

mondo ... business

Sabato 19 marzo 2022

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

131
2022



RISCHIO DEFAULT

*Prima la pandemia, ora la crisi in Ucraina con effetti a cascata in tutto il mondo
Dal caro energia all'impennata dei prezzi delle materie prime l'economia può andare in tilt*

IL CREDITO SI COLTIVA IN OGNI STAGIONE

SOSTIENI
LA TUA AZIENDA
CON LE SOLUZIONI DI
CONFIDI SYSTEMA!

Numero Verde
800-777 775

contact@confidisistema.com


confidisistema!

Vicini di impresa

di Marco Bencivenga

Prezzi alle stelle tra mercato e speculazioni



I prezzi salgono, il potere di acquisto scende. E all'improvviso tutti diventano più poveri. Semplificando al massimo i concetti, in economia questo spiacevole fenomeno ha un nome ben preciso: inflazione. Gli esperti la spiegano come la riduzione del potere di acquisto di beni e servizi di una determinata moneta. In proposito, Mario Draghi - come già fece riferendosi al debito pubblico - potrebbe precisare che esistono due tipi di inflazione: una buona (piuttosto rara, soprattutto in Italia) e l'altra cattiva (decisamente più diffusa). Nel caso del debito pubblico la distinzione draghiana riguardava la tipologia delle spese: il debito è buono se è utilizzato per finanziare progetti e investimenti (perché a medio e lungo termine producono ricchezza e posti di lavoro), ma diventa cattivo se si spreca in mancate e sussidi improduttivi (perché così si dilapidano risorse, anziché crearle). Con la stessa logica, l'inflazione entro certi limiti (fino al 2%, dicono gli esperti) può essere un fattore positivo perché stimola la crescita dei consumi innescando una spirale virtuosa (per evitare che i propri risparmi perdano valore i consumatori spendono di più, la domanda di beni e servizi cresce, le aziende moltiplicano profitti e investimenti, la disoccupazione cala e il reddito a disposizione dei cittadini aumenta; esempio tipico, la Germania, ma si potrebbe citare anche il Giappone). Al contrario, l'inflazione diventa cattiva se a generarla non è

la crescita della domanda, ma il costo più alto di quei beni e di quei servizi. Al netto delle speculazioni recentemente denunciate anche dal ministro Cingolani, è ciò che sta accadendo in questo momento in Italia e nel mondo. E quanto le oscillazioni di prezzi, mercati e valute siano delicate per la stabilità economica di un Paese lo spiega la Banca d'Italia sul proprio sito internet con un paragone illuminante: se una persona ha la pressione troppo alta, deve farla scendere, perché altrimenti rischia l'ictus o l'infarto. Ma se la pressione è troppo bassa, quella stessa persona non riuscirà neppure ad alzarsi dal letto. Per questo entrambe le situazioni - pressione troppo alta o troppo bassa - vanno combattute, così come - in economia - inflazione o deflazione devono essere governate, affinché non superino determinati limiti. Il problema è che, a volte, le leve economiche non sono in mano ai Governi o alle banche centrali, ma soggette a incontrollabili fattori esterni: una speculazione su larga scala, una pandemia, una guerra... Ecco perché il numero di Mondo Business che tenete fra le mani è quasi interamente dedicato a questo tema: cosa (o chi) c'è dietro l'improvvisa impennata dei prezzi del carburante, dell'energia, dei cereali, della plastica, della farina e di mille altri prodotti essenziali? Un'ampia *cover story* ne indaga le ragioni e le conseguenze attraverso interviste e testimonianze esclusive. Saperne di più ci aiuterà a difenderci, a orientarci, quantomeno a uscirne con il minor danno possibile.

IN QUESTO NUMERO

L'EDITORIALE



3

**Prezzi alle stelle
tra mercato
e speculazioni**

Marco Bencivenga

COVER STORY

6

G. SAPELLI di L. Puerari

*«Più economia reale
e meno finanza»*

12

G. GRAFFIGNA di N. Arrigoni

*«Dentro un periodo sospeso
consumatori impauriti»*

16

L'OSSERVATORIO

*Ben otto italiani su dieci
preoccupati dal carovita*

18

CONSUMATORI di B. Sudati

*«Cari lavoratori e pensionati
a pagare siete sempre voi...»*

20

L'EMERGENZA di B. Sudati

*Benzina e diesel come l'oro
La corsa folle dei prezzi*

23

IL DISCOUNT

*«Il rapporto qualità-prezzo
guida la scelta dei clienti»*

24

LA RICERCA di A. Gandolfi

*Il Covid e i prezzi mutano
le abitudini alimentari*

27

FILIERA CORTA di L. Granata

*Acquisti più responsabili
e attenzione agli sprechi*

30

SPESA HI-TECH di G. Cavallo

*L'e-commerce spicca il volo
Una strada senza ritorno*

36

BANCA INTESA SANPAOLO

*«Investire è fondamentale
per proteggere il patrimonio»*

38

BANCO BPM

*«Risparmiare in tempo di crisi
Prudenza? Ridurre i rischi»*

40

BCC ADDA CREMASCO

*«Alle imprese serve liquidità
Siamo pronte a supportarle»*

42

CREDITO PADANO

*«Conoscere le imprese
è un valore aggiunto»*

44

CONFIDI SYSTEMA

*«Supporto finanziario
ma anche nuovi prodotti»*

46

ARTFIDI

*«Ponte tra banche e imprese
Un ruolo insostituibile»*

48

SVILUPPO ARTIGIANO

*«Visione e coraggio
per far volare i progetti»*



51

ISMEA di A. Gandolfi

Guardare oltre la crisi per sostenere l'agricoltura»

54

L'ANALISI di S. Ruggeri

Tante nuvole all'orizzonte e l'economia sta rallentando

57

LE TESTIMONIANZE

«Ostacoli da affrontare ma la ripresa è iniziata»

61

L'ALLARME

«Il settore dell'autotrasporto ora rischia la paralisi totale»



131
2022

sabato 19 marzo 2022

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

64

ASS. INDUSTRIALI di C. Ferrari

Dal PNRR la spinta decisiva per i giovani e la formazione

66

LIBERA ARTIGIANI CREMA

Batte forte il cuore artigiano ma l'impronta è industriale

68

CNA

L'atelier Barbara Montagnoli alla Milano Fashion Week

70

LIBERA AGRICOLTORI di A. Gandolfi

Energia a «chilometro zero» La sfida verde di Zagen

LE NOSTRE INIZIATIVE

72

IL PRIMO EVENTO di S. Sagrestano

Cinque candidati a confronto Mondo Business fa centro

IL BAROMETRO

74

IL METEO DI MONDO BUSINESS

Sole pieno, nuvole e pioggia I quattro protagonisti del mese

mondo... business



Associazione Industriali
Cremona



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
CNA Cremona



libera
associazione
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI

INTERVISTA ALL'ECONOMISTA GIULIO SAPELLI

«PIÙ ECONOMIA REALE E MENO FINANZA»

di Luca Puerari

«Parlare di inflazione per rincari del 4-5% è fuori luogo, siamo in una fase di deflazione interrotta da punte di crescita dei prezzi delle commodities. Non c'è dubbio: il caro energia pesa e la ripresa è a rischio. Ma se ne esce in un solo modo: continuando a comperare il gas e il petrolio dalla Russia»

Economista di lungo corso e di prestigio internazionale, mai banale e spesso provocatorio. Anche in questa intervista a tutto campo **Giulio Sapelli** non si smentisce. Il professor Sapelli, piemontese, 74 anni, inquadra il momento dell'economia italiana e affronta tutti i temi di maggiore attualità: la ripresa e la crescita del Paese a rischio dopo due anni di pandemia, le cause e i rischi della fiammata dei prezzi spinti dal caro-energia, i nodi della transizione ecologica, le possibili conseguenze economiche del conflitto tra Russia e Ucraina, le opportunità - ma anche le possibili trappole - del PNRR, i consumi delle famiglie e il ruolo delle banche in una fase molto delicata.

■ **Professor Sapelli, torniamo a parlare di carovita, uno dei nemici dell'economia. A gennaio l'inflazione su base annua è aumentata del 4,8%, il livello più alto dal 1996. C'era da aspettarselo?**

«Mi pare di vedere una situazione confusa perché abbiamo una visione non chiara della situazione economica e chiamiamo inflazione un fenomeno che non è inflazione. Può sembrare strano, mi spiego meglio: noi siamo in quella che tecnicamente si chiama deflazione secolare. Sono circa trent'anni che i profitti delle imprese si abbassano, così come i margini, mentre i salari scendono vorticosamente in tutto il mondo. In questa situazione non abbiamo l'inflazione in senso classico, ovvero quel fenomeno che si verificava quando la crescita dei salari



superava la produttività e quindi si emetteva massa monetaria per far fronte alla situazione. Se vogliono dirla da economisti e non da giocatori col pallottoliere, l'inflazione era quella a due cifre, al 12-15%. Ora si parla di inflazione con il più 4-5%... Non ci siamo».

■ **Come inquadra questa fase?**

«Oggi abbiamo una situazione di deflazione che è però interrotta da quelle che io chiamo punte improvvise di crescita dei prezzi delle *commodities*, dei prezzi delle materie prime. Faccio un esempio: il nichel. Nel giro di un paio di mesi è passato da 18 mila euro a 200 mila euro la tonnellata. Spaventoso... Per quali oscuri motivi accade questo? Se approfondiamo meglio il caso del nichel

CHI È

GIULIO SAPELLI

Professore ordinario di Storia economica all'Università degli Studi di Milano, è una delle voci più originali e fuori dal coro tra gli economisti italiani. Intellettuale poliedrico, unisce storia, filosofia, sociologia e cultura umanista in uno stile personalissimo e profondo. Ha all'attivo più di 400 pubblicazioni.

È nato a Torino nel 1947 dove si è laureato in Storia economica nel 1971 e ha conseguito la specializzazione in Ergonomia nel 1972. Nello stesso anno ha studiato presso l'Institut für Weltwirtschaft di Kiel e ha insegnato e svolto attività di ricerca presso la London School of Economics and Political Science dal 1992 al 1993 e dal 1995 al 1996, nonché presso l'Università Autonoma di Barcellona dal 1988 al 1989 e l'Università di Buenos Aires dal 1993 al 1997.

È stato ripetutamente Directeur d'études presso L'École des hautes études en sciences sociales di Parigi (1981-1983, 1986-1987, 1991-1992, 1994-1995).

Ha svolto attività di ricerca e di consulenza per le fondazioni Onassis, Schlumberger, Goulbenkian e l'Eric Remarque Institute.

È stato fellow dell'Università Europea di Fiesole e della Fondazione Gulbenkian di Lisbona e visiting professor presso le università di Praga, Berlino, Buenos Aires, Santiago del Cile, Rosario, Quito, Barcellona, Madrid, Lione, Vienna, South California, Wollongong/Sidney, New South Wales (Australia), New York.

Fra i tantissimi incarichi svolti, ha lavorato con compiti di ricerca, formazione e consulenza presso l'Olivetti e l'Eni. Ha svolto incarichi consulenziali presso numerose altre aziende. Dal 1996 al 2002 è stato consigliere di amministrazione dell'Eni. Dal 2000 al 2001 è stato consigliere governativo della Fondazione Monte dei Paschi di Siena. Dal 2002 al 2009 è stato consigliere di amministrazione di Unicredit Banca d'Impresa.

«Il processo di transizione energetica sarà lungo e complesso Non lasciamoci la testa e non demonizziamo il carbone»

scopriamo qualcosa di interessante. Il motivo principale è che il nichel è un minerale che sarà fondamentale nella transizione energetica, uno dei temi centrali del presente e del futuro prossimo: per fare le batterie serve il nichel e, dato che noi abbiamo creato una illusione di mercato che vuole che il mondo sarà solo termoelettrico, ecco che di nichel c'è una richiesta pazzesca e i prezzi sono andati alle stelle. Capisco che siamo di fronte a questioni molto complesse ma se non si parte da qui non si capisce cosa sta accadendo realmente. E non è un caso che le risposte che vediamo messe in campo non fanno altro che peggiorare le cose».

■ A cosa si riferisce?

«Parlo del ricorso ai licenziamenti e a ulteriori abbassamenti dei salari. Provvedimenti sbagliati: quando la cura è peggiore del male. A questo punto non deve stupire nessuno se la gente non si presenta più a lavorare... Senza considerare che in Italia abbiamo fatto del nostro meglio con il reddito di cittadinanza».

■ *In questi mesi a trainare la fiammata dei prezzi sono soprattutto i beni energetici con un aumento mai registrato prima: +38,6% nell'ultimo anno. E la crisi tra Russia e Ucraina è destinata a peggiorare il quadro, già complicato. Come se ne esce?*

«La situazione è pesante e a mio avviso se ne esce in solo modo: continuando a comperare il gas e il petrolio russo. Non c'è altra via d'uscita. Se l'Italia smettesse di approvvigionarsi del gas e del petrolio russo sarebbero guai molto seri: non basterebbe neanche la riapertura di tutte le centrali a carbone. E purtroppo non possiamo più riaprire le centrali idroelettriche che l'Enel negli ultimi vent'anni ha chiuso quasi nella totalità creando un danno incredibile all'economia italiana. Se faremo questo

«Le risorse del PNRR spalmate su così tanti capitoli non incideranno: ho l'impressione che qualcuno l'abbia scambiato per la Cassa del Mezzogiorno»





«L'unico elemento di ottimismo è il vento che soffia a favore degli Eurobond: la mutualizzazione del debito è un tema molto serio»

sarà una catastrofe: non avremo più l'energia elettrica per tenere aperte le sale operatorie dei nostri ospedali, non potremo più fare diagnostica. E' questo quello che mi preoccupa di più, non certo se le nostre case resteranno al freddo... Mi piace fare esempi concreti perché la gente pensa che l'elettricità sia una fonte, in realtà è un vettore, un qualcosa che serve per fare tutte quelle cose che diamo per scontate solo perché le abbiamo. Ma scontate non sono».

■ **I rincari dell'energia e soprattutto del gas costituiscono un freno per le imprese e quindi per la solidità e la stabilità della ripresa economica di cui si vedevano i primi effetti dopo l'emergenza sanitaria della pandemia. La ripresa e la crescita sono davvero a rischio o stiamo rendendo il quadro più drammatico di quello che è realmente?** «Scherziamo!? Si drammatizza troppo poco. Certo che la ripresa e la crescita sono a rischio. Chi parla con gli imprenditori, in particolare quelli piccoli e medi che non hanno liquidità e soprattutto non hanno l'autofinanziamento e che sono il vero patrimonio del nostro Paese, si rende facilmente conto che la situazione è drammaticamente seria. Questa fase rischia di portarci indietro di trent'anni».

■ **Anche la transizione energetica, punto inamovibile nell'agenda del Governo fino a qualche settimana fa, ora sembra messa in discussione. E l'ha detto il premier Mario Draghi che in Parlamento ha ipotizzato la riapertura, seppur temporanea, delle centrali a carbone. Rischiamo un periodo di austerità tipo quello che l'Italia visse tra il 1973 e il 1974 in seguito alla crisi petrolifera?**

«Prima di tutto va detto che il processo di transizione energetica sarà molto lungo e complesso. Ma serve calma, non lasciamoci la testa e soprattutto non dobbiamo demonizzare nessuna fonte energetica. Ci sono tanti Paesi dove le centrali a carbone sono in attività e tra l'altro oggi disponiamo di ottimi filtri che rendono questi impianti compatibili con l'ambiente. In Germania il trenta per cento dell'energia è prodotta da centrali a carbone, non dimentichiamolo. Con la tecnologia attuale possia-





«Tagliare le tasse è una ricetta buona nel breve, per rilanciare i consumi serve agire sui salari»

mo realizzare centrali a carbone che non mettono in pericolo l'ambiente e che non inquinano. Diverso sarebbe il discorso di riaprire quelle dismesse: ci sarebbero costi altissimi e certamente quegli impianti non hanno i parametri di sicurezza per l'ambiente».

■ **L'impennata dei prezzi pesa sulle famiglie e sulle imprese. I fondi del PNRR in questa fase potrebbero essere un salvagente utile?**

«Non credo che questa possa essere la soluzione. E anche per quanto riguarda il PNRR sono molto preoccupato: a differenza di quello che hanno fatto in Francia e Germania noi stiamo disperdendo in troppi canali le risorse che arrivano e arriveranno dall'Europa. Il Governo ha previsto sei grandi capitoli. Sono troppi. I tedeschi ne hanno definiti due, la transizione ecologica e la digitalizzazione;

i francesi tre, gli stessi della Germania più l'equità sociale. Ho quasi l'impressione che qualcuno abbia scambiato il PNRR con la Cassa del Mezzogiorno degli anni '70, quando il denaro pubblico veniva distribuito a pioggia. Se a tutto questo aggiungiamo il fatto che in questi ultimi decenni abbiamo distrutto gran parte dell'apparato pubblico, anche impoverendo l'ossatura tecnico-amministrativa dei Comuni, credo che non sarà facile presentare progetti in grado di essere finanziati dall'Europa».

■ **In un quadro di massima incertezza si ha l'impressione di una navigazione a vista. Quanto tempo ci vorrà prima di tornare a una situazione più tranquilla e di stabilità dei prezzi? Ricette magiche non ce ne sono, lei cosa farebbe?**

«Il quadro è serio, inutile nascondere la realtà. Per uscire da questa tempesta bisogna fare delle cose: prima di tutto, come dicevo prima, non interrompere le importazioni dalla Russia e poi rimettere mano al PNRR, anche se la vedo molto difficile. A fronte di una situazione davvero precaria l'unico elemento di ottimismo mi pare arrivi da questo vento che sta soffiando a favore dell'ipotesi degli Eurobond. Il tema della mutualizzazione del debito è tornato finalmente sul tavolo del dibattito. Sono d'accordo da sempre: questa è l'unica via d'uscita».

■ **Il caro-vita, che non risparmia neanche i prodotti della filiera alimentare - dei freschi in particolare - si riflette sui consumi. La capacità di spesa delle famiglie inevitabilmente si concentra su capitoli obbligati (bollette in primis) e si riduce per le altre voci. In questa fase la leva fiscale è l'unica ricetta per rilanciare i consumi?**

«La leva fiscale è sempre una ricetta utile nel breve periodo per rilanciare i consumi. Ma non è tutto oro quello che luccica: certamente il taglio delle tasse è una strada percorribile ma non dimentichiamo che le tasse servono per finanziare i servizi pubblici erogati dallo Stato. Credo invece che la sfida più grande sia quella di potenziare la capacità di spesa delle famiglie aumentando i salari. Dobbiamo tornare a parlare di più di economia reale e meno di finanza. Sono due le chiavi dell'economia: il profitto e i salari. Si deve agire su questi due elementi».

■ **Il ruolo del credito è sempre molto importante, sia per le famiglie che per le imprese. In queste particolari condizioni le banche quale atteggiamento devono assumere?**

«Le banche non devono fare niente di speciale. Semplicemente devono comportarsi come le banche popolari e le banche cooperative anche se non lo sono. L'Italia è l'unico Paese al mondo che ha fatto di tutto per distruggere le banche popolari e le banche cooperative. Per fortuna non c'è riuscito...».

