendere atto che la sentenza è rimasta clamorosamente senza esito e nonostante l'alternarsi di maggioranze di centrosinistra, larghe e di emergenza, maggioranze di centrodestra. La sentenza stabilisce che è possibile accedere alla procedura di fine vita se esistono e sono rispettati quattro requisiti fondamentali: diagnosi infausta, mantenimento in vita da supporti, grave sofferenza fisica e psichica, libertà di scelta e che deve essere il Servizio sanitario nazionale a verificarli. Invita infine il Parlamento a colmare quel vuoto: cioè fare una legge.

Lo ha detto chiaramente in questi giorni il Governatore del Veneto Zaia: «Il punto è che manca una legge che stabilisca i tempi: entro quando bisogna rispondere al paziente? Chi può somministrare il farmaco? È come se per l'aborto non si fossero fissati i termini per l'interruzione della gravidanza». Se in questo colpevole stallo, con una casistica penetrante e con punte di effettiva drammaticità, una Regione, la Toscana e forse nei prossimi mesi più regioni – Regioni che certe forze politiche vorrebbero superdotate addirittura di una autonomia fino alla disarticolazione dello Stato – decidono di legiferare ci sembra il problema minore, anzi un atto positivo. Le forze della maggioranza sono insorte e hanno annunciato un ricorso: sarebbe invece molto più coerente e costruttivo procedere all'approvazione di una legge nazionale. Il Vescovo di Pistoia sul giornale *Il Tirreno* ha detto però che ci vuole ancora tempo, che questa legge è stata di bandiera e frettolosa (Sic) e sostiene che non sia in discussione la necessità di legiferare

ma si deve continuare a pensare per «...favorire l'atteggiamento positivo, le cure palliative».

Ma questo altro non è che «...nascondere la testa sotto la sabbia non serve davvero a niente» per dirla con le parole usate proprio da Luca Zaia.

Molti di coloro che sono intervenuti per condannare la Legge della Regione Toscana sostengono che bisognerebbe puntare sulle cure palliative e non sul fine vita. Zaia anche a questo proposito è stato molto chiaro e da cattolico e uomo istituzionale che conosce la realtà, che ha rapporti con i cittadini ha aggiunto: «*I malati terminali che chiedono l'accesso alla procedura di fine vita rifiutano le cure palliative, facendo una scelta intima e personale*» e questo perché «...la loro richiesta a un certo punto non ha più nulla a che fare col dolore insopportabile, ma con la dignità di quella condizione dell'ultima fase della loro vita». A tal proposito basterebbe tener conto di quanto ha detto recentemente al giornale *Repubblica* Martina Orpelli, 49 anni triestina affetta da sclerosi multipla dall'età di 28, oggi immobilizzata e a cui è stato negato il suicidio assistito: «...Sono immobile, immobile, se qualcuno non mi gira nel letto resto nella stessa posizione tutta la notte, ho le piaghe da decubito, la testa ormai mi cade in avanti, il tronco non mi regge, se non prendo antispastici, antiepilettici e antidolorifici potentissimi tipo il Fentanyl, vengo devastata da dolori disumani. Devo essere aiutata nelle funzioni primarie più intime. Non sono questi sostegni vitali?». E ancora: «...Una tortura sempre più feroce. Come vi sentireste se foste legati con corde strettissime, oppure chiusi in un sarcofago? Un filo d'erba è più libero di me. Esisto grazie al corpo degli altri, come i paguri che si attaccano alle conchiglie vuote per sopravvivere. A me piace la parola eutanasia, vuol dire buona morte, tecnicamente è qualcosa di diverso dal suicidio assistito, in entrambi i casi vuol dire andare via dolcemente. Ed è quello che spero. È bello che la Toscana abbia una legge che dà tempi certi, è una speranza».

Nell'Aprile del 2017 Davide Trentini morì in Svizzera dove era stato accompagnato per ottenere l'eutanasia. Davide lasciò una lettera dove diceva tra l'altro: «spero tanto che l'Italia diventi un Paese più civile, facendo finalmente una legge che permetta di porre fine, senza rimedio, a casa propria, vicino ai propri cari, senza dover andare all'estero, con tutte le difficoltà del caso senza spese eccessive». L'ex barista seppe di avere la sclerosi multipla nel 1993 all'età di 27 anni. Il tema dell'eutanasia e del fine vita ritorna oggi prepotentemente alla ribalta dei giornali e dei media e riaccende discussioni e confronti sollecitando riflessioni. Perché in Italia è così difficile fare una cosa giusta al momento giusto? Perché ogni qual volta si affrontano problemi di libertà individuale, di coscienza, di autodeterminazione si leva un muro di arretrato clericalismo di tipo politico o religioso? Clericalismo è quel pensiero che tende a sostituire la religione allo Stato, ad imporre una convinzione religiosa, comprensiva degli imperativi morali a tutti quanti, anche a chi non li condivide, attraverso l'utilizzo delle strutture e delle leggi dello Stato. Perché non morire degnamente, vicino ai cari, senza nessun conto materiale e senza versare dei soldi a dei benefattori ma secondo una coscienza e mettendo fine ad una sofferenza atroce, ad una malattia invasiva e aggressiva che paralizza funzioni vitali e riduce la vita ad una larva ad una maledizione infernale? Perché non è possibile fare una legge per quei casi drammatici e per consentire di morire civilmente in pace e serenità con la propria coscienza? Non è possibile perché, si dice, nessuno può togliere la vita che solo Dio l'ha creata. Ci sono molte persone che a quel Dio non credono e, pure rispettose di chi invece professa quella religione e ne accetta tutti i sacramenti e i dettami di vita, non chiedono al loro Stato di fare una legge che offenda quelle convinzioni ma solo una legge che tuteli loro. Una legge umana che dia delle risposte a chi ritiene, senza prescrivere qualcosa obbligando l'intera

comunità ad utilizzarla. Questa non solo è umanità ma tolleranza, spirito laico, è la considerazione che lo Stato è un contenitore che deve dare risposte a tutti, anche alle minoranze. Dice però il deputato clericale che non può votare contro coscienza. Non ci dovrebbero essere deputati o senatori clericali. Tutti i deputati, infatti, al momento di entrare in ruolo giurano fedeltà alla nostra Costituzione e alla Repubblica ed avrebbero il dovere di far prevalere lo spirito laico nella loro missione e nel loro incarico. Pur toccando aspetti più delicati e sensibili – come la vita e la morte, l'esistenza e l'autodeterminazione – questa discussione ricorda quelle sul divorzio prima e sull'aborto dopo. Una legge su queste materie non deve imporre alcunché a nessuno, deve solo dare una possibilità, una chance a coloro che non sono religiosi, che non sono confessionali, che non sono clericali o che lo sono ma che di fronte alla disperazione totale e al dolore inenarrabile, al loro stato vegetativo decidono scientemente, capaci di intendere e volere, di non seguire i precetti etici, morali e religiosi. L'Italia comunque è sempre in ritardo: dipenderà sicuramente dagli italiani ma un certo clericalismo ed una diffusa gamma di credenze religiose ne hanno sempre frenato le istanze anticipatrici e moderne. E la politica molto spesso, come la nostra storia dimostra se n'è appropriata o attualmente le sta utilizzando per soli fini elettorali. Molto spesso il profilo privato di questi moderni Savonarola è assai distante da quello esibito in pubblico in una continua e snervante campagna elettorale. Anni or sono fu pubblicato un articolo sulla lezione di Lamaitre dal titolo *La fede non spiega il cosmo. Tra le scienze la psicologia è la più vicina alla religione*. Chi era Lamaitre? Uno dei più grandi scienziati del ventesimo secolo ed era sacerdote della Chiesa cattolica. Aveva capito che tutte le cose che vediamo attorno a noi sono nate da una grande esplosione, quella che successivamente prese il nome Big Bang. Durante una conversazione lo

scienziato ateo Dirac affermò che la cosmologia fosse la scienza più vicina alla religione ma Lemaître dissentì e replicò che il ramo scientifico più vicino alla religione fosse invece la psicologia. Lamaitre ha sempre operato per evitare che la Chiesa facesse un collegamento tra il Big Bang e la narrazione della Genesi. L'articolista Carlo Rovelli in uno dei suoi tanti servizi fece una valutazione tra le religioni che non venivano a trovarsi in conflitto con il mondo scientifico e quelle che invece lo ritenevano una minaccia. Citando Lamaitre, Rovelli scriveva che «le religioni reali sono strutture culturali e sociali complesse che hanno giocato un ruolo importante nell'evoluzione della civiltà... quando l'umanità ha trovato modi migliori per trattare diverse questioni – la democrazia laica tollerante e pluralista per la gestione della cosa pubblica o la scienza per interrogarsi come funziona il mondo – alcune religioni si sono messe in conflitto...»