CREMONA & BRICKS 20202



La nuova esperienza per grandi e piccini: dal gioco all'apprendimento, dalla progettazione alla formazione professionale.

CremonaFiere e l'Associazione Cremona Bricks si uniscono per creare un evento sui mattoncini che va ben oltre le costruzioni: un vero e proprio percorso formativo che passa dal gioco all'apprendimento, dall'educazione alla crescita professionale.

— 9 e 10 aprile, Fiera di Cremona
— dalle 10:00 alle 19:00

6000mq
di esposizione

Ampio
Diorama City

Area gioco per
bambini di tutte le età

Area
"ravanata"

Area
Mercatino

Vintage
Village

Appuntamenti
formativi

Area
Ristoro



Scansiona il QRCode

**Acquista subito
il tuo biglietto d'ingresso!**

Ingresso gratuito per i bambini da 0 a 12 anni

Con il patrocinio di:



Camera di Commercio
Cremona

Media partner:



Cremona
Bricks

CREMONAFIERE
DELIVERING BUSINESS OPPORTUNITIES

Cremona Fiere S.p.A.
Piazza Zelioli Lanzini, 1 - 26100 - Cremona - Italy
Tel. +39 0372 598011 - E-mail: info@cremonafierte.it

di Nicola Arrigoni

«Dentro un periodo sospeso Consumatori impauriti e vittime dell'instabilità»

Il carovita, le bollette pesanti, la tanto sbandierata ripresa economica post-Covid ora messa a dura prova dalla guerra in Ucraina: lo scenario in cui si muovono i consumatori, le abitudini di acquisto degli italiani è quanto mai incerto e realtà oggettiva e percezione soggettiva fanno a pugni.

Per capire come la situazione che si sta vivendo condizioni i comportamenti, abbiamo chiesto il punto di vista di **Guendalina Graffigna**, professore ordinario di psicologia dei Consumi e della Salute presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore e direttore del Centro di Ricerca Engage Minds HUB con cui sta portando avanti un monitoraggio costante dei comportamenti degli italiani nei consumi. La situazione di estrema instabilità non permette di mettere punti fermi, ma certo i dati raccolti dal centro di ricerca della Cattolica permettono di raccontare con che predisposizioni gli italiani fanno acquisti stretti fra paura della guerra e rincaro dei costi della vita.

«In questa situazione di incertezza il consumatore è più prudente che mai. Le emozioni e quanto si prova – aspetti determinanti nei meccanismi di acquisto – hanno oggi più che mai una influenza importante e determinante. La pandemia prima e ora la guerra hanno minato il senso di stabilità, ci hanno gettato in un'incertezza che lede la percezione che abbiamo della realtà», spiega Guendalina Graffigna.

■ **La guerra in Ucraina ha stoppato il senso di ripresa che sembrava caratterizzare questi mesi di alleggerimento della situazione pandemica. Cosa ne pensa?**

«L'allentarsi della pandemia e l'uscita da due anni di Covid sembrava promettere una ripresa dei consumi, per quanto messa in crisi dall'aumento dei costi dell'energia e delle materie prime. A fronte di questa voglia di ripartenza nella nostra indagine abbiamo rilevato una ripresa dei consumi, quelli a breve termine. Ora anche questo

L'ESPERTA. «*Prima la pandemia, ora la guerra: in queste condizioni vince la prudenza. C'è massima attenzione ai prezzi e alle offerte*»

CHI È

**GUENDALINA
GRAFFIGNA**

Nata a Sanremo nel 1979, è Professore Ordinario di Psicologia dei Consumi e della Salute presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Cremona, direttore del Centro di Ricerca EngageMinds HUB - Consumer, Food & Health Engagement Research Center e del Master Universitario di II Livello in Patient Advocacy Management.

È anche membro del coordinamento della Scuola di Dottorato in Psicologia e del direttivo del Centro di Ricerca di Ateneo TROFIC (Transdisciplinary Research In Food Issues Center) e della Commissione Etica del Dipartimento di Psicologia della stessa Università.

Dal 2020 fa parte della Giunta del Dipartimento di Psicologia dell'Università Cattolica e dal novembre 2019 membro del Comitato Esecutivo della Sezione Organizzazioni dell'Associazione Italiana di Psicologia (AIP).

La sua attività di ricerca scientifica si sviluppa a partire dalla prospettiva della psicologia dei consumi.



aspetto è messo a dura prova dal conflitto fra Russia e Ucraina con tutti i risvolti del caso. Rimangono comunque al palo, e questo indipendentemente dalla guerra, gli investimenti a lungo termine. Permane e rischia di aumentare un generale senso di vulnerabilità e incertezza».

■ **Guerra, rincaro della vita, aumento delle bollette. Tutto ciò come sta cambiando i comportamenti dei consumatori italiani?**

«Concretamente questo si traduce in un'attenzione maggiore del consumatore al prezzo dei prodotti e alla ricerca dell'offerta, nel tentativo di non privarsi di beni di consumo, ma stando attenti ai costi. Per ora non c'è la

«Il senso di minaccia crea paure eccessive e diffidenza nell'economia globalizzata: naturale che scatti un atteggiamento di difesa»

corsa all'approvvigionamento che avevamo registrato all'inizio della pandemia. Ma anche questo atteggiamento dipenderà molto dal prosieguo della guerra e dall'effetto che questo avrà sul costo dei beni primari, ad esempio la pasta, legata all'incremento del costo del pane».

■ **Concretamente come si stanno orientando i consumatori?**

«Ad esempio un primo effetto sui comportamenti dei consumatori causato dallo stato di rinnovata emergenza in cui ci ha ributtato la guerra è dato dal blocco delle spese per le vacanze estive. Gli italiani fino a metà febbraio stavano pensando di regalarsi un momento di relax program-



mando le prossime vacanze estive. Il mercato dava un segno di ripresa per il settore molto interessante, ora tutto ciò si è bloccato nuovamente. La situazione attuale impedisce di fare programmi a lungo termine, anche solo pensare con serenità a come trascorrere l'estate. Rimangono al palo altri tipi di acquisto come quelli legati alle automobili oppure agli elettrodomestici. Gli acquisti di un certo peso vengono differiti nel tempo, in attesa di una maggiore stabilità. Il tam tam rispetto al rincaro dei costi energetici, le bollette raddoppiate ovviamente raffreddano gli animi e acuiscono il senso di instabilità economica».

■ **Tutto ciò che effetti psicologici sta avendo sui meccanismi di acquisto?**

«Il senso di minaccia contribuisce a creare paure e ad abbracciare, da parte dei consumatori meno attrezzati culturalmente, teorie complottiste che legano la pandemia alla guerra come un unico disegno destabilizzante. Ciò porta la popolazione a diffidare sempre più dell'economia globalizzata, a sentirsi minacciata



«Ogni consumatore si costruisce un paniere ad hoc in base a priorità del tutto personali È un meccanismo psicologico»

da un meccanismo destinato a stritolare tutto e tutti. Per questo l'atteggiamento di difesa è dato dal rifiuto dell'innovazione e dell'apertura e al tempo stesso dal desiderio di chiudersi, di escludere ciò che sta fuori perché minaccioso».

■ **Come ci si orienta negli acquisti?**

«Tutto ciò nella mente del consumatore porta a creare una sorta di paniere di acquisti mentale, un paniere in cui compaiono prodotti da comprare e quelli il cui acquisto può essere rimandato, se non escluso del tutto. I



«A parità di budget vediamo che si scelgono i prodotti che ti fanno stare bene: vince il brand che sa rassicurare»

comportamenti sono i più diversi. Abbiamo notato che ci sono consumatori che risparmiano sui prodotti alimentari, ma non rinunciano al cellulare. Oppure consumatori che non danno peso alla marca di pasta e prosciutto, in cerca dell'offerta e del risparmio, e poi acquistano un prodotto biologico senza alcuni ingredienti e con additivi che promettono una sorta di salubrità. Questo è un tipico meccanismo psicologico. Il prodotto biologico dà l'impressione di prendersi cura di chi lo acquista. Al tempo stesso il consumatore si percepisce, scegliendo il biologico, come più rispettoso degli altri e dell'ambien-

te. In fondo quello che fa la differenza, in questo caso, è il valore intangibile in termini di brand, la relazione col cliente che quel dato prodotto riesce a instaurare. Il valore psicologico del prodotto, spesso e volentieri, fa la differenza».

■ Che cosa si va cercando quando si fanno acquisti in un periodo come questo con la spada di Damocle dei rincari dei costi e dell'inflazione?

«In un certo qual modo osserviamo come a parità di budget il consumatore scelga prodotti che lo fanno star bene, che lo appagano psicologicamente. La perdita di sicurezza, la necessità di protezione esercitano un condizionamento non secondario rispetto ai prodotti da acquistare. Vince il brand che sa rassicurare, che regala quella protezione e quel senso di benessere che la vita reale non riesce più a darci. E questo indipendentemente, almeno per ora, dall'inflazione e dall'aumento dei costi che comunque fanno già sentire il loro effetto nelle fasce di popolazione con meno capacità di acquisto e consumo».

Ben otto italiani su dieci preoccupati dal caro vita Ma per ora vince la fiducia

Le intenzioni d'acquisto degli italiani sono cresciute mediamente del 18,4% a febbraio confermando l'andamento positivo rilevato anche a gennaio, sul quale incombe, tuttavia, la minaccia dell'aumento dei prezzi, percepiti in crescita dall'81% del campione (era il 73% un mese fa) e «molto in crescita» dal 49% (era il 32% a gennaio). Sono alcune evidenze dell'Osservatorio Findomestic realizzato dalla società di credito al consumo del gruppo BNP Paribas in collaborazione con Eumetra.

A testimonianza di uno scenario condizionato dall'inflazione salgono dal 34 al 44% gli intervistati che dichiarano di spendere meno rispetto al pre-Covid. «Gli effetti dell'inflazione – commenta **Claudio Bardazzi**, responsabile Osservatorio Findomestic – impattano sui timori degli italiani più del Covid. Se negli ultimi tre mesi il livello di preoccupazione per la salute è rimasto stabile, a conferma di come gli italiani siano ormai abituati a convivere con la pandemia, da gennaio è cresciuta, invece, sensibilmente la preoccupazione per la situazione economica familiare. Si spiega così l'aumento di chi nell'immediato dichiara di spendere con maggiore cautela, anche se la voglia di acquistare a tre mesi non sembra risentirne».

CONTINUA LA CORSA DEL COMPARTO CASA.

L'attenzione verso l'ambiente domestico è cresciuta esponenzialmente negli ultimi due anni e anche in questo inizio di 2022, nonostante i timori legati all'inflazione, gli italiani continuano a progettare acquisti e pianificare interventi per migliorare la propria abitazione soprattutto da un punto di vista

OSSERVATORIO FINDOMESTIC

I rincari già pesano sui budget familiari. Cresce la tendenza a spendere con maggiore cautela

energetico. L'Osservatorio Findomestic di febbraio rileva, infatti, un aumento delle intenzioni di ristrutturare casa (+4,4%), di acquistare impianti fotovoltaici (+21,9%) e impianti solari termici (+6,9%). Ancora in crescita anche la propensione all'acquisto di mobili (+9,5%) che tocca il livello più alto dell'ultimo anno, mentre risulta in calo l'interesse per stufe e caldaie (-8,1%) e infissi e serramenti (-7,9%). Tra i beni tecnologici per la casa, nuovo incremento delle intenzioni d'acquisto di TV (+2,2%) mentre arretra la propensione all'acquisto di piccoli e grandi elettrodomestici (rispettivamente -7,1% e -5,3%) pur rimanendo su livelli elevati.

PER MUOVERSI GLI ITALIANI PUNTANO SULLE DUE RUOTE. Stabili (-0,2%) le intenzioni d'acquisto di auto nuove nell'attesa di nuovi incentivi, in calo quelle per le usate (-9,6%). In questo momento di stallo per l'auto emerge un

PER MUOVERSI GLI ITALIANI PUNTANO SULLE DUE RUOTE.

Stabili (-0,2%) le intenzioni d'acquisto di auto nuove nell'attesa di nuovi incentivi, in calo quelle per le usate (-9,6%). In questo momento di stallo per l'auto emerge un

incremento della propensione all'acquisto per i veicoli a due ruote: motoveicoli/scooter (+4,5%) e e-bike (+4,2%). Diminuiscono, invece, le intenzioni d'acquisto di monopattini elettrici (-9,5%) dopo l'impennata registrata a fine dicembre 2021.

La situazione è difficile ma le intenzioni di acquisto si confermano in positivo grazie ai comparti casa, mobilità e tempo libero



LE INTENZIONI DI ACQUISTO

Comparto casa		
Ristrutturazioni	+4,4%	■
Impianti fotovoltaici	+21,9%	■
Mobili e arredamento	+9,5%	■
Stufe e caldaie	-8,1%	■
Infissi e serramenti	-7,9%	■
Tecnologia per la casa		
Televisione	+2,2%	■
Piccoli elettrodomestici	-7,1%	■
Grandi elettrodomestici	-5,3%	■
La mobilità		
Automobile nuova	-0,2%	■
Automobile usata	-9,6%	■
Moto/scooter	+4,5%	■
E-bike	+4,2%	■
Monopattini elettrici	-9,5%	■
Il tempo libero		
Viaggi	+13,4%	■
Attrezzature e abbigliamento sportivo	+5,4%	■
Attrezzature per il fai-da-te	+11,1%	■
Hi-tech		
Telefonia	-5,9%	■
Tablet ed e-book	-5,2%	■
Fotocamere/videocamere	-9,5%	■
Computer	+2,3%	■

L'inflazione si fa sentire e quasi uno su due dichiara di risparmiare di più rispetto al periodo pre-Covid

IL TEMPO LIBERO RIPRENDE QUOTA. La discesa della curva dei contagi e il progressivo allentamento delle misure restrittive danno respiro al comparto viaggi che, in prospettiva delle vacanze pasquali, vede ripartire le intenzioni d'acquisto (+13,4% e ritorno su livelli vicini a quelli di aprile e maggio 2021). Anche se questo dato, secondo molti analisti, potrebbe subire una frenata legata all'incertezza legata al conflitto in Ucraina. L'avvicinarsi della prossima primavera sostiene anche la crescita della propensione all'acquisto di attrezzature e abbigliamento sportivo (+5,4%) e attrezzature per il fai-da-te (+11,1%).

TECNOLOGIA IN NEGATIVO. In calo telefonia (-5,9%), tablet e e-book (-5,2%) e fotocamere/videocamere (-9,5%). L'unico segmento del comparto tech con intenzioni d'acquisto in positivo è quello di PC e accessori: +2,3%.

CREDITO AL CONSUMO AL TOP NEGLI ULTIMI 9 MESI. L'Osservatorio Findomestic rileva un incremento della propensione all'utilizzo del credito al consumo di 7 punti percentuali tra la fine di dicembre e la fine di gennaio. Il 55% degli intervistati è intenzionato a ricorrere al pagamento rateale nei prossimi mesi. Si tratta della percentuale più alta registrata negli ultimi 9 mesi. Particolarmente in crescita l'interesse per i finanziamenti sul punto vendita (+9% rispetto a fine dicembre).

di Bibiana Sudati

«Cari lavoratori e pensionati a pagare siete sempre voi...»

MOSETTI, PRESIDENTE ADICONSUM

**«Tutto parte da petrolio e gas
I prezzi sono fuori controllo
e l'inflazione sta galoppando»**

Costi energetici alle stelle e inflazione che cresce. Questi i nemici contro i quali aziende e famiglie si trovano a combattere in queste settimane. In un contesto economico fiaccato da due anni di pandemia (peraltro ancora in atto), con lo spettro di una guerra su larga scala in grado di coinvolgere tutta Europa come conseguenza del tragico conflitto tra Ucraina e Russia, la somma dei due elementi rappresentano una «tempesta perfetta» dagli esiti e dalla durata imprevedibili.

«Sta succedendo di tutto con l'inflazione ormai fuori controllo e i prezzi dei prodotti petroliferi che nel giro di un anno hanno decuplicato i loro valori», commenta **Franco Mosetti**, presidente di Adiconsum, snocciolando alcuni prezzi che rischiano di ora in ora di non essere più veritieri vista la rapidità con la quale muta lo scenario. «Un anno fa il gas costava poco più di 20 euro a MW/h e ora viene quotato oltre i 300 euro. L'energia elettrica è anch'essa in costante crescita da un anno a questa parte: il 1° marzo 2022 costava 277 euro a MW/h per aumentare vertiginosamente fino a 588 euro a KW/h una settimana dopo. Il petrolio nel marzo del 2021 era a 65 euro a barile; 97,13 euro al 28 febbraio scorso; 131,10 euro a metà marzo 2022. L'inflazione galoppa: segnava nel marzo 2021 un aumento dello 0,8% rispetto all'anno precedente; nel gennaio scorso un aumento del 4,8%. L'inflazione tendenziale di febbraio si assesterebbe al 5,7% sempre su base annuale. È bene ricordare che con numeri simili le vittime designate sono principalmente pensionati e lavoratori con reddito basso».

Inevitabili le ripercussioni sulla vita quotidiana e i consumi. Dati così sono difficili da governare e l'imprevedibilità è proprio ciò che spaventa borse e mercati.



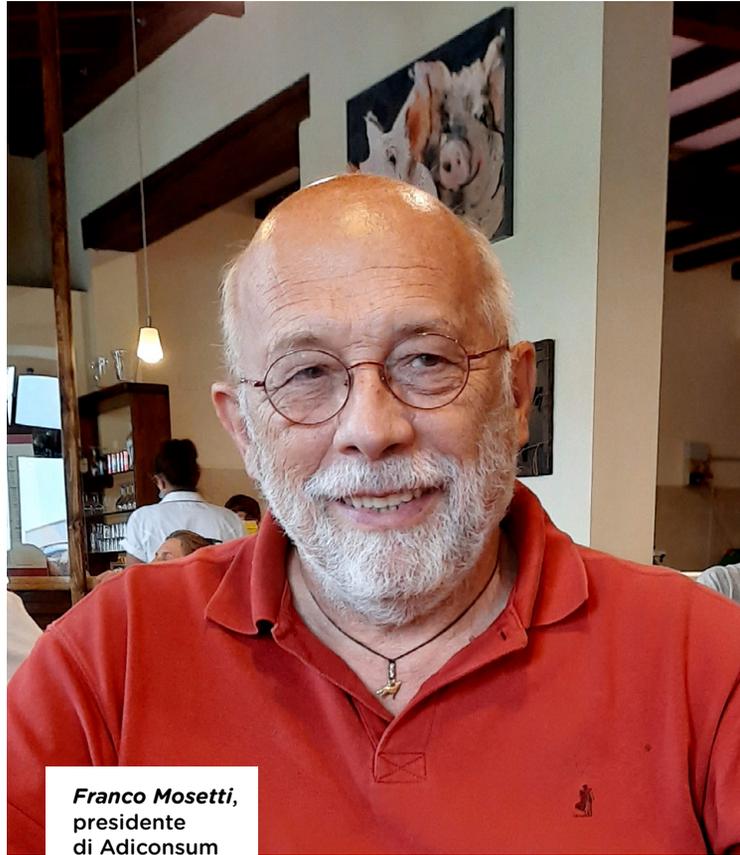
«Da una parte, ci troviamo di fronte alla possibilità di una ripresa economica, con l'aumento della produttività, della richiesta interna e del PIL - spiega Mosetti -, dall'altro invece si registra l'impennata di costi energetici (il cui rialzo è partito ben prima della guerra in Ucraina). Tutto ciò ha generato l'inflazione la cui portata finale non si riscontrava da anni nel nostro Paese».

E poi c'è la guerra nel cuore dell'Europa, con il sogno di una pace perenne andato in frantumi.

«Uno shock che ha fatto letteralmente schizzare i prezzi di prodotti petroliferi a quotazioni mai viste prima e che hanno portato il prezzo del carburante nei distributori a picchi impensabili - commenta Mosetti, citando una propria esperienza personale - alcuni giorni fa il prezzo del



GLI EFFETTI DEL CAROVITA «La flessione dei consumi si tocca già con mano»



Franco Mosetti,
presidente
di Adiconsum

«Gli scenari futuri sono inquietanti perché non si vedono soluzioni nel breve tempo e gli sforzi del Governo sono insufficienti»

gasolio in un distributore self a Cremona era a 2,060 euro al litro; il giorno dopo, allo stesso distributore è arrivato a 2,206 al litro: un aumento netto del 6,8%.

Cosa ci si può aspettare da ora in avanti?

«Si aprono scenari inquietanti, perché non si vedono possibili soluzioni positive nel brevissimo termine, soprattutto se la guerra non dovesse cessare subito - sottolinea il referente dei consumatori -. E non mi riferisco solo ai prezzi dei prodotti petroliferi, particolarmente sensibili in tempo di guerra, ma anche per le difficoltà che l'Italia potrebbe avere nel breve periodo nell'approvvigionamento del gas proveniente proprio dalla Russia. Molte attività economiche potrebbero chiudere i battenti e molte lo hanno già fatto per l'insostenibile peso della

bolletta energetica o per la mancanza di forniture della componentistica. Il presidente Draghi ha recentemente assicurato interventi atti ad alleggerire le prossime fatture di luce e gas (perché senza interventi sarebbero insostenibili i costi da pagare, nonostante gli sforzi già fatti dal Governo che ne hanno attenuato la portata) ma senza bloccare le fatture già recapitate con importi da capogiro. La recente crisi fra Russia e Ucraina con la guerra in Europa, oltre alla disperazione per le tante vittime innocenti e per i gravissimi danni creati all'Ucraina, ha messo in luce la fragilità della nostra rete di approvvigionamento di gas, troppo dipendente da Mosca. Se la distribuzione di gas venisse ridotta o addirittura sospesa da un momento all'altro dalla Russia, cosa succederebbe?»

di Bibiana Sudati

Benzina e diesel come l'oro

La folle corsa dei prezzi

MERCATO, SPECULAZIONI O TRUFFA?

Il litro di verde sfiora i 2,4 euro crescono le proteste dei benzinai «Noi, le prime vittime: ora basta»

Illuminazioni notturne delle stazioni di servizio spente per protesta, ma anche per risparmiare sull'illuminazione; occhi puntati su Roma, dove si attende un'azione per calmierare i prezzi fuori controllo dei prodotti petroliferi; calcolatrice in mano per fare tornare i conti. È così che i benzinai stanno trascorrendo gli ultimi giorni di una settimana che ha segnato record storici per benzina e diesel. In molti punti vendita addirittura il gasolio costa più della benzina, nonostante l'accisa sia più bassa. Di ora in ora i gestori sono costretti a ritoccare in eccesso i prezzi al litro. In città, in alcuni casi, si è arrivati a raggiungere i 2,4 euro. E anche in modalità self-service i prezzi sono tutt'altro che convenienti. Una situazione che si è acuita con il conflitto russo-ucraino, ma che già aveva iniziato a rendersi evidente alcune settimane fa. I benzinai, ultimi anelli della catena di approvvigionamento, sono in difficoltà perché le marginalità sono identiche, mentre le spese, come le commissioni sui sistemi di pagamento elettronici, sono sempre più elevate.

«I clienti però non comprendono la nostra posizione - afferma **Matteo Bozzoni** presidente della Federazione autonoma Italiana Benzinai -. Anzi, quasi ci accusano di arricchirci con questa speculazione che in realtà è in mano ad altri: il prezzo ci è imposto».

Tre centesimi e mezzo è la marginalità che i benzinai recuperano nella differenza tra acquistato e venduto. Una cifra rimasta inalterata, mentre tutto il resto sale vertiginosamente.

«Il risultato è che la nostra esposizione bancaria si è aggravata - spiega Bozzoni -. Non abbiamo alcuna parte attiva in questo, anzi stiamo subendone le conseguenze come tutti gli altri, forse anche peggiori».

A questo quadro con guadagni sempre più risicati e bi-



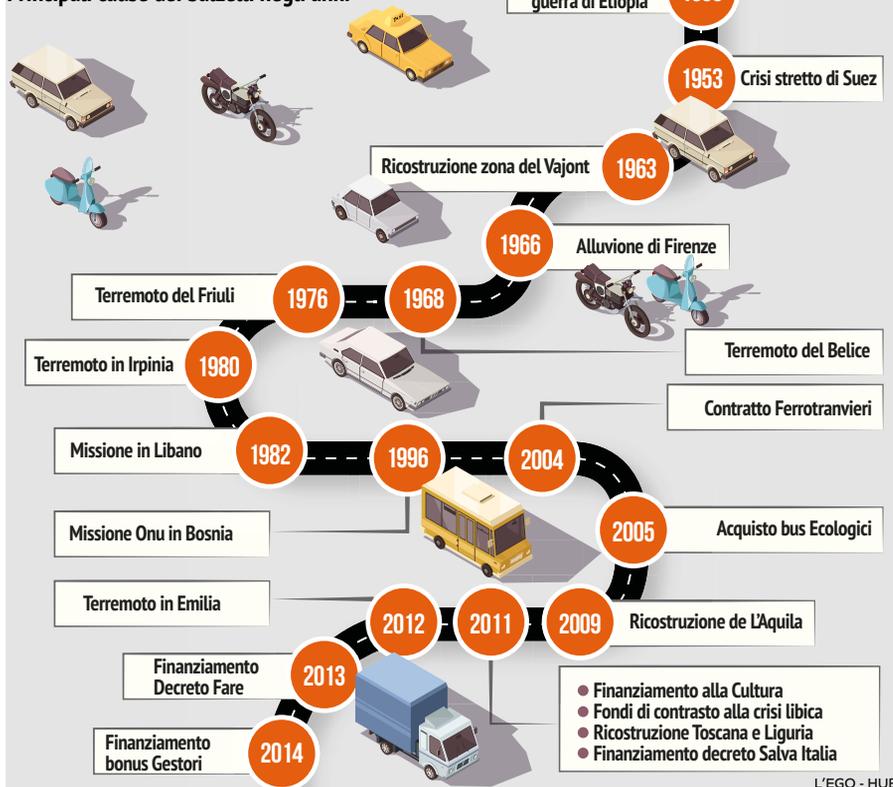


Notti al buio Luci spente nelle stazioni di servizio



LE ACCISE SUI CARBURANTI

Principali cause dei balzelli negli anni



Bozzoni, presidente della FAIB: «Solo abbattendo le accise e l'Iva si potrà tornare a respirare»

lanci aziendali da misurare di ora in ora, si aggiungono le spese che sono lievitare: anche i benzinai, come tutte le categorie, sono penalizzati dall'aumento dei costi energetici.

«Se l'anno scorso nello stesso periodo ho speso di elettricità 451 euro, adesso mi ritrovo con una bolletta da 1.266 euro - sbotta il rappresentante dei gestori che hanno lanciato la protesta silenziosa delle stazioni al buio -. È chiaro che così non si può andare avanti. Occorre intervenire al più presto».

La speranza è rivolta ad un intervento governativo sulla sua quota di guadagno, che tra Iva e accise è in pratica pari al 55% del costo finale della benzina e il 51% del prezzo totale del gasolio.

«Solo abbattendo le accise o l'Iva si potrà tornare a respirare - afferma Bozzoni -. Poi, però è necessario fare luce

su quanto capitato: chi ha speculato su questa impennata dei prezzi?».

Ed è su questo fronte che la Procura di Roma si è mossa su esposto del Codacons e alla luce anche delle parole pronunciate dal ministro per la Transizione ecologica **Roberto Cingolani**, che in merito agli aumenti, aveva parlato di «colossale truffa».

Gli inquirenti hanno aperto un fascicolo sull'aumento generalizzato non solo dei carburanti ma anche di gas e energia elettrica. Si tratta di un procedimento al momento contro ignoti, senza indagati e senza ipotesi di reato, ma «volto a verificare le ragioni di tale aumento e individuare eventuali responsabili».

Un secondo esposto è stato presentato ad Antitrust e a 104 Procure di tutta Italia sempre dall'associazione consumatori che ha chiesto di «inviare Nas e la Guardia di Finanza presso società petrolifere, distributori, grossisti e aziende di intermediazione attive nella vendita dei carburanti e sequestrando le bolle di acquisto dei carburanti e tutti i documenti fiscali utili a verificare le differenze esistenti nei prezzi di acquisto e di vendita dei prodotti petroliferi prima e dopo lo scoppio della guerra in Ucraina».



TAXIS Mobile Scorrevole



IL DESIGN CHE ORGANIZZA LO SPAZIO

Taxis Mobile Scorrevole è un mobile studiato per organizzare e riordinare la zona magazzino. Oltre al notevole **guadagno di spazio** nei confronti di uno scaffale tradizionale, permette la suddivisione dei prodotti in modo più razionale. L'intera struttura realizzata in acciaio stampato e verniciata con polveri epossidiche, poggia su un binario in alluminio di grossa sezione che unisce a doti di estrema rigidità una perfetta planarità e rettilineità. I cuscinetti a sfera rettificati sono di grande diametro e rivestiti in nylon, questo consente una minor fatica da parte dell'utilizzatore nella fase di spunto.

ICAS

Via Martiri delle Foibe 61 | 26010 Vaiano Cremasco (CR) Italy
Tel. +39 0373 278045 | Fax +39 0373 278107 | comm@icas.it

www.icas.it



«Il rapporto qualità-prezzo guida la scelta dei clienti»

LIDL ITALIA, ALESSIA BONIFAZI

«Con il Covid esplosi i consumi dei prodotti a lunga conservazione. Il modo di fare la spesa cambia»

Come cambia il modo di fare la spesa? Come si orientano i clienti? Quali sono i prodotti che vengono penalizzati e quali, invece, quelli a cui non si rinuncia? L'abbiamo chiesto ad **Alessia Bonifazi**, Responsabile Comunicazione & CSR Lidl Italia, uno dei discount più presente anche in provincia di Cremona.

«Senza dubbio l'inizio della pandemia e le restrizioni alla vita sociale che ne sono scaturite hanno impattato profondamente sullo stile di vita e, di conseguenza, anche sui consumi», spiega Bonifazi.

■ **Dal vostro punto di osservazione privilegiato quali sono le differenze e i cambiamenti che avete notato?**

«Nel primo anno di pandemia i clienti acquistavano ciò che era strettamente necessario, prediligendo alimenti a lunga conservazione, a discapito del fresco. Poi lo scorso anno, nel 2021, abbiamo notato un lento ma regolare ritorno alla normalità del paniere della spesa dove sono ricomparse anche frutta e verdura fresche anche in IV e V gamma».



Alessia Bonifazi,
responsabile
comunicazione
& CSR Lidl Italia

■ **E oggi qual è il trend dei consumi? La situazione sta cambiando di nuovo?**

«Proprio così. Ora lo scenario è nuovamente cambiato a causa dell'aumento generalizzato dei prezzi delle materie prime. Peraltro, noi da sempre ci impegniamo per offrire ai nostri clienti prodotti al miglior rapporto qualità prezzo. Per mantenere fede alla promessa di convenienza - tratto distintivo di tutta la nostra offerta - abbiamo lavorato molto sull'assortimento che si compone per oltre l'80% di prodotti a nostro marchio. Grazie, infatti, ai cosiddetti prodotti *private label* riusciamo ad instaurare rapporti di collaborazione duraturi con fornitori altamente selezionati per mantenere alta la qualità e gli standard di sicurezza, contenendo i prezzi».

di Andrea Gandolfi

Il Covid e i prezzi mutano le abitudini alimentari

IL PROGETTO FOOD MOOD

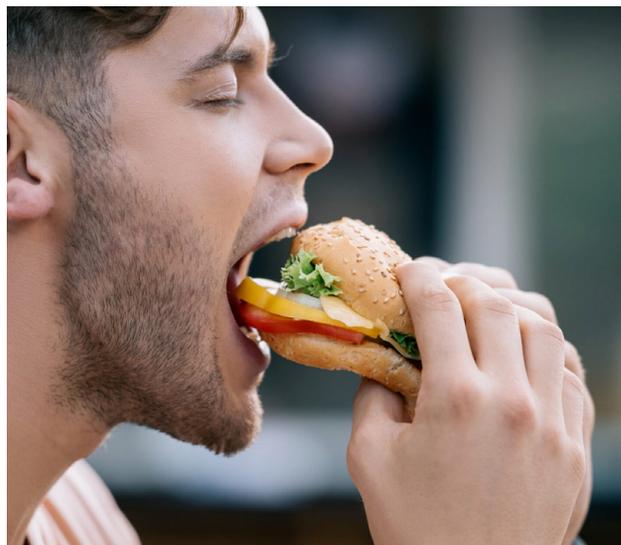
Secondo una ricerca condotta dalla Cattolica il 54% dei giovani intervistati ha cambiato la dieta

Cominciano ad incidere anche sui consumi alimentari le conseguenze della crisi economica innescata dal vertiginoso aumento delle materie prime e dei costi energetici: la capacità di spesa da dedicare al food cala, e le scelte vengono rimodulate su prodotti meno costosi o di fascia inferiore. È il secondo scossone alle abitudini nutrizionali nel giro di pochi mesi, dopo che era stata la pandemia a sparigliare le carte di riti consolidati, specialmente fra gli adolescenti (in particolare quelli che frequentano le scuole superiori). Un fenomeno - quest'ultimo - sul quale ha indagato la prima ricerca in campo nazionale svolta dal team di studio dell'Università Cattolica di Piacenza insieme a ANBI Emilia Romagna, CREA e Consorzio di bonifica di Piacenza, certificando che ben il 54 % dei ragazzi intervistati ha esplicitamente dichiarato di aver cambiato (forse per sempre) le proprie abitudini alimentari da quando il virus Covid-19 ha fatto improvvisa irruzione nelle loro vite.

Occorre tuttavia approfondire il dato, per comprendere al meglio se questi mutamenti abbiano avuto nell'insieme un effetto positivo o negativo.

«Il progetto *Food Mood* offre molteplici opportunità di analisi e il quadro che emerge dalla ricerca - spiega il professor **Edoardo Fornari** che ha coordinato lo studio - è caratterizzato da un contrasto tra luci e ombre, nel quale però le prime sembrano fortunatamente prevalere sulle seconde».

Tra i cambiamenti in senso peggiorativo emergono soprattutto due aspetti. Da un lato un aumento consistente del tempo trascorso in solitudine e dedicato all'uso dei device digitali, con i conseguenti impatti negativi su tutte le sfere della socialità, inclusa quella della condivisione



del cibo come momento di gratificazione e di evasione. Ne deriva che circa il 15% dei ragazzi adolescenti vive l'alimentazione come un problema, che l'emergenza Covid-19 ha di fatto esasperato. Dall'altro lato, vi è il consolidamento di una brutta abitudine che si stava peraltro già affermando nell'era pre-pandemica: quella di non fare la prima colazione. Questo comportamento riguarda ormai circa un quarto degli studenti e studentesse di scuola superiore, che non riconoscono a questo momento di consumo la sua fondamentale importanza. I cambiamenti migliorativi, però, sono molti e decisamente incoraggianti. In primis, i *lockdown*, la *Dad*, lo *smart working* e più in generale il maggior tempo trascorso tra le mura domestiche hanno favorito il recupero di una bella abitudine, quella della socialità dei pasti in famiglia.

Nel 96% dei casi, infatti, pranzi e cene oggi si consumano in compagnia di mamma, papà, fratelli e sorelle, tutti seduti insieme a tavola. Un altro aspetto positivo indotto dall'emergenza Covid-19 è stato quello di una maggiore attenzione, rispetto al passato, alla sicurezza dei prodotti: c'è una crescente domanda di *Food Safety* che deriva da un fortissimo bisogno di assicurazione da parte dei giovani rispetto a tutto ciò che si mangia e si beve. E, nel-

Le frequenze di consumo sono equilibrate (% studenti intervistati, giugno 2021)

Con quale frequenza consumi i seguenti prodotti?	Tutti i giorni	Quasi mai
Bibite analcoliche (cola, tè freddo, ecc.)	10%	21%
Bevande alcoliche (birra, vino, ecc.)	1%	49%
Snack salati	7%	17%
Merendine	11%	26%
Pane	41%	2%
Pasta	37%	2%
Riso	3%	5%
Uova	4%	6%
Formaggi	11%	13%
Latte e yogurt	31%	10%
Salumi	8%	8%
Carne fresca	10%	3%
Pesce fresco	3%	11%
Frutta fresca	44%	4%
Verdure e ortaggi freschi	45%	5%
Legumi freschi, secchi o in scatola	5%	22%
Prodotti etnici (noodles, tortillas ecc.)	1%	37%
Prodotti biologici	11%	14%
Prodotti vegani	4%	57%

lo stesso tempo, c'è una diffusa propensione al salutismo alimentare: 2 adolescenti su 3 hanno iniziato a scegliere cibi con meno grassi, meno zuccheri, meno sale e/o hanno ridotto la quantità complessiva di cibo consumato. Il tutto accompagnato da un'ottima predisposizione a svolgere attività fisica: almeno una volta a settimana nel 78% dei casi. Ma ci sono altri due aspetti molto interessanti e promettenti: una crescente aderenza di questi ragazzi e ragazze, nei loro consumi quotidiani, ai principi-guida della dieta mediterranea; e una forte riscoperta dei prodotti tipici del territorio, a partire dalle eccellenze Dop e Igp come Parmigiano Reggiano e Grana Padano, Prosciutto di Parma e Coppa Piacentina. Prodotti della tradizione a cui il 70/80% degli adolescenti associa una straordinaria superiorità qualitativa rispetto alle alternative convenzionali disponibili sul mercato; e che ora sono però chiamati ad attraversare la severa prova dello tsunami economico.

La capacità di spesa per il cibo è in calo ma resta l'attenzione per la salubrità e la tracciabilità dei prodotti

«Da questa importante ricerca si comprende che il contesto penalizzante causato dall'emergenza pandemica - ha sottolineato **Francesco Vincenzi**, presidente di Anbi nazionale ed Emilia Romagna - ha generato, come elemento positivo, la migliore e maggiore attenzione ad un'alimentazione sana, tracciabile, spesso di prossimità frutto delle nostre terre. Ed è per queste ragioni fondamentali che ANBI ha rinsaldato la collaborazione fattiva con l'ateneo per i prossimi tre anni. La ricerca e l'aggiornamento dei dati sono essenziali, così come il coinvolgimento delle giovani generazioni. In questo senso il terremoto provocato dalla pandemia sembra aver avuto l'effetto di rinsaldare le fondamenta del *ponte generazionale* tra gli adolescenti e i loro genitori/nonni, stimolando un fenomeno di *ritorno alle radici* enogastronomiche che ha generato rassicurazione e senso di comunità, rendendoci tutti psicologicamente più forti».