«La Chiesa anglicana e il buddhismo» proseguiva l'articolo di Rovelli «sono religioni che non cercano di imporre i loro punti di vista a chi non li condivide ma sanno parlare al cuore e alle menti degli esseri umani, per farli riflettere sanno offrire un insegnamento tra trascendenza, riti, coesione e rifugio. Lamaitre aveva considerazione dei limiti della scienza ma anche per quelli della religione». Ecco questo è quell'approccio che tutti dovremmo avere, soprattutto in un Paese dalle tradizioni culturali così importanti come il nostro. Il Governatore del Veneto Zaia è stato molto chiaro: *«È doveroso rispettare le idee di tutti, non offendere nessuno, ma il mantra per me resta: la tua libertà finisce dove inizia la mia e viceversa»*. Ancora più emblematico quanto affermato da Beppino Englaro facendo riferimento ad una frase del libro *Una storia semplice* di Leonardo Sciascia: *«Ad un certo punto della vita non è la speranza l'ultima a morire, ma il morire l'ultima speranza»*.

Niclo Vitelli



arnèra
cooperativa sociale
www.arnera.org

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

**Inclusione
al lavoro
di soggetti
svantaggiati**

**Per un equilibrio
tra economia e solidarietà**



L'appartenenza non è una virtù



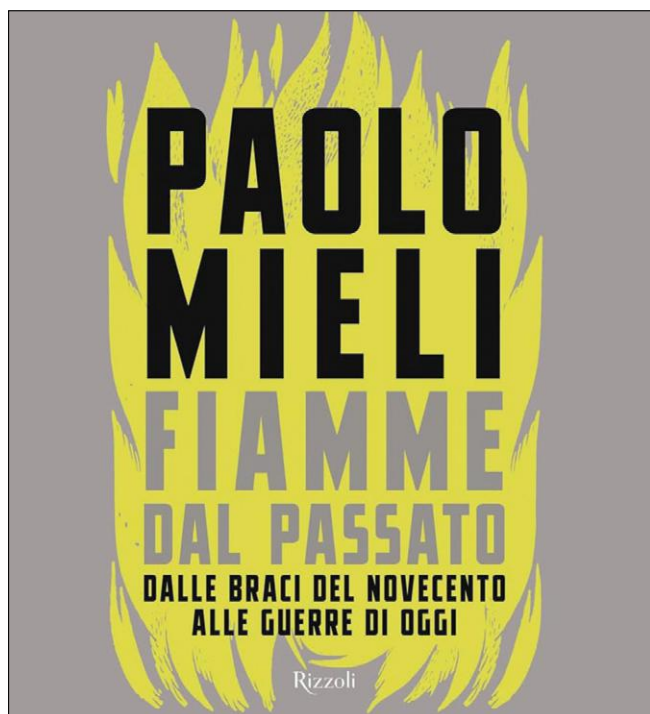
Le guerre, antiche e moderne, spingono ad una riflessione: gli uomini si combattono per appartenenza. Si era troiani o achei, romani o cartaginesi, ebrei o cananei e

così via. Ci furono, nel Medioevo, guerre tra lucchesi e pisani, tra senesi e fiorentini. Achille era greco, Ettore era troiano. Non si fanno guerre tra Giovanni o Francesco, casomai si compiono omicidi. Ma per le guerre, vedi questa tra ucraini e russi, tra israeliti e palestinesi, l'identità si annulla nell'appartenere ad una patria, ad un popolo, ad una razza che distingue e divide. Ben lo spiega Paolo Mieli in un accurato studio dal titolo *Fiamme dal passato* (Ed. Rizzoli) dove riporta benissimo le inquietudini che investono alcuni intellettuali ebrei, Amos Oz, David Grossman, Abraham Yehoshua, di fronte al genocidio di Gaza che li dovrebbe costringere, per appartenenza, a star dalla parte dei bombardieri israeliani. Ed invece essi si son fatti aspri nel giudicare Netanyahu che, invece, per appartenenza dovrebbe essere