SOCCAR

PIATTAFORME



SMART & SECURE



di Lucilla Granata

Acquisti più responsabili e attenzione agli sprechi

FILIERA CORTA SOLIDALE

Laura Rossi: «Abbiamo la possibilità di cambiare, partiamo dal cibo»
La scelta di oltre 400 famiglie

«Abbiamo la possibilità di cambiare, partiamo dal cibo». È questo lo slogan, breve quanto efficace di Filiera Corta Solidale. Di cosa si tratta? Lo spiega **Laura Rossi**, tra i coordinatori del progetto che vuole proporre un modo diverso di avvicinarsi agli acquisti.

«È un'esperienza, questa di Filiera Corta, che è stata formalizzata nel 2010 ereditando un lavoro di rete che è sempre stato presente sul nostro territorio. Lo avevano impostato diverse associazioni che sono impegnate nel cremonese sull'economia solidale. La Banca Etica per esempio, così come il commercio equosolidale, il Gruppo d'Acquisto Solidale di Cremona, Arci e Acli e gli Amici di Hemmaus. Loro hanno cominciato a ragionare su un progetto federativo più ampio che potesse permettere, anche grazie ad una maggiore visibilità, di offrire una possibilità di cambio nelle pratiche di acquisto e di conseguenza nello stile di vita».

■ **Un'idea che è anche un'ideale affascinante. Come avete iniziato?**

«Cominciando a collaborare con piccoli eventi, fino a quando nel 2010 è nata Filiera Corta Solidale formalmente strutturata come un gruppo d'acquisto, ma che rispetto a quelli tradizionali, era organizzato attraverso un sito internet per rendere facile soprattutto la prenotazione della spesa. L'ossatura organizzativa era una cadenza abbastanza regolare dell'acquisto, che avveniva dalle due volte settimanali a una e la disponibilità di prodotti freschi. In poche parole Filiera è una rete distributiva locale, alternativa e solidale, che si rivolge a persone attente alla qualità del cibo e all'impatto sociale e ambientale dei propri acquisti. Il sito internet ci ha aiutato a superare una



Laura Rossi, presidente di Filiera Corta Solidale

delle difficoltà che avevamo riscontrato maggiormente negli anni precedenti. Attraverso la rete era più facile intercettare persone interessate a questa pratica etica in modo semplice. I soci di Filiera Corta Solidale possono fare spesa online di generi alimentari selezionati da produttori, prevalentemente del territorio, che aderiscono a principi di genuinità, sostenibilità ecologica, artigianalità, trasparenza, prossimità e gusto».

■ **Chi è interessato ad aderire dove vi trova e come funziona il vostro sistema?**

«Inizialmente siamo stati ospiti presso un'azienda di produttori: da una tra le prime sei o sette aziende biologiche da cui siamo partiti (ora sono 45 di cui 20 bio). Alcuni associati a Filiera Corta da lì si sono attivati anche come facilitatori di gruppi di acquisto. Non ci aspettavamo che si avvicinasero persone già dentro al Gas (Gruppo di Acquisto Solidale), ma facevamo promozione tra chi non lo aveva ancora fatto. Dopo poco gli spazi sono diventati



stretti e la Caritas ci ha messo a disposizione una stanza più grande a San Savino. Siamo cresciuti in fretta però e così abbiamo affittato una porzione di capannone. Siamo partiti da una settantina di persone e adesso abbiamo 400 famiglie che fanno abitualmente spesa così».

■ **L'acquisto è in qualche modo vincolante?**

«Non ci sono vincoli particolari. Una volta associato, fai la spesa quando vuoi. C'è uno zoccolo duro di chi la fa ogni settimana, ma anche ogni 15 giorni o mensilmente. Frutta e verdura in prevalenza. Poi carni e formaggi bio, uova, farine, pasta e riso, pane. Adesso il punto di distribuzione è in via Dell'Annona. Per anni ci siamo organizzati con capi gruppo volontari che venivano a ritirare per altre famiglie e poi distribuivano la spesa presso circoli, parrocchie, a domicilio. Ma con la pandemia questa modalità è stata cancellata. Ci siamo organizzati noi per distribuire. I volontari sono più di trenta. Il martedì pomeriggio siamo pronti con le spedizioni. Le famiglie passano, ci dicono il nome e noi consegnamo la cassetta già composta. Quando c'erano le code dappertutto e la gente era spaventata,

Filiera è una rete distributiva locale alternativa e solidale con oltre trenta volontari: i soci possono fare la spesa on line



qui sul piazzale grande, la distribuzione avveniva in modo sicuro e funzionale. E va avanti così».

■ **Ma le attività legate al cibo sono diverse...**

«Sì. Facciamo laboratori di degustazione che riprenderemo a fine pandemia. Durante il lockdown, con le difficoltà economiche di molte famiglie, abbiamo attivato poi un progetto solidale alimentare. Ogni volta che si ordina la spesa per sé, si possono donare 2 euro e mezzo per

Grazie a piccole donazioni è attivo il progetto *Cassette sospese*. In un anno distribuiti 15 mila euro di frutta e verdura gratuita



acquisto di prodotti che vengono regalati alla San Vincenzo. Il progetto si chiama *Cassette sospese*. In questo modo, le famiglie segnalate dal Comune e assistite dalla San Vincenzo, possono avere prodotti freschi che prima non avevano. Per noi non ci sono cittadini di serie A e B e il diritto al cibo passa anche dal mangiare sano. In un anno e mezzo abbiamo distribuito più di 15 mila euro di frutta e verdura gratuita. Un bancalino tutte le settimane con prodotti di stagione che compriamo anche per noi.



Ogni settimana ordiniamo casse in più che la San Vincenzo recupera il martedì e il mercoledì distribuisce alle famiglie. Credo che sia una cosa molto bella. Adesso poi, abbiamo in programma uno spettacolo teatrale che sarà in doppia edizione, il 28 marzo alla mattina per le scuole e per i delegati Flai Cgil (quelli che lavorano sul comparto agricolo). Alla sera poi, per la cittadinanza al teatro Filo. Il tema è: cibo e capolarato ed è tratto dall'ultimo libro di Marco Omizzolo».

■ **Come possiamo riassumere la vostra mission?**

«Cerchiamo di tenere viva la cultura e di aumentare la sensibilità sul tema del cibo. La responsabilità che sta dietro alle scelte di acquisto è importante, ma non meno di quella della riduzione degli sprechi. Io sono presidente della cooperativa sociale nata nel 2017 e il nostro è un progetto a due gambe. Legato al volontariato e all'attività educativa e culturale da una parte, a quella economica e di acquisto dall'altra. Saremo coinvolti anche nell'emergenza Ucraina. Abbiamo partecipato ad una riunione coordinata dalle politiche sociali e siamo pronti a collaborare».

di Gianluigi Cavallo (*digital strategist e data analyst*)

L'e-commerce spicca il volo Una strada senza ritorno solo accelerata dal Covid

«Buongiorno Cabo! Ricordati che hai ancora i rochetti di filo nylon per tagliabordi nel tuo carrello, desideri ordinare adesso»? Queste le parole del mio assistente vocale Alexa mentre in un soleggiato e tranquillo sabato mattina di marzo, stavo per avviare la macchina del caffè della mia miscela preferita.

Con un mezzo sorriso tra il sorpreso e divertito, lanciao uno sguardo alla roteante lucina blu del mio dispositivo Amazon Echo e quasi senza pensarci pronuncio: «Si grazie Alexa! Procedi all'ordine». Il tempo di premere il pulsante per avviare la produzione del mio caffè e: «La consegna è prevista per domani entro le ore 13. Grazie». Mentre sorseggio, mia moglie Barbara si affaccia sullo stipite della porta e mi dice: «Tesoro, ti sei ricordato di ordinare anche le piante di lavanda che avevamo visto su Amazon?»

La memoria di Barbara è performante e affidabile come un infaticabile lettore di barcode in un supermercato affollato. «Giusto tesoro! Dopo le ordino, promesso!» Lei sorride sorniona con le braccia conserte e senza scostare lo sguardo da me pronuncia: «Alexa, ricordagli di ordinare le piante di lavanda alle ore 12». Le mando un bacio a distanza per ringraziarla della sua solerzia e continuo la battaglia per bere il mio caffè. «D'accordo. Te lo ricorderò». Risponde Alexa. Dopo un altro sorso, mi arriva un whatsapp di un caro collega che mi spiega, tra una raffica di emoji sorridenti e l'altra, che sua figlia e sua moglie stanno facendo un bel gruzzolo mettendo in vendita vecchi vestiti e accessori su Wallapop.

No match. Game over. Non c'è partita. New commerce 10 - Old commerce 0.

NON È IL FUTURO, È OGGI

Sembra l'inizio di un B-Movie distopico, in realtà accade oggi. Ora, adesso. Da un comodo divano di casa, un click (o un ok vocale) e dopo 24-48 ore, il nostro ordine arriva

TRA COMODITÀ E CONVENIENZA
L'Italia è prima in Europa e quarta al mondo per incremento di consumi nel primo trimestre del 2021



Gianluigi Cavallo,
digital strategist
e data analyst



davanti a casa nostra. Senza parlare poi dei servizi quasi in tempo reale, i quali riescono a portarci in pochi minuti qualsiasi cosa, dal pacchetto di caramelle alla bottiglia di vino pregiato.

Possiamo ordinare qualunque cosa da un qualsiasi dispositivo collegato in rete.

L'e-commerce evoluto ci marca stretto circondandoci di promozioni appetitose ogni giorno, consapevoli delle nostre abitudini (ormai collezionate e stoccate gelosamente in qualche cloud bunker) e, aggiungo, anche dei nostri presunti mezzi economici.

Dopo la disfatta del sistema dei call center che ci hanno massacrato fino a sfinirci con l'utilizzo incontrollato dei dati in loro possesso e delle continue telefonate inutili e soprattutto non richieste, i nuovi consumatori digitali hanno aspettative più elevate: più informazioni a disposizione, uno shopping online facile, veloce e senza interruzioni, ma anche un social customer service all'altezza e per tutto questo siamo sicuramente disposti a cedere parte della nostra privacy, certi che non verrà più maltrattata meschinamente come in precedenza.

Un sistema di vendita sempre meno invadente, ma sempre più vigile e presente là dove occorre, capace di preservare la fiducia consegnata in precedenza, con il fine di valutare costantemente le prossime mosse da mettere in

**Ormai si fa la spesa
con un semplice
click o un ok vocale
La realtà aumentata
diventerà
la più grande
alleata
dei consumatori
e dei produttori**

campo per sorprenderci o meglio precederci, giusto di qualche istante nelle nostre scelte d'acquisto o necessità periodiche.

Non è una bolla causata dalla pandemia, ma una nuova realtà che ha trovato la sua spinta finale nella pandemia. E da qui non si torna indietro.

A conferma di ciò, uno studio di *Salesforce Shopping Index* per cui l'Italia è prima in Europa e quarta nel mondo per accelerazione nel primo trimestre del 2021 (+78%). Insomma

ma ci serviva solo la giusta scintilla per far esplodere definitivamente il mercato e-commerce in Italia.

Dal rapporto *The Digital Shift* pubblicato dall'agenzia di comunicazione e marketing *I Say*, emerge che l'Italia ha compiuto in 12 mesi un salto evolutivo di dieci anni. Insomma senza il Covid, l'accelerazione dell'e-commerce registrata, si sarebbe verificata solo dopo cinque anni.

TANTA SCELTA, TANTI ERRORI

Se possiamo scegliere comodamente tutto dal nostro divano, non rimane che capire se sappiamo scegliere bene dentro a questo tutto. Infatti come insegna la statistica, più sono le possibilità di scelta, più aumenta la percentuale di errore potenziale. Ma anche in questo caso ci sono molteplici soluzioni già pronte per rendere il nostro acquisto virtuale perfetto per le nostre esigenze.



MEDIATORI

È un business in costante crescita quello di offrirsi come intermediario fra le varie offerte in rete. Esistono centinaia di migliaia di siti che ci propongono le migliori fatte apposta per noi. Un unico posto dove poter selezionare e filtrare tra le centinaia di offerte possibili, ragionando unicamente sui parametri più sensibili. Primo fra tutti: il costo.

Che si tratti di assicurazioni, elettrodomestici o viaggi aerei, gli intermediari ricevono giustamente una percentuale sul transato in caso di conversione dell'utente, quindi in teoria dovrebbero nella maggior parte dei casi presentarci solo le opportunità più ghiotte e adatte a noi, senza nessun tipo di preferenza occulta o interesse nascosto.

TRY ON VIRTUALE

La realtà aumentata diventerà la più grande alleata dei consumatori e produttori. Questa splendida tecnologia permetterà di evitare tantissimi resi. Secondo una ricerca effettuata da *Foresight Factory* in 12 nazioni per il colosso

I social network sono il nuovo centro commerciale digitale Sostenibilità, social commerce e cashless le parole d'ordine di una diversa normalità di vendita

Snapchat, il 37% dei resi da acquisto di capi d'abbigliamento tramite e-commerce si sarebbe potenzialmente evitato con l'utilizzo della tecnologia di realtà aumentata durante il processo d'acquisto. Il 43% dei resi sembrano essere legati ad errori di taglia, un problema che il try-on virtuale promette di risolvere.

Un altro dato che ci fa capire la potenziale portata dell'uso massiccio di questa tecnologia è che il 13% dei consumatori italiani ha già utilizzato la realtà aumentata nel processo e-commerce e il 56% si è sentito incoraggiato nel concludere l'acquisto. E nel 2022 il 24% degli italiani si aspetta di incrementare il proprio utilizzo del Try-on virtuale nell'abbigliamento.

IL RETAIL CAMBIA

Nel corso del 2021, gli stili di vita si sono evoluti sia per le costrizioni subite che per la volontà di cambiare e così anche le abitudini di spesa. Tutto è diventato meno regolare, più fluido e soprattutto omnicanale. Il fisico e il digitale si sono integrati, generando un nuovo modo di effettuare gli acquisti.

I consumatori hanno ormai imparato a muoversi con fluidità tra i diversi canali (fisico e virtuale) per effettuare le proprie spese, a seconda del momento, della convenienza e della comodità. Grazie a questo fenomeno si fa largo il trend del *Social Commerce*: i social network sono il nuovo centro commerciale in cui effettuare acquisti e al contempo interagire con altri clienti fidelizzati a un brand.

Sostenibilità, cashless, social commerce sono le altre parole d'ordine della nuova normalità, e cambieranno in modo profondissimo tutto il mondo del retail. **Victor Fadlun** di *Finleonardo* lo afferma: «I centri commerciali dovranno necessariamente riconvertirsi in spazi di servizio e intrattenimento a forte vocazione digitale, con consegna e *click&collect* ma anche tecnologie per la sosta innovative e molto altro, senza dimenticare la sostenibilità e il basso impatto ambientale».

A volte dalle ferite più profonde nascono le opportunità più importanti.

NOT JUST
SHOPPING
enjoy



 **CREMONAPO**

ipercoop

Anteo
spazioCinema

70 NEGOZI • 15 RISTORANTI e BAR



BCC CREDITO PADANO

GRUPPO BCC ICCREA

LA TUA BANCA

C'è una banca che da 125 anni promuove lo sviluppo della comunità locale. Una banca legata al territorio, alle famiglie, alle imprese, capace di ascoltare e offrire le soluzioni migliori a chi, come te, cerca una banca differente, fatta di persone al servizio delle persone. È **Credito Padano**.
La tua banca.



4 DOMANDE...

ALLE BANCHE

- 1** Dopo due anni di pandemia ora il caro bollette, l'impennata dell'inflazione e la crisi ucraina. Le famiglie sono sempre più in difficoltà: dal vostro osservatorio privilegiato, come sono cambiate e sono destinate a cambiare le forme di risparmio?
- 2** Tassi d'interesse e mutui: qual è la situazione, quali sono le richieste degli utenti e quali le vostre proposte?
- 3** Non solo le famiglie: anche e soprattutto le imprese soffrono per i forti rincari dell'energia e del gas e per i ritardi nella consegna delle materie prime: a fronte di tutto questo come cambia l'accesso al credito delle aziende?
- 4** La guerra in Ucraina ha nuovamente sconvolto Borse e mercati internazionali. Quali possono essere le ricadute in fondo alla catena del credito e all'economia in generale?

AI CONSORZI DI GARANZIA DEI FIDI

- 1** Essere a fianco delle imprese e sostenere i loro progetti di sviluppo è da sempre il vostro ruolo. In questi due anni caratterizzati dalla pandemia come è cambiata la vostra mission?
- 2** Prima il Covid, ora il caro bollette, i rischi conseguenti all'impennata dell'inflazione e la crisi in Ucraina. Come vede la situazione?
- 3** Le imprese soffrono per i forti rincari dell'energia e del gas e i ritardi nella consegna delle materie prime. E ora c'è anche la crisi ucraina che ha sconvolto Borse e mercati internazionali. A fronte di tutto questo come cambia l'accesso al credito delle aziende?
- 4** Quali sono le richieste più frequenti e quali i servizi che offrite alle imprese che sostenete?

«Investire è fondamentale per proteggere il valore del proprio patrimonio»

■ 1) Come cambiano le forme di risparmio?

«Ci troviamo di fronte a una situazione molto complessa che vede, davanti a fattori esogeni come il caro bollette e la crescita dell'inflazione, una crescente liquidità sui conti delle famiglie e una tendenza al risparmio che riduce i consumi. In un contesto di mercati finanziari sempre più complessi i risparmiatori, in particolare le famiglie, gli artigiani e le aziende di dimensioni più piccole o individuali, hanno bisogno di supporto e devono essere guidate nell'allocazione del risparmio che più si addice alle proprie aspettative - spiega **Marco Franco Nava**, direttore regionale Lombardia Sud Intesa Sanpaolo -. Investire diventa quindi fondamentale per proteggere a lungo termine il valore del proprio patrimonio ed è fondamentale proiettare i propri investimenti su un orizzonte medio-lungo. Intesa Sanpaolo ha adottato un sistema di analisi e consulenza per ogni cliente: con *Valore Insieme* offriamo consulenza evoluta sul patrimonio nella sua interezza, un supporto per l'investimento mobiliare ma anche informazioni sul valore degli immobili, sul passaggio generazionale e sulla protezione e tutela, tema quest'ultimo su cui è notevolmente cresciuta la sensibilità dei clienti stessi. Il dialogo con i clienti resta fondamentale per individuare esigenze, aspettative e per cogliere opportunità valutandone insieme vantaggi e potenziali rischi».

■ 2) Tassi di interessi e mutui: cosa cambia?

«Il 2021 è stato caratterizzato da un buon livello della domanda e il trend prosegue anche in questo inizio d'anno. Le condizioni di accesso al credito rimangono favorevoli sia per chi acquista sia per chi intende ristrutturare cogliendo i benefici derivanti dalle agevolazioni fiscali e spinti dalle misure previste dai vari bonus edilizi. Rileviamo in costante crescita l'attenzione alle tematiche ambientali che comportano numerose nuove richieste per acquistare case ad alta efficienza o a migliorare quella

INTESA SANPAOLO, MARCO NAVA
«Per famiglie, artigiani e aziende le condizioni di accesso al credito restano ancora favorevoli»



Marco Franco Nava,
 direttore regionale
 Lombardia Sud
 Intesa Sanpaolo

di immobili esistenti. In questo caso sosteniamo i nostri clienti con l'offerta *Mutui Green* che prevede condizioni agevolate e un servizio gratuito di certificazione energetica in caso di ristrutturazione. Un'attenzione particolare è riservata ai giovani, che molto spesso sono da poco entrati stabilmente nel mondo del lavoro e presentano redditi relativamente contenuti. Il loro fabbisogno finanziario rimane elevato e per questo abbiamo reso ancor più conveniente le misure introdotte dal Decreto Soste-



gni-bis dello scorso anno aggiungendo alle agevolazioni previste dal Fondo Prima Casa l'azzeramento delle spese di istruttoria, le spese di incasso rata e il costo opzioni contrattuali (quali ad esempio sospensione del pagamento delle rate e flessibilità della durata). Una proposta che dimostra l'attenzione alle giovani generazioni e all'inclusione finanziaria da sempre al centro dell'impegno di Intesa Sanpaolo. La vivacità del settore è testimoniata anche dal volume dei crediti fiscali del Sistema Casa che continuiamo ad acquisire, senza aver mai interrotto l'attività: parliamo ad oggi di 140 milioni di euro nelle sole province della Direzione Regionale che presido, che contempla Cremona, su un totale di 2,5 miliardi acquisiti dal Gruppo in Italia. Un tema importante che ci ha spinti ad organizzare il mese scorso un webinar a cui hanno partecipato oltre 400 PMI nostre clienti».

■ 3) Come cambia l'accesso al credito per le imprese?

«La situazione attuale ci spinge a sostenere le nostre PMI non solo attraverso il credito tradizionale ma anche con interventi mirati come le recenti misure a sostegno alle aziende cosiddette energivore con l'obiettivo di supportare i loro fabbisogni di liquidità per i pagamenti e di garantire la continuità produttiva, e quelle con fatturato derivante in larga parte dall'export, specie verso Russia e Ucraina. Lo straordinario aumento dei prezzi non solo dell'energia, ma anche delle altre materie prime e l'impatto sul fatturato delle imprese esportatrici, motivano appunto nuove soluzioni finanziarie, destinate alla gestione sia del rischio connesso all'aumento del prezzo di energia e gas, sia dei mancati incassi e della conse-

guente riduzione di fatturato. Tutto ciò ci rende ancor più consapevoli della necessità di accelerare la transizione energetica per creare nuove fonti di energia e ridurre la dipendenza dell'Italia dai Paesi stranieri. Intesa Sanpaolo ha già avviato diverse iniziative per favorire gli investimenti trasformativi in stretta relazione al PNRR, in linea con gli obiettivi del nuovo piano d'impresa 2022-2025 del Gruppo, fortemente impegnato nell'ESG e nel supporto alla transizione ecologica. Proprio su quest'ultimo fronte superano i 700 milioni di euro i finanziamenti erogati sino ad oggi alle PMI lombarde».

■ 4) Mercati in fibrillazione: quali le ricadute?

«Secondo le previsioni della Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo l'impatto negativo del conflitto in corso non sarà omogeneo, perché le imprese differiscono per esposizione al mercato russo e per sensibilità dei margini al costo dell'energia: cambia se siete un produttore di ceramiche o una società elettrica con molta capacità

idroelettrica. Anche l'effetto sulle famiglie sarà variabile a seconda dell'impatto delle spese in gas, elettricità e carburanti su reddito. Per questo auspico di non dover dipendere interamente dalla Russia per la copertura del nostro fabbisogno di energia primaria cambiando la strategia energetica e di approvvigionamento. Per me questo significa accelerare sulle rinnovabili, al di là di soluzioni emergenziali legate a necessità immediate e contingenti, per accelerare la transizione verso cui le imprese del nostro territorio hanno iniziato ad avviarsi con investimenti in sostenibilità, che sarà la chiave del futuro».

«Riserviamo
una particolare
attenzione
ai più giovani
entrati da poco
nel mondo
del lavoro»

Risparmiare in tempo di crisi

«Prudenza? Ridurre i rischi»

BANCO BPM, MAURO MOLINARI

«La cautela è l'elemento comune ma avere troppa liquidità sul conto non sempre è la scelta più sicura»

■ 1) Come cambiano le forme di risparmio?

«La prudenza è l'elemento caratterizzante nell'orientare l'allocazione del risparmio delle famiglie e delle imprese. In questo senso - spiega **Mauro Molinari**, responsabile Banco BPM - Area Crema-Cremona-Mantova Sud - la fase di incertezza economica iniziata due anni fa con le restrizioni legate all'emergenza pandemica, che aveva determinato un aumento complessivo del livello dei depositi sui conti correnti, ora sta spingendo nella stessa direzione seppur per altri motivi: il caro-energia da una parte e la guerra in corso in Europa dall'altra. Infrangenti come questo è giusto ridurre il rischio, ma è anche importante mantenere un atteggiamento equilibrato: conservare troppa liquidità sui conti correnti, troppa rispetto alle necessità e alle previsioni di spesa, non è sempre una scelta sicura: è importante scegliere soluzioni che privilegino sì la cautela, ma il tutto con una visione verso un orizzonte più ampio di medio periodo. Banco BPM è in grado di proporre prodotti e servizi finanziari, previdenziali e di credito in grado di soddisfare il giusto mix tra prudenza e ritorno economico, sempre in linea con i diversi profili di rischio della clientela e i loro orizzonti temporali di investimento».

■ 2) Tassi di interessi e mutui: cosa cambia?

«L'attesa normalizzazione dei tassi d'interesse, con il progressivo superamento della lunga stagione di tassi negativi, potrebbe richiedere più tempo rispetto a quanto previsto dalla banca centrale nonostante la spinta inflativa in atto. Questo è uno degli effetti immediati della crisi russo-ucraina. Dal nostro punto di vista, se si eccettua il comparto turistico che ancora fatica a ripartire, la ripresa economica che abbiamo vissuto sinora ha

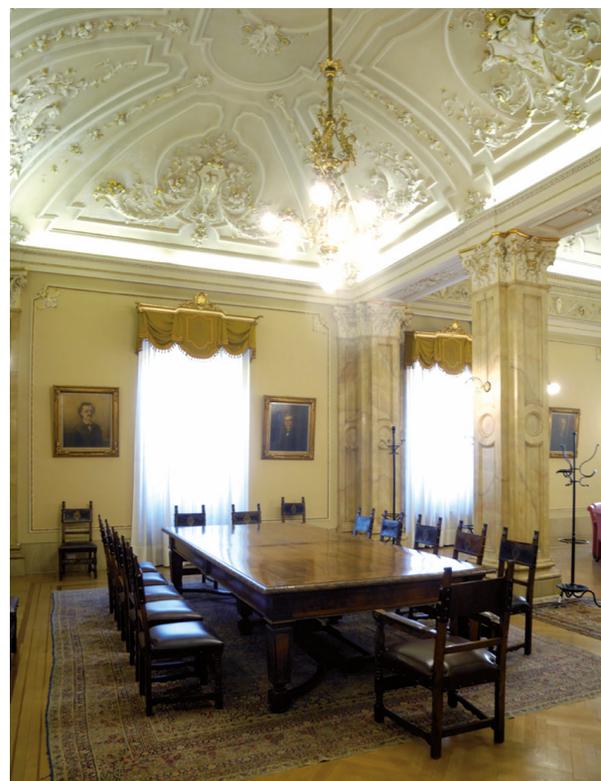


coinvolto quasi tutti i settori. L'edilizia, grazie anche alle iniziative legate ai bonus fiscali, ha mostrato una grande vivacità spingendo la richiesta di mutui e di finanziamenti, sia dal lato dei privati che delle imprese. A tal proposito, le nostre proposte coprono l'intera gamma di possibili richieste e necessità: dai mutui fondiari tradizionali ai finanziamenti per l'esecuzione di ristrutturazione immobiliari, con particolare attenzione ai progetti di riqualificazione energetica, molto importanti in ottica di risparmio sui consumi e sulle emissioni inquinanti».

■ 3) Come cambia l'accesso al credito per le imprese?

«Le imprese hanno sinora mostrato uno spiccato dinamismo. La progressiva uscita dalla crisi del Covid ha determinato una ripresa degli investimenti e della produzione molto accelerata: a questo è stata attribuita, anche a livello di Banca Centrale, la spinta inflativa innescata dalla crescita dei costi dell'energia, delle materie prime e della pressione sulla logistica. Dal punto di vista del credito, le politiche espansive attuate dalla Bce in Europa hanno fatto sì che vi fosse

Il focus della banca è su credito e investimenti: «Le imprese sono molto dinamiche ma il conflitto tra Russia e Ucraina si farà sentire»



Mauro Molinari, responsabile Banco BPM Area Crema-Cremona-Mantova Sud. Nella foto a sinistra la sede di Cremona e sopra la sala del consiglio

a disposizione molta liquidità a prezzi piuttosto bassi: questo elemento, unito al fatto che molte imprese durante la pandemia avevano sospeso gli investimenti, ha generato una disponibilità molto elevata di credito da parte delle banche che, introdotta nel sistema economico-produttivo anche grazie alle iniziative del Governo italiano, ha incoraggiato la ripresa. Adesso il conflitto in Ucraina aggiunge ulteriori pressioni sui prezzi delle materie prime che sono destinati a crescere col proseguire della crisi. In quest'ottica è importante però ricordare come il nostro Governo stia lavorando, di concerto con i partner europei e internazionali, a iniziative politiche ed economiche per limitare al massimo le conseguenze negative derivanti dalle misure di embargo inflitte alla Russia».

■ 4) Mercati in fibrillazione: quali le ricadute?

«Le azioni del nostro Governo, dell'Unione Europea e della comunità internazionale si stanno sviluppando per contenere le conseguenze di questo conflitto e contribuire a una sua soluzione. Detto questo, occorre

comunque fare una distinzione tra i mercati finanziari e l'economia reale. I mercati finanziari, infatti, reagiscono con rapidità incorporando subito, anzi il più delle volte in anticipo, gli effetti negativi delle situazioni di crisi, sia globali sia locali: per questo, dopo un periodo di volatilità è verosimile che trovino la strada per il recupero abbastanza velocemente. Molto dipenderà dalla durata del conflitto e dalla possibilità di trovare un nuovo equilibrio di pace. Per l'economia reale è invece diverso; nella maggioranza dei casi, una volta subite le conseguenze negative il cammino del recupero richiede più tempo. In questa situazione di grande incertezza non dobbiamo tuttavia dimenticare che il nostro Paese è inserito nel contesto economico-politico della UE, che abbiamo un Governo autorevole e che, recentemente, proprio la UE ha dato il via libera ai primi 21 miliardi legati al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza che saranno impiegati nel nostro Paese per investimenti strutturali. Naturalmente, la ricerca della giusta soluzione di questa crisi mondiale rimane l'obiettivo più importante e prioritario per tutti noi».

«Alle imprese serve liquidità siamo pronti a supportarle»

BCC ADDA CREMASCO, MERIGO
«Impegnati ad accompagnare i nostri clienti anche con moratorie ad hoc e specifici finanziamenti»

■ 1) Come cambiano le forme di risparmio?

«In questa particolare situazione socio-economica molte famiglie preferiscono tenere a disposizione una parte maggiore dei loro risparmi sul conto corrente, per avere la possibilità di far fronte ad eventuali necessità – spiega **Giorgio Merigo**, Presidente della Bcc Caravaggio Adda Cremasco -. C'è comunque anche la tendenza a cercare forme di investimento per le quali le stesse famiglie si rivolgono ai consulenti della nostra BCC che sanno ben consigliare le soluzioni più adeguate alle specifiche esigenze, con attenzione al profilo di rischio di ciascun cliente, tenendo presente forme di valorizzazione del risparmio che oggi devono saper considerare anche buone pratiche di economia civile».

■ 2) Tassi di interessi e mutui: cosa cambia?

«Grazie ai bassi tassi di interesse e ad uno spiraglio di maggior fiducia per l'auspicato superamento dell'emergenza pandemia (che speriamo non venga vanificato dall'evoluzione dei preoccupanti scenari di guerra di questi ultimi giorni), numerose sono le richieste di mutui. In particolare, grande attenzione è stata rivolta ai giovani con l'erogazione di numerosi mutui agevolati per l'acquisto della prima casa di abitazione. Per i mutui di medio-lungo termine, le previsioni di un innalzamento dei tassi stanno facendo preferire i mutui a tasso fisso messi a disposizione dalla BCC».

■ 3) Come cambia l'accesso al credito per le imprese?

«La BCC Caravaggio e Cremasco, quale Banca della Comunità, è attenta alle necessità delle imprese che si trovano oggi a dover far fronte ai forti rincari dell'energia e



delle materie prime, concedendo finanziamenti a buone condizioni, rivolti a supportare la maggiore necessità di liquidità e ad effettuare gli investimenti che consentano di ottenere maggior efficienza produttiva, di risparmiare su alcune importanti voci di costo e di perseguire al meglio le forme di innovazione tecnologica e transizione digitale oggi più che mai indispensabili per competere al meglio sul mercato. Pur in misura più contenuta rispetto ai periodi più salienti della pandemia, laddove si

«Il nostro istituto è particolarmente attento ai giovani con l'erogazione di numerosi mutui agevolati per l'acquisto della prima casa»



riscontrano specifiche situazioni, la BCC è impegnata ad accompagnare i clienti anche con moratorie ad hoc oltre che con specifici finanziamenti».

■ 4) Mercati in fibrillazione: quali le ricadute?

«Seppur in un contesto di disposizioni normative del settore molto complesso, specialmente quelle legate ai vari bonus, il team di esperti messo in campo dalla BCC



Giorgio Merigo,
presidente della
Bcc Caravaggio
Adda Cremasco

ha consentito di erogare numerosi finanziamenti connessi alla ristrutturazione edilizia e alle relative attività di cessione dei crediti di imposta originati da interventi di riqualificazione ed efficientamento energetico, di riduzione del rischio sismico e di recupero del patrimonio edilizio. Le situazioni di emergenza epocale che stiamo vivendo e che stanno generando significativi impatti sull'economia, ci fanno comprendere quanto anche le turbolenze sociali, la salute, le questioni ambientali siano tutte connesse fra loro e come possano generare forti ripercussioni sui settori produttivi primari del nostro stesso territorio, quali quelli dell'agricoltura e delle altre piccole e medie imprese. Ecco allora che l'impegno della nostra BCC, da sempre a sostegno di un benessere diffuso per le nostre comunità, è rivolto a prestare la massima capacità di ascolto alle richieste che ci pervengono per accompagnare famiglie e imprese ad affrontare al meglio le sfide di questi tempi, nello stile della cooperazione di credito, prezioso motore per la ripartenza».

«Conoscere le imprese è un valore aggiunto Servono interventi mirati»

■ 1) Come cambiano le forme di risparmio?

«Un mare di liquidità è parcheggiato ormai da tempo sui conti. Il fenomeno riguarda sia le famiglie che le imprese. Mentre per le imprese la motivazione va ricercata nel clima di incertezza che porta a rinviare eventuali decisioni di investimento, per le famiglie invece permane il timore di non farsi trovare impreparati per fronteggiare eventuali problemi determinati dalla situazione di crisi. Il mio consiglio, in particolare per le famiglie – spiega **Oliviero Sabato**, nuovo direttore generale del Credito Padano – è quello di valutare comunque soluzioni di investimento del proprio risparmio, affidandosi alla professionalità dei nostri consulenti, in modo da ottenere un rendimento seppur contenuto dato il contesto, ma comunque superiore rispetto a lasciare parcheggiate le proprie disponibilità sul conto corrente».

■ 2) Tassi di interessi e mutui: cosa cambia?

«Le aspettative sono quelle di un progressivo aumento dei tassi di interesse in concomitanza con la ripresa economica in risposta alla crisi pandemica. Tuttavia, le spinte inflazionistiche e gli scenari di guerra attuali rendono difficile fare previsioni su quando e quanto le banche centrali ritoccheranno al rialzo i tassi. Questo significa che, in particolare in Europa, la politica monetaria si manterrà accomodante e la Bce chiuderà un occhio sull'inflazione. In pratica questo sembrerebbe tradursi in un Euribor negativo ancora per tutto il 2022/2023, tasso al quale sono indicizzati la maggior parte dei mutui. La nostra offerta nell'ambito dei mutui, in particolare per i privati, è molto flessibile e prevede prodotti che nascono a tasso variabile con possibilità dopo cinque anni di convertirli a tasso fisso».

CREDITO PADANO, SABATO

«Siamo una banca di relazione Il finanziamento presuppone una grande fiducia tra le parti»



■ 3) Come cambia l'accesso al credito per le imprese?

«L'essere banca locale ci consente di vivere a stretto contatto con la realtà imprenditoriale del territorio. Conosciamo le problematiche che le imprese si trovano ad affrontare in questo periodo e naturalmente l'eterogeneità della nostra zona di competenza che spazia dal



Cremonese al Casalasco, dal Parmense al Mantovano, ci consente di intervenire in modo mirato e diversificato. Il credito presuppone fiducia e la nostra è fondamentalmente una banca di relazione. Detto questo ritengo importante sottolineare come un fattore chiave sempre più determinante per l'accesso al credito da parte delle imprese in futuro sarà la valutazione dei rischi ESG, sigla che deriva dall'acronimo di *Environmental Social Governance*, tre elementi centrali per definire la sostenibilità di un investimento. I criteri ambientali esaminano il modo in cui un'azienda contribuisce alle sfide ambientali ad esempio, generando meno rifiuti, inquinamento, emissioni di gas serra. I criteri sociali analizzano il modo in cui l'impresa tratta le persone (ad esempio, la gestione del capitale umano, le pari opportunità, le condizioni di lavoro, la salute e la sicurezza), mentre i criteri di governance valutano il modo in cui un'azienda è amministrata. L'idea al centro dei fattori ESG è questa: le imprese hanno maggiori probabilità di avere successo e di generare profitti se creano valore per tutti i soggetti interessati: dipendenti, clienti, fornitori, la società in generale. Concretamente, significa che se una PMI chiede un finanziamento ad una banca, oltre ai tradizionali criteri di valutazione, l'Istituto di credito dovrà valutare il progetto per cui il finanziamento è richiesto anche dal punto di vista dei rischi ESG tra i quali in particolare emerge quello legato all'ambiente e al cambiamento climatico».