loro condottiero. Ma è davvero difficile sottrarsi all'appartenenza. In spiccioli basta vedere cosa accade negli stadi del calcio quando ci si scazzotta o peggio ci si accoltella perché milanisti o interisti, tra udinesi o veneziani tornando indietro di secoli quando a dividere era la cittadinanza.

Ma l'uomo, dicono alcuni dotti, è la tribù, è la famiglia, è la razza fin dai primordi. L'uomo è un animale sociale e quindi sta con altri consimili e quando tradisce i "suoi", vedi Alcibiade nell'antica lotta tra Sparta e Atene, tra greci e persiani, diviene un reietto. Del resto i libri sacri, dalla Bibbia al Corano, incitano a distruggere "l'altro popolo" o gli infedeli e, solitario nei Vangeli, soltanto Cristo incita gli uomini ad essere individui, e li chiama "Pietro" o "Giovanni" per responsabilizzarli senza potersi definire "cristiani". E dice loro: "chi ama suo padre o sua madre più di Dio non è degno di me". Facendo capire come Dio sia di tutti e non di questa o quella famiglia o razza o popolo eletto.

Ma l'uomo anche senza appartenenza è libero di decidere? È libero nella propria coscienza?



Poteva un tedesco rifiutarsi nel gestire un campo di sterminio? Poteva un americano rifiutarsi di sganciare la criminale bomba di Hiroshima? Non lo hanno fatto perché tedeschi e americani hanno accettato di appartenere, cosicché i palestinesi che il 7 ottobre hanno scannato donne e bambini nel tragico eccidio voluto da Hamas si sono sentiti e si sentono in pace perché coperti non dalla propria individuale coscienza ma dalla loro collettività, dalla loro fede, dalla loro etnia. Questa fede, questa etnia è anche quella che spinge Trump a proclamare “l’America prima di tutto”. Così respinge gli emigrati con determinazione e ferocia, dimenticando che gli Stati Uniti hanno unito per qualche secolo indigeni e pellegrini inglesi, francesi e rifugiati tedeschi, tantissimi italiani e polacchi ed ebrei che si unificarono in una costituzione che vantava i diritti dell’uomo.. E l’uomo è sempre

Giuseppe o Maria, Daniele o Barbara, vale per ciò che fa, per ciò che agisce, non perché è l’erede di una cupola, magari mafiosa.

Le fiamme che ci respingono al passato fanno dimenticare che, per gli orrori commessi, si istituì la società delle nazioni, la società dell’ONU per la quale tutti gli uomini sono uguali. Ma chi resiste al richiamo della patria, della religione, della razza, della famiglia? Lo stesso cristianesimo che non ha nel suo libro “sacro” la forte indicazione razziale (a differenza della sacra Bibbia) combatté guerre sanguinose e sanguinarie tra schiere opposte di fedeli ora cattolici contro ortodossi, ora cattolici contro protestanti, ora cristiani contro musulmani nelle crociate; sicché le stragi compiute vennero giustificate e i loro esecutori assolti perché avevano agito per appartenenza.

È allora davvero faticosissimo sentirsi “soli” in un pianeta che ti chiede nazionalità, sentirsi responsabili dei propri atti senza rintanarsi in una bandiera. Questa solitudine la provarono i pacifisti che rifiutarono la Prima Guerra Mondiale, i pochi non fascisti e non comunisti che rifiutarono le leggi di Mussolini o le scelte di Stalin. I pochi che, di fronte ai richiami di una tribù, di una setta, di una famiglia, di una patria, sanno di essere individui e non gregge seppur doverosamente partecipi alle scelte della comunità dentro la quale ognuno vive, scelte che devono andare verso l’amore al prossimo. E non ai tremendi respingimenti.

*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