■ 4) *Mercati in fibrillazione: quali le ricadute?*

«Il conflitto russo-ucraino ha una natura ibrida: militare, strategica ed economica. Difficile oggi valutare le ricadute economiche di una guerra che ha solo in apparenza un esito scontato. Le pesanti sanzioni economiche inferte alla Russia avranno sicuramente ricadute anche sul resto del mondo. Mi spiego meglio. Escludere ad esempio la Russia dal sistema di transazioni valutarie Swift renderebbe complicato realizzare le importazioni russe che sono però dall'altro lato esportazioni europee. Resta poi la questione del gas russo che per il momento continua a fluire in Europa in cambio di euro. Anche la reazione che avranno le Banche centrali sarà determinante per l'economia: la Fed americana, così come la Bce, continuerà a monitorare l'andamento dell'inflazione valutando attentamente se e come procedere all'annunciato progressivo aumento dei tassi. Sarà l'Europa a mio avviso la più penalizzata da questo scenario di guerra in quanto alla crisi energetica si aggiunge l'impennata dell'inflazione in risposta alla crisi pandemica e le strozzature nell'offerta dovute alla carenza di materie prime. Il credito diverrà un po' più caro per prezzare il rischio e un po' più selettivo. La nostra banca è pronta a mettere in campo le misure che saranno necessarie per sostenere le imprese e le famiglie in questo difficile contesto».

Dalla parte delle aziende Supporto finanziario ma anche nuovi prodotti

■ 1) La mission a fianco delle imprese

«Nei mesi della pandemia abbiamo rafforzato la mission di supporto finanziario alle imprese - spiega **Andrea Bianchi**, direttore generale di Confidi Systema - Dalla fase più acuta dell'emergenza fino alla progressiva riapertura delle attività e al rilancio produttivo il nostro impegno è cresciuto soprattutto su misure di tipo *difensivo* come le operazioni di moratoria e l'incremento delle garanzie, che abbiamo rilasciato con aliquote significativamente superiori alla norma e allo stesso tempo associate ad un prezzo più basso. Sul fronte della tecnologia, grazie a precedenti investimenti, la pandemia non ci ha colti impreparati, ma immediatamente in grado di convergere su una modalità di lavoro al 100% in remoto senza perdere nulla in termini di contatto con la clientela, gestione di tutti i processi operativi, conclusione dei contratti e quindi istruttoria della domanda di affidamento fino alla delibera e concessione all'impresa. La pandemia ha accelerato inoltre un percorso di rinnovamento dell'offerta che era già in atto nel nostro Confidi. Sono nati così nuovi prodotti come il credito diretto, lo Sportello Finanza Agevolata per i principali bandi locali, soluzioni per la cessione dei crediti fiscali edilizi, inizialmente con CDP e oggi anche con il Gruppo BNL, e alcuni servizi incentrati sull'analisi economico finanziaria e l'analisi dei dati di Centrale Rischi, utili soprattutto per traghettare consapevolmente l'impresa verso l'uscita dalle misure di sostegno pubblico alla fine della pandemia».

■ 2) Covid, caro bollette, inflazione e guerra in Ucraina

«La recente esplosione del conflitto tra Russia e Ucraina purtroppo ha reso ancora più incerto e difficile un momento già reso particolarmente complesso dalla pandemia, dalla difficoltà nel reperimento della ma-

CONFIDI SYSTEMA

Andrea Bianchi, direttore generale:
«Con noi oltre 57 mila soci e nel 2021 abbiamo potenziato la rete distributiva»



Andrea Bianchi,
direttore generale
di Confidi Systema

teria prima, e, davvero tantissimo, dall'incredibile aumento dei costi energetici registrati negli ultimi mesi. Riteniamo che sia ancora più fondamentale cogliere al meglio l'occasione del PNRR per favorire un percorso di crescita del Paese che possa consentirci di affrontare con maggiore serenità il futuro potendo affrontare lo scenario a medio termine contando su prospettive di



stabilità. Noi restiamo impegnati al 100% nella nostra missione di supporto ai territori consapevoli di quanto oggi sia ancora più importante dimostrare vicinanza e offrire supporto concreto alle Imprese».

■ 3) *L'accesso al credito delle imprese*

«Lo scenario volatile sconvolge gli equilibri economici e ancora di più quelli finanziari, rendendo straordinari anche i fabbisogni di capitale circolante. Per intervenire sul piano economico non possiamo che auspicare un pronto intervento governativo teso anzitutto a calmierare il problema energia in modo strutturale che si affianchi alle recenti iniziative già intraprese. Sul piano finanziario invece, di credito quindi, oggi più che mai c'è la necessità di poter dilazionare nel medio termine anche parte dei fabbisogni a breve per attutirne l'impatto. Per quanto ci riguarda stiamo consigliando in questo senso le imprese».

■ 4) *Le urgenze, le richieste e i servizi*

«Oggi riscontriamo dal mondo delle imprese una richiesta crescente di soluzioni altamente personalizzate per migliorare il modo di presentarsi sui mercati, affiancandole nella preparazione di un set informativo più strutturato e formalizzato e affrontare con mag-

giore forza le sfide future. Per questo abbiamo messo a punto specifici servizi per esempio per monitorare l'andamento della propria Centrale Rischi e per valutare la sostenibilità finanziaria dei propri progetti. Come Confidi siamo inoltre consapevoli di doverci attrezzare sempre più per riuscire ad affiancare le PMI in qualsiasi

congiuntura e contesto, affinché nessuna impresa si senta isolata ma percepisca di far parte di una comunità professionale a cui appoggiarsi per soddisfare specifiche esigenze. Oggi abbiamo oltre 57 mila soci e nel 2021 abbiamo investito molto nella riforma della nostra rete distributiva così da garantire una più capillare e qualificata presenza sul territorio finalizzata ad una relazione diretta e *dal vivo* con le imprese. Non da ultimo come Confidi siamo convinti della necessità di ampliare le partnership per il supporto finanziario all'imprenditoria italiana.

Tra i nostri partner oggi non figurano più solo banche – ancorché rappresentino la parte più importante – ma anche SGR e fondi di investimento, con cui cerchiamo di strutturare strumenti per portare la finanza verso l'economia reale candidandoci ad integrare con queste soluzioni innovative il tradizionale canale di approvvigionamento bancario, oggi rallentato dal crescente spessore regolamentare e dai continui riassetto organizzativi e societari».

«Oggi registriamo una richiesta sempre crescente di soluzioni personalizzate per migliorare il modo di presentarsi sui mercati»

Ponte tra banche e imprese Un ruolo insostituibile per l'accesso al credito

■ 1) La mission a fianco delle imprese

«La mission di Artfidi è sempre stata quella di incidere concretamente nella crescita delle piccole e medie imprese del territorio – spiega il presidente **Enrico Mattinzoli** – La pandemia ha portato Artfidi a rafforzare la propria presenza territoriale, svolgendo un importante ruolo, quello di ponte tra le banche e le imprese a rischio razionamento. Tale ruolo ha determinato il radicarsi di Artfidi in modo solido nella realtà imprenditoriale del territorio».

■ 2) Covid, caro bollette, inflazione e guerra in Ucraina

«Tali episodi rischiano di ridurre in modo rilevante la crescita per il 2022. Il caro bollette peserà sui bilanci delle imprese il doppio rispetto agli anni precedenti: solo in Lombardia l'incremento del costo per l'energia elettrica per le imprese sarà pari a 8,5 miliardi di euro. L'aumento dei prezzi e di conseguenza l'aumento dei costi rischia di bloccare le imprese italiane, soprattutto le piccole realtà del territorio che ancor' oggi si stanno riprendendo dai danni subiti nel biennio scorso. Ricordiamoci che settori come quello turistico/alberghiero e quello della ristorazione ad oggi risultano essere i settori più colpiti, non solo dalla pandemia, ma anche dal binomio caro bollette-inflazione».

■ 3) L'accesso al credito delle imprese

«L'accesso al credito delle aziende sarà complesso; l'aumento dei costi e la difficoltà all'approvvigionamento, andranno a pesare sui bilanci delle imprese, già appesantite dalle conseguenze della pandemia. La crisi economica connessa alla pandemia ha aumentato il fabbisogno del credito delle imprese, molte delle quali risultavano già in difficoltà e di conseguenza *non bancabili*; grazie ad alcune misure adottate dal Governo, tali aziende hanno potuto accedere al cre-

ARTFIDI Il presidente Mattinzoli:
«Il territorio è la nostra forza
e in questi ultimi due anni abbiamo
rafforzato la nostra presenza»





**Enrico
Mattinzoli,
presidente
Artfidi**

«Covid, inflazione e crisi ucraina pesano sui bilanci delle aziende e rischiano di ridurre in modo rilevante la crescita per il 2022»

dito. Quando le misure cesseranno il loro effetto, le banche torneranno al riparo, ristabilendo una maggiore selettività degli impieghi. I forti rincari con i ritardi delle materie prime porteranno le aziende non solo a ritardare le consegne e quindi ad essere pagate, ma avranno anche un grosso impatto sui *cash flow* aziendali, portando dunque ad un peggioramento del proprio *rating* creditizio. È in uno scenario come questo, che Artfidi gioca un ruolo importante: fare da tramite tra azienda e banca, assicurando alla banca stessa la ponderazione del rischio, grazie alla sua preventiva valutazione creditizia e alle sue controgaranzie».



«Possiamo offrire una vasta gamma di prodotti a seconda delle esigenze dei nostri interlocutori: in particolare diverse tipologie di finanziamenti»

■ 4) Le urgenze, le richieste e i servizi

«L'accesso al credito rimane la richiesta più frequente. Nell'ultimo anno, conseguentemente all'introduzione del Superbonus, sono aumentate le richieste per i cosiddetti prestiti-ponte connessi alla cessione del credito. Artfidi offre alle imprese diversi prodotti, a seconda delle esigenze di cui ciascuna impresa necessita, dai finanziamenti garantiti dal Fondo di Garanzia a quelli stanziati dalla Regione Lombardia, con o senza fondo perduto, ai bandi della Regione stessa o della Camera di Commercio fino ai finanziamenti erogati direttamente da Artfidi. Nello specifico in questo periodo stiamo promuovendo il bando della Regione Lombardia *Confidiamo*

nella ripresa finalizzato a sostenere le PMI lombarde operanti in settori di attività particolarmente penalizzate dal Covid e che vogliono effettuare investimenti per lo sviluppo o accedere a liquidità per il capitale circolante, ma faticano ad accedere al credito senza una garanzia pubblica».

«Visione e coraggio per far volare i progetti»

SVILUPPO ARTIGIANO

Mezzalira: «Da sempre il nostro focus è sulle micro e piccole imprese, le più vulnerabili»

■ 1) La mission a fianco delle imprese

«Essere oggi a fianco delle imprese nell'appoggio finanziario ai loro progetti richiede capacità di affrontare coraggiosamente il presente con uno sguardo al futuro, avere capacità di confronto nel mercato, ma soprattutto saper cogliere correttamente e in modo coerente le opportunità offerte dalle istituzioni ad ogni livello. Significa anche saper valutare con competenza strumenti di finanziamento alternativi ai canali bancari tradizionali - spiega **Davide Mezzalira**, direttore di Sviluppo Artigiano -. L'istituto nel 2021, ad esempio, ha promosso l'emissione di bond per complessivi 3 milioni di euro coinvolgendo sette aziende che hanno quindi avuto accesso a finanziamenti messi a disposizione da diversi investitori istituzionali, e ha anche accresciuto l'erogazione diretta di piccolo credito».

■ 2) Covid, caro bollette, inflazione e guerra in Ucraina

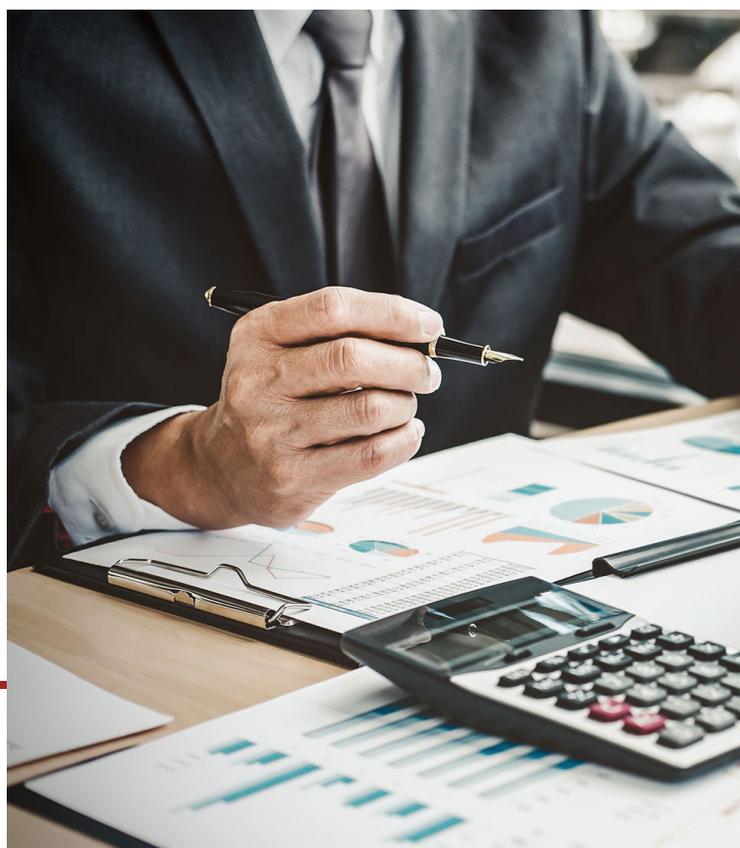
«Fino a poche settimane fa eravamo concentrati sull'uscita dall'emergenza sanitaria, sugli effetti del cosiddetto *superbonus* 110%, sulla difficoltà di reperire materie prime e, non da ultimo, sui forti rincari dell'energia e del gas. Purtroppo, come abbiamo visto, in una sola notte l'ordine mondiale è stato messo in discussione e le conseguenze di quanto sta accadendo possono avere impatti del tutto imprevedibili e inaspettati che solo il corso del tempo ci farà comprendere».

■ 3) L'accesso al credito delle imprese

«Molte imprese hanno oggi recuperato il loro livello produttivo ante pandemia anche se in alcuni settori, quali

i servizi di alloggio e quelli legati al divertimento, tante hanno particolarmente sofferto; alcune ad oggi non hanno più ripreso l'attività. In questi due anni le misure straordinarie a sostegno dell'economia, soprattutto grazie alla significativa presenza della garanzia pubblica, hanno favorito la concessione di finanziamenti a medio-lungo termine da parte del sistema bancario che ha sostenuto la richiesta di liquidità da parte delle imprese, indispensabile per poter mantenere continuità operativa e cogliere opportunità di sviluppo. Sviluppo Artigiano in più occasioni ha accompagnato i propri soci nell'interpretare l'impianto normativo in continuo mutamento, sostenendoli anche in percorsi di ristrutturazione finanziaria, se necessario».

«Molte realtà hanno recuperato il loro livello produttivo pre-Covid ma alcuni settori soffrono ancora»





Davide Mezzalana,
direttore
di Sviluppo Artigiano

L'istituto punta su finanziamenti alternativi: durante lo scorso anno sono stati emessi bond per una cifra pari a tre milioni di euro. Coinvolte sette aziende

4) Le urgenze, le richieste e i servizi

«Sviluppo Artigiano ha da sempre mantenuto il focus sul sostegno delle micro e delle piccole imprese, solitamente le più vulnerabili sia patrimonialmente che finanziariamente e che, va detto, spesso vengono lasciate ai margini anche dagli istituti bancari. Nel corso del 2021, ed ancor più nel momento attuale, abbiamo messo a disposizione delle imprese forme di garanzia da rilasciare al sistema bancario per la concessione di finanziamenti destinati all'acquisto di materie prime, o strumenti di garanzia destinati a garantire le banche nel rilascio di performance bond o fidejussioni commerciali che possano sostituire il classico pegno in denaro che assorbirebbe la liquidità di cui oggi le aziende necessitano, sia mediante i servizi tradizionali di sostegno all'accesso al credito, sia con servizi di assistenza e consulenza in materia di credito agevolato. E in questo contesto ci adopereremo per cogliere anche tutte le innovazioni che il mercato finanziario può offrire. Continueremo, inoltre, nella formazione e nella preparazione del personale: essere a fianco delle imprese, per Sviluppo Artigiano non è solo lavoro, ma è soprattutto la volontà di accrescere il valore del nostro tessuto economico che, come sappiamo, è formato per il 95 % da microimprese. Gioie e dolori della nostra economia».



Zoppini

Living & Outdoor

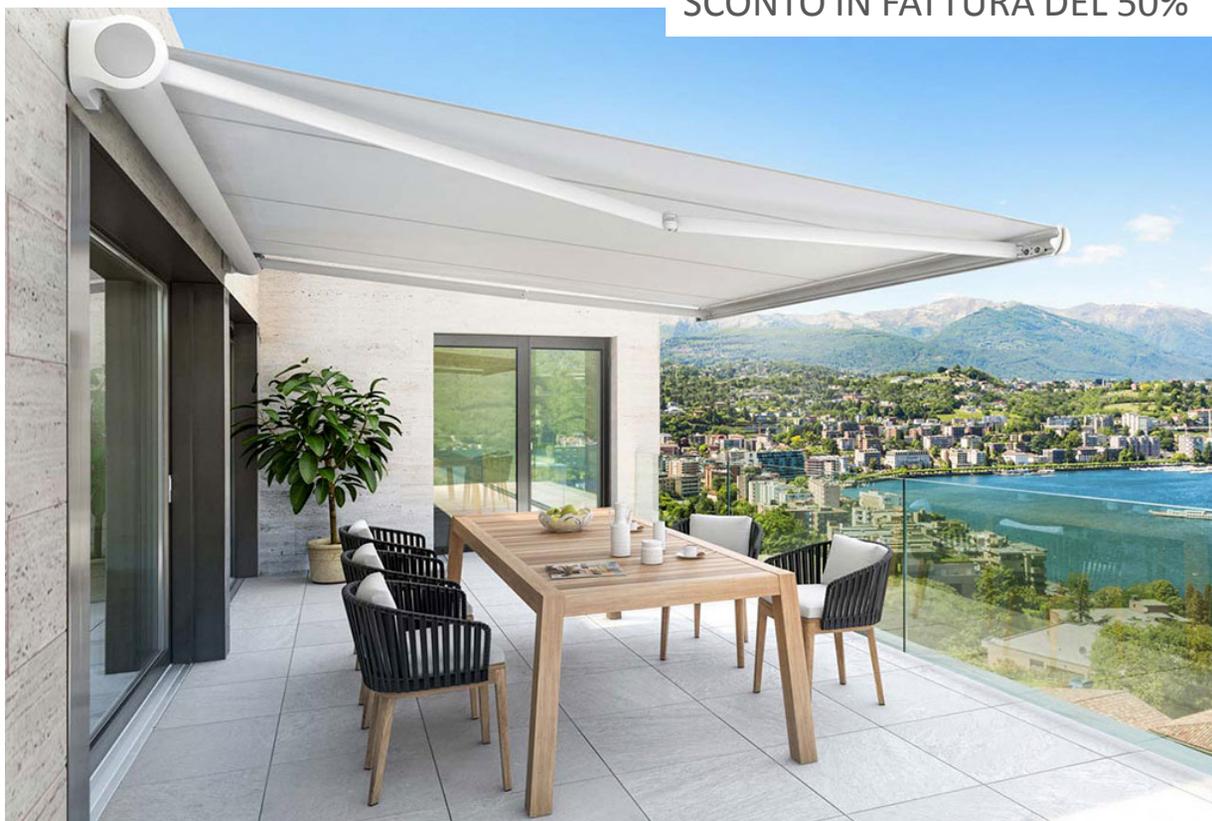
WWW.ZOPPINIPROGETTI.IT

Gibusatelier

PROGETTAZIONE PERSONALIZZATA PER UN ESTERNO UNICO



SCONTO IN FATTURA DEL 50%



MARTEDI - SABATO ORE 9.00 - 12.00/15.00 - 19.00 | LUNEDI E DOMENICA POMERIGGIO DALLE 15.00 - 19.00
CICOGNOLA, VIA CARDUCCI 1 - Tel. 0372/835641 | GOTTOLONGO, VIA BRESCIA 55 - Tel. 030/9951395

di Andrea Gandolfi

«Guardare oltre la crisi per sostenere l'agricoltura»

ISMEA, MARIA CHIARA ZAGANELLI
«Massimo impegno per agevolare l'accesso al credito delle imprese e la fruizione di tutti i nostri servizi»

È innegabile che ci troviamo in un periodo di oggettiva difficoltà economica: uno scenario che qualche tempo fa avremmo definito apocalittico e che invece ci pone davanti alla necessità di operare bene, con profondo impegno e capacità di visione», spiega **Maria Chiara Zaganelli**, dal gennaio 2021 direttore generale di Ismea, l'Istituto di servizi per il mercato agricolo e alimentare da oltre sessant'anni al servizio del settore.

«Nel primo periodo dell'emergenza pandemica, il comparto agricolo ha dimostrato complessivamente capacità di resilienza, e come Ismea lo abbiamo sostenuto come mai accaduto in precedenza: abbiamo attivato misure straordinarie, come la cambiale agraria e della pesca che ha assicurato liquidità alle imprese, solo per citare il provvedimento più noto, e la moratoria sui finanziamenti in essere con l'Istituto stesso. Bisogna però anche pensare a come invertire la rotta e facilitare un cambio di passo, guardando oltre il contingente. Per questo - prosegue Zaganelli, delineando la strategia di Ismea a favore delle imprese agricole - il nostro principale impegno è quello di rendere facile l'accesso ai servizi di Ismea, grazie anche ad importanti investimenti per l'informatizzazione dei processi e la digitalizzazione dei dati. Ciò vale per tutto il sistema integrato di misure e strumenti messo a punto per rispondere con efficacia alle esigenze del settore: dall'analisi dei mercati allo sviluppo d'impresa, dall'accesso al credito al finanziamento degli investimenti e alla gestione del rischio in agricoltura».

Una strategia che viene sviluppata a 360 gradi. «Partendo dalla centralità dei giovani abbiamo avviato, già ad aprile dello scorso anno, la misura *Più Impresa* per sostenere investimenti nella produzione primaria, nella trasforma-



Maria Chiara Zaganelli,
direttore generale di Ismea

zione e multifunzione, cercando di sfuggire ad una logica emergenziale che rischia di soffocare la progettualità. La misura, prevista dal decreto Semplificazioni, ha esteso a tutto il territorio nazionale l'agevolazione inizialmente prevista solo nelle regioni del Sud per i giovani tra 18 e 41 anni di età; con un mix tra mutuo a tasso zero, per un massimo del 65% delle spese ammissibili, e un contributo a fondo perduto fino al 35% a valere su progetti con un importo complessivo fino a 1,5 milioni di euro. L'iniziativa ha rappresentato un'opportunità per giovani titolari di un'azienda agricola desiderosi di investire in innovazione, sostenibilità ambientale, aumento della competitività, oppure ha permesso di facilitare il subentro in un'azienda agricola esistente».

I numeri delle domande pervenute, per oltre 117 milioni di euro, hanno dimostrato il successo dell'iniziativa.

«Attraverso il confronto con le istituzioni e le associazioni di categoria abbiamo colto le potenzialità di questa misura anche per l'imprenditoria femminile, e lo scorso



luglio, con il decreto Sostegni Bis, le donne, senza limiti di età, hanno avuto accesso all'agevolazione. In poco meno di quattro mesi, oltre il 32% delle domande sono state presentate da donne». Non solo. «Con l'ultima legge di bilancio, oltre ad un ulteriore stanziamento di 5 milioni di euro, la dotazione finanziaria di *Donne in campo* (altra misura destinata all'imprenditoria femminile) è confluita nella misura *Più Impresa*, conservando la sua destinazione esclusiva alle imprese femminili. In termini di semplificazione disponiamo quindi di unico strumento che opera a livello nazionale; siamo in attesa del nuovo decreto attuativo per passare alla piena operatività e dare vita ai progetti di tante donne, guardando al futuro in un'ottica inclusiva; non dimentichiamo che sono oltre 211 mila in Italia le imprese agricole condotte da donne e 233 mila le occupate in agricoltura».

Un altro obiettivo fondamentale è quello di facilitare l'accesso al capitale fondiario, ancora oggi una tra le maggiori difficoltà per fare impresa in agricoltura.

«In questi giorni - precisa Zaganelli - è stata avviata la quinta edizione della *Banca nazionale delle Terre Agricole* con 827 aziende in vendita, per un totale di 20.000 ettari. Nelle precedenti edizioni sono stati rimessi nel circuito produttivo del Paese oltre 13.000 ettari, e le risorse finanziarie rinvenienti dalle vendite sono state destinate a nuovi interventi in favore dell'imprenditoria giovanile. Partecipare è sempli-

ce; chiunque voglia investire il proprio futuro in agricoltura può visitare la nostra banca dati, che rende accessibili tutte le informazioni sulle caratteristiche naturali, strutturali e infrastrutturali relative ai terreni offerti e, compilando la manifestazione di interesse, può partecipare alla procedura di vendita». Ulteriori informazioni sono reperibili ai link www.ismea.it e *Banca delle Terre Agricole-ISMEA*.

Per sostenere i grandi progetti di sviluppo produttivo e commerciale delle società di capitali dell'agroalimentare

italiano, Ismea mette a disposizione non solo finanziamenti agevolati ma anche strumenti di *equity* (*IsmeaInveste*), per migliorare la capitalizzazione delle imprese e partecipare al loro fianco come partner istituzionale.

«Facilitiamo - inoltre - l'accesso al credito con il nostro fondo di garanzia diretta che opera gratuitamente, non solo per le esposizioni connesse alla crisi di liquidità indotta dall'emergenza Covid-19, ma anche per quelle ordinarie, nei limiti degli aiuti *de minimis*. Un altro asset sul quale puntiamo è la conoscenza; rileviamo oltre 5 milioni

di dati all'anno e curiamo *report* e analisi settoriali e di scenario sulle principali filiere per il supporto strategico alle decisioni delle imprese e degli *stakeholder*, con l'obiettivo di accrescere la trasparenza dei mercati agricoli e agroalimentari e favorire un'equa ripartizione del valore lungo la filiera».



**Con la misura
Più Impresa
l'Istituto
aiuta i giovani
Avviata la quinta
edizione della
Banca nazionale
delle Terre Agricole**

Cattaneo Riccardo & C. S.n.C.

**Commercio
rottame
ferroso
e metalli**



**Servizio cassoni scarrabili,
smaltimento imballaggi misti
(plastiche, carta, ecc.), gomme,
legna, demolizioni industriali**

**Credera Rubbiano (CR)
Via Mattei, 5
Tel. e fax 0373 615096
eredicattaneo@virgilio.it
www.eredicattaneo.it**

di Serena Ruggeri (vice presidente vicario dell'Associazione Industriali della provincia di Cremona)

Tante nuvole all'orizzonte e l'economia sta rallentando

ASSOCIAZIONE INDUSTRIALI

Ruggeri preoccupata: «La flessione era cominciata con il caro energia E ora la guerra peggiora le cose»

Le ripercussioni della guerra in Ucraina ci preoccupano alla luce del fatto che rischiano di abbattersi su un'economia che - dopo il fortissimo rimbalzo del 2021, appena aggiustato al rialzo dall'Istat - sta rallentando. Le stime ci dicono, secondo una recente indagine del Centro Studi Confindustria, che la produzione industriale italiana è in diminuzione (-0,3% dopo la flessione più marcata di gennaio che registra uno -0,8%). Una stima che ingloba solo in minima parte gli effetti dello scontro tra Russia e Ucraina, che sta accrescendo le difficoltà di approvvigionamento delle imprese e spingendo ancora più in alto i prezzi di materie prime ed energia. Già prima dello scoppio del conflitto le indagini sulla fiducia delle imprese parlavano di un rallentamento trainato prevalentemente da attese pessimistiche sulle prospettive economiche. Gli effetti della crisi senza dubbio contribuiranno a generare ulteriori squilibri nell'attività industriale dei prossimi mesi peggiorando la scarsità di alcune commodity, rendendo più duraturi gli aumenti dei loro prezzi, oltre ad accrescere l'incertezza rischiando di compromettere così l'evoluzione del Pil nel 2022. Già il caro energia aveva causato un forte rallentamento produttivo dell'industria, nonostante il sostegno del governo. E se a questo si uniscono le aspettative di crescita dei prezzi, il quadro si fa più fosco. I dati ci dicono che una guerra duratura potrebbe costare 0,7 punti di Pil all'Italia quest'anno, con una crescita che si fermerebbe al 3,4%, e l'effetto si sentirebbe con altri 0,9 punti percentuali nel 2023, fermandosi all'1,9%. L'inflazione salirebbe, rispettivamente, di 1,2 punti percentuali aggiuntivo nel 2022, fino al 6,2%, e di 3,5 punti percentuali in più l'anno prossimo, fino al 7%. Sicuramente, il post pandemia, l'aumento dei prezzi dell'energia e delle materie prime con la crisi fra Russia e Ucraina hanno fatto valutare all'intera Unione Europea la



Serena Ruggeri,
vice presidente vicario
dell'Associazione Industriali

necessità di raggiungere quanto prima una diversificazione delle fonti di approvvigionamento, perchè non possiamo essere troppo legati a un solo Paese che può chiudere i rubinetti in qualsiasi momento. D'altro canto, non è solo l'Italia a essere in difficoltà perchè anche la Germania dipende molto dal gas russo. Dopo la guerra in Crimea, l'Europa aveva dato una raccomandazione molto forte: diminuire le importazioni di gas russo. Noi, purtroppo, l'abbiamo raddoppiato. Certamente ci troviamo a dover affrontare questo problema che si aggiunge ai problemi legati a due anni di pandemia, due anni difficilissimi in cui abbiamo dovuto fare l'impossibile per tenere in piedi le nostre aziende e cercare di dare da mangiare alle famiglie di tutti coloro che lavorano con noi. Una priorità, questa, per noi imprenditori perchè il lavoro dei nostri dipendenti e delle loro famiglie è sacrosanto. Per questo abbiamo tentato in tutti i modi, in questi due anni e adesso ancora di più, di fare l'impossibile per sostenere le imprese e chi ci lavora. Sembrava che fossimo finalmente usciti dalla pandemia ed eravamo contenti perchè il 2021, per la maggior parte delle imprese è stato un anno molto



positivo anche se da settembre in poi si è vista una contrazione dovuta all'aumento del costo dell'energia. Nulla lasciava pensare che avremmo dovuto affrontare ulteriori problemi e, anzi, si pensava di poter consolidare la ripresa che c'era stata. Il Governo e l'Unione Europea devono spingere ancora di più sull'acceleratore: devono darci tutti gli strumenti per poter superare anche questo ulteriore momento di enorme difficoltà per tutti. Se vogliamo restringere il campo all'ambito economico ed a quello dell'energia, sicuramente una possibile risposta può essere l'aumento della produzione nazionale: sfruttando i giacimenti già esistenti, si potrebbe passare da una produzione attuale di 3,5 miliardi di metri cubi l'anno fino a 6-7 miliardi. E questo aiuterebbe l'Italia a raggiungere una soglia pari al 15 per cento dei consumi nazionali. Sarebbe già un

**«Governo e UE
devono accelerare
e darci gli strumenti
per superare
questa lunga fase
È fondamentale
aumentare
la produzione
nazionale di energia»**

qualcosa in più rispetto alla situazione attuale e sembra che il Governo ci stia ascoltando. Nel frattempo ha deciso di prorogare gli aiuti anche per il trimestre successivo. Il caro benzina sta impattando negativamente su tutti noi: e nei giorni scorsi il ministro Cingolani ha sottolineato quanto l'aumento dei carburanti sia ingiustificato. Ci auguriamo che possano davvero essere prese le misure proclamate, ossia il taglio delle accise e delle tasse sui carburanti, così da ridurre l'impatto sui prezzi e rientrare

in un prezzo ragionevole o migliore rispetto al periodo pre-pandemia. L'augurio è che il Governo prosegua sulla strada degli aiuti ad imprese e famiglie, non per avere dei ristori pubblici, ma perché questo porti a mettere in atto strategie di medio e lungo periodo, così da farci ripartire per affrontare le nuove sfide che ci attendono.

L'aumento del costo dell'energia spegne l'Italia.



«Ostacoli da affrontare ma la ripresa è iniziata»

LIBERA ARTIGIANI CREMA

Il presidente Bressanelli propone la riduzione immediata delle accise che gravano sui carburanti

Quali sono le paure principali degli artigiani? Quali sono le preoccupazioni legate a questa fase delicata in cui la ripresa tanto attesa viene frenata dalla crisi internazionale e dall'ennesima fiammata dei prezzi? L'abbiamo chiesto proprio a loro, agli artigiani che tutti i giorni si misurano con le difficoltà del mercato.

«Un paio di anni fa, il mio fornitore di energia mi ha proposto di bloccare il prezzo e, di conseguenza, finora sono stato al riparo da aumenti», spiega **Stefano Pasquini**, meccanico e venditore di biciclette di Bagnolo Cremasco. «Quello che temo di più sono le difficoltà nell'approvvigionamento di materie prime. Del resto, nella situazione attuale è impensabile predisporre in anticipo un magazzino, perché comporterebbe una spesa insostenibile, tanto più che oggi il rapporto con le banche non è semplice. Riguardo a quest'ultimo aspetto, al momento mi ritengo comunque soddisfatto, anche grazie ad Artfidi, il confidi della Libera Artigiani, che ci sta dando una mano notevole».

Il rimpianto di **Andrea Goldaniga** è quello di non avere il tetto del capannone della sua azienda tessile di Ripalta Cremasca in posizione favorevole per poter installare un impianto fotovoltaico. «D'altra parte, non posso certo tenere spento il gas nell'orario di lavoro, perché vorrebbe dire far restare al freddo le mie dipendenti». La sua preoccupazione è rivolta fondamentalmente al caro energia, che interessa da vicino un'altra sua attività nel settore della ristorazione. «Si parla di aiuti a fondo perduto, ma stiamo ancora aspettando».

«Il mio vantaggio, dal punto di vista energetico, sta nel fatto che cinque anni fa ho installato il fotovoltaico sul

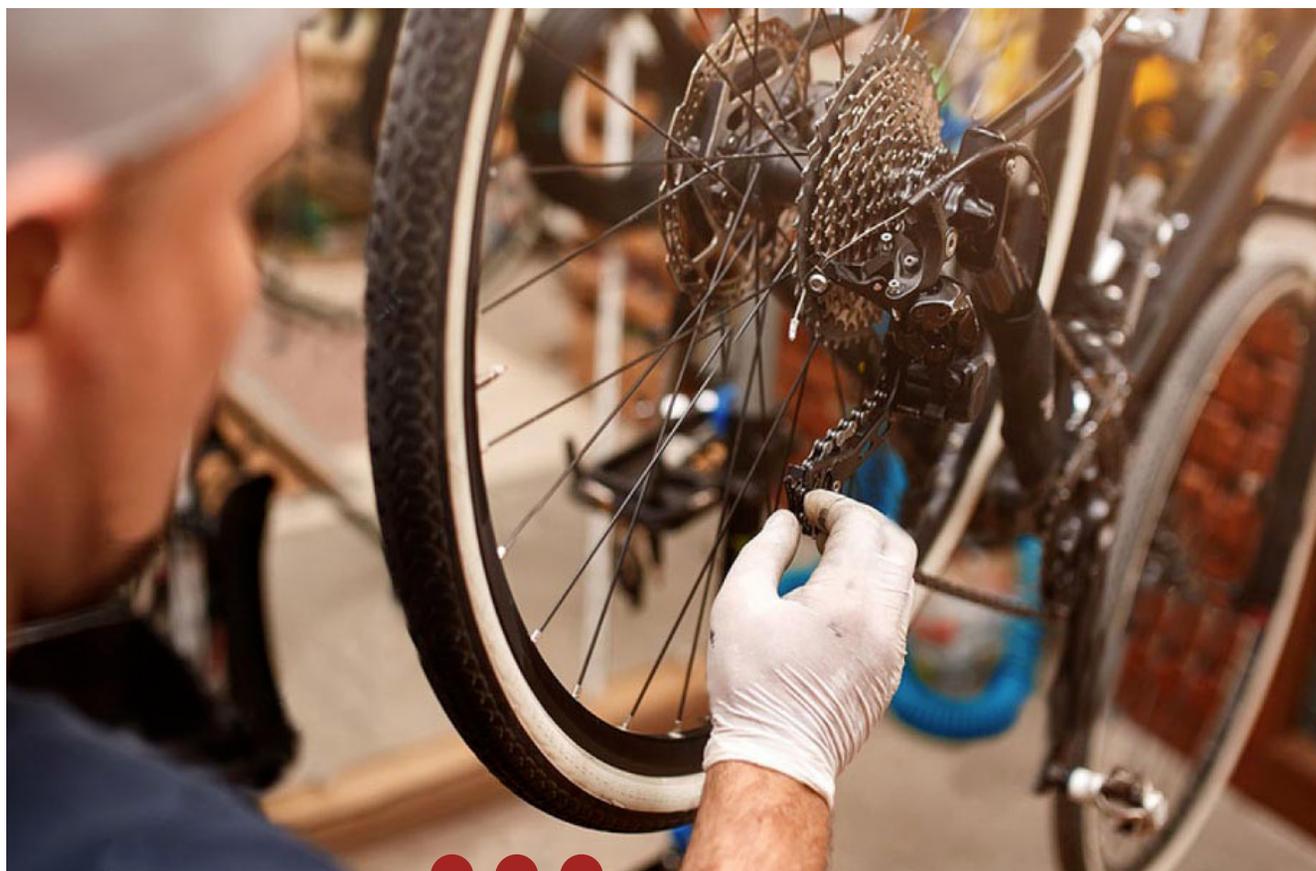


Marco Bressanelli, presidente della Libera Artigiani

tetto dell'azienda e dunque ora spendo meno», intervienne **Angelo Valota**, falegname di Pandino. «Si fa un po' fatica a reperire determinati tipi di legname: tutto materiale che arriva dall'estero. Tuttavia, basta fare qualche telefonata in più e si riesce a trovare quanto serve». Quanto al rapporto con le banche per l'accesso al credito, Valota riferisce di non essere soddisfatto: «Dopo quarant'anni sto decidendo di cambiare banca, perché non c'è più l'immediatezza di prima nei rapporti interpersonali».

«Ora come ora, nel settore metalmeccanico siamo pieni di lavoro», commenta **Giuseppe Capellini**, che ha un'azienda di carpenteria a Montodine, «ma questa bufera sul caro energetico e sulle materie prime rischia di rimettere in discussione la ripresa». La preoccupazione maggiore di Capellini riguarda le materie prime. «Nel nostro piccolo non abbiamo ancora avuto grossi problemi ma, vista la situazione attuale, inquieta un po' la dipendenza dell'Italia dall'estero per le fonti energetiche».

«Ridurre la produzione sarebbe devastante», avverte



Ivan Maggi, titolare di un'autofficina a Offanengo. «Vorrebbe dire farsi male due volte. Quanto alle materie prime, nel nostro caso è dal periodo immediatamente successivo al *lockdown* che facciamo fatica a reperire materiali come ricambi e lubrificanti e, d'altra parte, anche la produzione di automobili stenta a tornare a pieno regime».

«Non è possibile ridurre la produzione», concorda **Cristian Tacca**, titolare dell'omonima vetreria a Bagnolo Cremasco. «Ci sono scadenze da rispettare con i clienti e fino a quando c'è materiale bisogna andare avanti col lavoro. A novembre dell'anno scorso abbiamo pianificato le forniture che ci sarebbero servite fino al prossimo mese di aprile, pertanto al momento siamo coperti. Il problema è un altro: il fatto che le fabbriche del vetro stanno pensando di rallentare o addirittura bloccare la loro produzione proprio il mese prossimo». In merito all'accesso al credito e al rapporto con le banche, nel complesso Tacca si dichiara soddisfatto:

Materie prime difficili da reperire e accesso al credito non sempre agevole tra i problemi più seri sul tappeto

to: «C'è stata solo qualche difficoltà riguardo alla pratica di cessione del credito, ma per il resto non posso lamentarmi».

«Mi domando perché, per far fronte a questi rincari, non vengono ridotte le accise, che gravano ancora in modo rilevante sui carburanti», conclude **Marco Bressanelli**, presidente della Libera Artigiani. «Nel complesso sono però ottimista: la

ripresa è iniziata e questi nuovi ostacoli possono essere una spinta a fare ancora meglio. Il materiale necessario si trova, ma bisogna accontentarsi di quello che è disponibile sul mercato. Quanto al rapporto con le banche, mi sarei aspettato un po' più di fiducia nei confronti di aziende che hanno saputo resistere alla crisi; se hanno attraversato questo tsunami economico e sono ancora qui, a maggior ragione è giusto aiutarle. D'altronde, le banche devono fare il loro lavoro, che è quello di investire nei territori e non altrove, perché se cala il tessuto economico locale, anche loro ne risentono».



CREMONA

*Lavorare da soli.
Essere da soli.
La differenza è CNA.*

ENTRA IN FAMIGLIA.
ENTRA IN CNA.

VIA LUCCHINI 105 - 26100 CREMONA
CNACREMONA.IT



Senza agricoltura **non c'è gusto**



Agricoltore

Allevatore
(suini)

Agricoltore

Agricoltore

Allevatore
(bovini da latte)

Agricoltore



**LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI**

www.liberacr.it



Il settore dell'autotrasporto ora rischia la paralisi totale

CNA, GIBELLINI LANCIA L'ALLARME

L' amministratore delegato della Sanremo: «Negli ultimi quattro mesi il gasolio è aumentato del 42%»

Un momento di grande difficoltà per le aziende che nelle ultime settimane sono costrette a fare i conti con il caro gasolio.

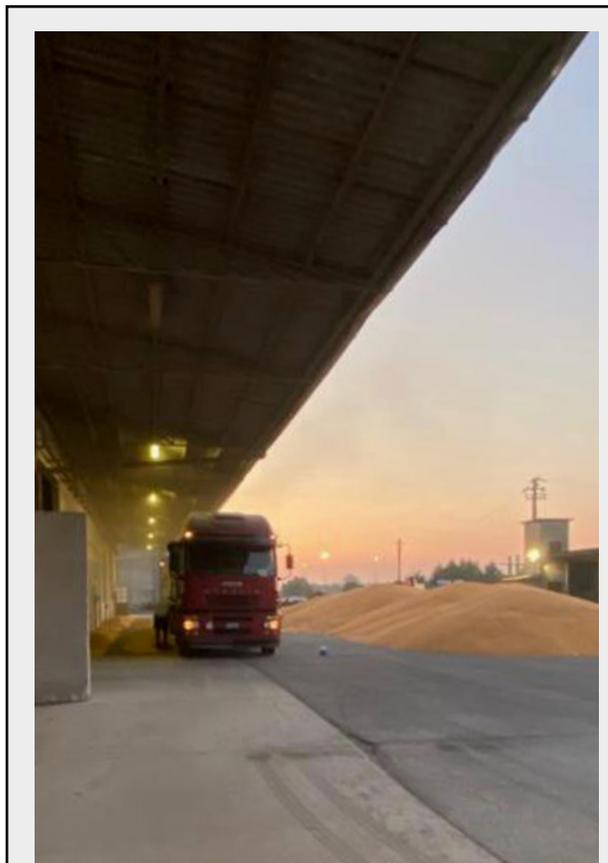
«C'è grande preoccupazione!», conferma **Dario Gibellini**, amministratore delegato della società Sanremo s.r.l. con sede a Vescovato, una realtà operante nel settore dell'autotrasporto dal 1982 che da decenni collabora con i maggiori consorzi, mangimifici e commercianti delle province di Brescia e Cremona. Un'azienda che offre i propri servizi di logistica sull'intero territorio del nord e del centro Italia.

E quindi, come molte altre società del settore dell'autotrasporto, alla luce dell'aumento vertiginoso dei prezzi dei carburanti avvenuto nell'ultimo trimestre e in particolare modo negli ultimi giorni, si trova ad affrontare una situazione difficilmente superabile senza interventi da parte dello Stato.

«Nella nostra società - dichiara Gibellini - il consumo di gasolio si configura come il maggior costo di bilancio; motivo per cui si prospetta difficilmente sostenibile l'attuale aumento dei prezzi dei carburanti che da dicembre 2021 a marzo 2022 hanno subito un incremento del 41,98%. In assenza di immediati e concreti provvedimenti da parte degli enti competenti, l'intero settore dell'autotrasporto sarà costretto a valutare l'immediata chiusura o sospensione della circolazione dei propri automezzi con inevitabili ripercussioni sui lavoratori dipendenti, per i quali, non potendo essere adibiti ad altre mansioni, non si prospetterà altro che il licenziamento».

Risultano dunque vitali immediati interventi.

Gibellini avanza una proposta che ha già inoltrato ai responsabili sindacali impegnati nelle sedi di trattativa.



L'AZIENDA

SANREMO S.R.L.

- La sede è a Vescovato
- Nel settore dell'autotrasporto dal 1982
- Titolare **Dario Gibellini**
- Da decenni collabora con i maggiori consorzi, mangimifici e commercianti delle province di Brescia e Cremona, offrendo i propri servizi di logistica sull'intero territorio del nord e centro Italia.



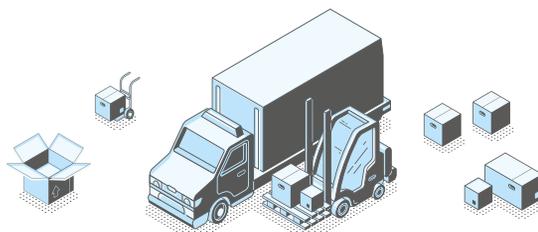
«Avanti così saranno inevitabili ripercussioni sui dipendenti Da rivedere i parametri di calcolo del rimborso delle accise»

Per il titolare della Sanremo S.r.l sicuramente vanno rivisti i parametri di calcolo di rimborso delle accise del gasolio per auto trazione. Infatti esse sono attualmente ferme a 214,18 euro per mille litri di gasolio, ma solo con un aumento di tale beneficio almeno del 50%, già applicandolo retroattivamente al primo trimestre 2022 sarebbe possibile continuare. Inoltre si rende necessario un adeguamento dei prezzi dei servizi offerti dal settore dell'autotrasporto di almeno il 20% a fronte della crescita esponenziale del prezzo dei carburanti.

«Attendiamo fiduciosi – conclude Gibellini – i tavoli di confronto aperti a tutti i livelli istituzionali e sollecitati dalle tante aziende che quotidianamente incontriamo e speriamo che il prima possibile si possa adottare un provvedimento a 360° in grado di dare delle risposte alle aziende sull'aumento della materie prime, dei costi energetici, ma anche sulla forte speculazione in atto sul fronte dei carburanti».

L'AUMENTO DEI COSTI

Dicembre 2021	Proiezione marzo 2022	Maggiorazione necessaria	Percentuale variazione
Prezzo medio al mese €/lt			
1,13	1.86	0,55	41,95%
Litri consumati mensilmente			
46.409,93	46.409,93	-	
Imponibile in euro fatture gasolio			
60.797,01	86.322,47	25.525,46	41,98%
Fatturato in euro			
127.468,35	152.993,81	25.525,46	20,02%





Facciamo squadra:
*dividiamo i compiti,
moltiplichiamo i successi*

#SempreDallaTuaParte



CREMA – via G. Di Vittorio, 36
PANDINO – p.zza V. Emanuele III, 11
RIVOLTA D'ADDA – via D. Alighieri, 4

0373 – 2071
laa@liberartigiani.it
www.liberartigiani.it





di Chiara Ferrari (presidente del Gruppo Giovani Industriali)

Dal PNRR la spinta decisiva per i giovani e la formazione

UNA SFIDA IRRINUNCIABILE

Ferrari: «La strada è segnata. Il mercato del lavoro ha bisogno di profili con competenze specifiche»

Le notizie drammatiche degli ultimi giorni dimostrano come la guerra stia accelerando un processo già in atto: la frenata della ripresa economica, cominciata a settembre per mancanza di una strategia energetica con riforme ferme da trent'anni. La speranza è quella di poter intravedere una luce in fondo al tunnel.

I dati ci dicono che la spinta del PNRR in materia di Giovani e Formazione sta dimostrando la propria forza e nei prossimi cinque anni l'occupazione potrebbe crescere tra 1,3 e 1,7 milioni di unità, a seconda dello scenario economico. Si tratta di un incremento medio annuo, tra il 2022 e il 2026, stimato tra 260 mila e 360 mila posizioni. A questi ritmi l'Italia potrebbe ritornare ai livelli occupazionali pre-Covid del 2019 entro il 2023. Per non opporre resistenze a questo progetto occorrono però interventi radicali in primis in materia energetica. Per le fabbriche energivore è davvero una crisi senza precedenti. Non siamo ancora usciti dalla crisi indotta dalla pandemia e con l'aggiunta oggi di un tassello gravissimo - a livello umano e sociale ma anche a livello economico - come la guerra non è sempre facile trovare conforto. Il PNRR è sicuramente uno degli strumenti che può farci superare la crisi. Basti pensare che la punta più avanzata di manifattura e servizi tipici del *Made in Italy* prevede che nei prossimi cinque anni le imprese dovranno assumere in Italia 364mila talenti sempre più necessari per spingere la ripresa, la stragrande maggioranza dei quali in possesso di competenze tecnico-professionali. L'*automotive* avrà bisogno nel quinquennio di 108mila ingressi, di cui quasi 30mila per rispondere alle sfide della ripresa. Nel settore alimentare la richiesta è di 62mila profili, che spaziano



Chiara Ferrari,
presidente
del Gruppo
Giovani Industriali

dai tecnici specializzati nelle lavorazioni alimentari agli specialisti di marketing, vendite e distribuzioni. Mentre per rispondere agli obiettivi di sostenibilità ambientale saranno necessari esperti in ricerca e sviluppo dei materiali in ottica *green*. Si tratterà sostanzialmente di selezionare profili con competenze tecniche, artigianali e manifatturiere, caratteristiche del nostro *Made in Italy*. E il nostro compito è quello di non bloccare questo processo. Non possiamo permettercelo. Di qui anche la necessità di spingere sempre più giovani verso questi mestieri e dall'altro di migliorare il sistema formativo per adeguare l'istruzione tecnica e professionale alle esigenze delle imprese.

Su questo anche il nostro Gruppo Giovani Industriali si muove in ottica di orientamento con le sue iniziative nelle scuole, a tutti i livelli. E i dati nazionali del Ministero dell'Istruzione ci dicono che stiamo andando nella direzione corretta: con l'effetto PNRR sulle iscrizioni al prossimo anno scolastico gli istituti tecnici, per loro natura più collegati alla tecnologia e all'innovazione



«La riforma degli istituti tecnici e professionali, insieme a quella degli ITS, è uno degli elementi qualificanti»

ne, salgono al 30,7%, 0,4% in più rispetto al 2021/2022. Recuperano terreno anche i professionali: qui si passa dall'11,9% di preferenze nel 2021/22 al 12,7% del 2022/23 (+0,8 punti). Lieve calo invece per i licei che continuano però a intercettare le preferenze di oltre un 13enne su due: dal 57,8% dell'anno scorso passano al 56,6. Sicuramente su queste performance hanno inciso anche le iniziative messe in campo da Governo e imprese per far conoscere, di più e meglio, a famiglie e ragazzi la qualità dell'istruzione tecnico-professionale, troppo spesso superficialmente etichettata di serie B. La riforma degli istituti tecnici e professionali, insieme a quella degli ITS cui si lega, è senza dubbio uno degli elementi qualificanti del PNRR. Consolidare le scuole professionali e tecniche vuol dire non solo operare per dare una sempre più ampia gamma di possibilità di scelta alle nostre studentesse e ai nostri studenti, ma anche investire per ridurre i rischi di dispersione scolastica e sostenere i nostri ragazzi in un contesto di grandi cambiamenti e trasformazioni tecnologiche.

Le tante, e diverse, iniziative di orientamento messe in campo per far vedere a famiglie e studenti quanta industria c'è nel Paese stanno iniziando a fare breccia. Il legame scuola-impresa è fondamentale, come anche puntare su didattica innovativa e laboratori 4.0: le scuole professionali non sono un ripiego, ma un investimento sul futuro dei giovani. Questi numeri incoraggiano a fare bene dal punto di vista delle riforme: ricordo che dopo la riforma degli ITS, ci sono quella dell'orientamento e dell'istruzione tecnica sui cui bisognerà avere quella visione di lungo periodo. Sul territorio della provincia di Cremona ci poniamo l'importante obiettivo di tre ITS entro il 2024: una progettualità trattata dal Presidente della Fondazione ITS, Corrado La Forgia, anche durante l'ultimo *Tavolo della competitività* e che

fa riferimento a quanto esplicitato anche nel *Masterplan 3C* alla voce *Le professioni del futuro*.

Cremona deve scegliere di investire nella formazione e tutti gli interlocutori devono crederci e spingere sull'acceleratore affinché anche gli studenti ne comprendano il reale valore. Tra l'altro, un punto a nostro sfavore è dato dall'inverno demografico che l'Italia sta vivendo, con un livello di invecchiamento della popolazione record nel panorama internazionale: nel 2020 l'età media era di 46 anni, l'anno precedente di 45,7.

Una tendenza che va avanti da tempo, aggravata dalle circostanze, e che peggiora di pari passo con un andamento costante di bassa natalità. Più anziani e meno nascite: due fattori di squilibrio strutturali, che minano una delle condizioni principali per lo sviluppo economico e la sostenibilità dei nostri sistemi di *welfare*. E la strada per affrontare il problema è principalmente una: restituire ai giovani e alle donne un ruolo centrale per la crescita del Paese, favorendo il loro ingresso nel mondo del lavoro. Per troppo tempo il mondo della formazione e quello del lavoro non si sono parlati perché se da una parte è vero che abbiamo un 30% di disoccupazione giovanile, dall'altra esiste un mancato incontro tra domanda e offerta di lavoro per una carenza di competenze. Manca personale qualificato: 6 imprese su 10 cercano persone qualificate e il 30% di queste non riesce a trovarlo. Serve quindi una buona scuola per una buona occupabilità e le donne in questo devono avere un ruolo centrale (solo il 3% ha ruoli apicali).

Il PNRR è una grande opportunità da sfruttare.

Batte forte il cuore artigiano ma l'impronta è industriale

FALEGNAMI SNC

L'azienda di Pandino è specializzata in arredamenti su misura ed è gestita da Francesca e Luca Valota

L Falegnami Snc di Pandino è una falegnameria dal cuore artigiano e dall'impronta industriale. L'azienda è nata nel 1979, a Spino d'Adda, ma dopo pochi anni trasferisce la sua sede a Pandino, in via Guido Rossa 24, dove si trova tuttora. Il suo fondatore, **Angelo Valota**, che oggi ha lasciato la gestione dell'azienda ai figli **Luca e Francesca**, ha sempre creduto che investire nei macchinari fosse la scelta più lungimirante da farsi e così ha sempre proceduto, già a partire dalla fine degli anni Ottanta del secolo scorso.

Da sempre ditta specializzata in arredamenti su misura, nel corso dei decenni l'azienda I Falegnami ha conosciuto un'evoluzione notevole: avviata l'attività con un capannone e appena quattro dipendenti, oggi può contare su una forza lavoro di venti persone e una sede di circa 3mila metri quadrati. Lo storico bacino della ditta I Falegnami è da sempre il territorio di Milano, ma negli anni l'azienda di Pandino ha saputo conquistarsi una fetta di mercato che si estende in diversi angoli del mondo: dalla Francia e l'Inghilterra fino al Medio Oriente, la Cina e gli Stati Uniti.

«Oggi siamo principalmente produttori», spiega Luca Valota, che si occupa del reparto tecnico-commerciale dell'azienda, mentre la sorella Francesca gestisce la parte amministrativa e contabile. «I nostri clienti si possono dividere in due categorie: studi di architettura o altre aziende, che si appoggiano a noi per le forniture, oppure privati. Una volta ricevuti i progetti o le richieste, procediamo alla realizzazione dei lavori, gestendo l'intero processo produttivo dall'inizio alla fine. Non ci avvaliamo di alcun aiuto esterno, ma svolgiamo direttamente tutte le fasi della lavorazione, compresa la verniciatura, la consegna e il montaggio. Questo è possibile grazie alla nostra squadra di ragazzi, tutti specializzati e costantemente aggiornati rispetto alle novità del nostro settore».



Francesca Valota si occupa della parte amministrativa mentre il fratello **Luca Valota** si occupa del reparto tecnico-commerciale dell'azienda I Falegnami Snc di Pandino

Oltre alla tecnologia utilizzata, è proprio il team dell'azienda a essere considerato da Valota un fiore all'occhiello della propria impresa.

«Le persone che lavorano con noi sono quasi parte della nostra famiglia: sono tutti ragazzi cresciuti con noi, chi assunto da mio padre, chi entrato in azienda con me. Sono loro il nostro grande valore aggiunto, sia per la capacità sia dal punto di vista umano.»

Il lavoro della ditta dei fratelli Valota non comporta più un'attività esclusivamente manuale, ma si è arricchito dell'impiego di macchinari sempre più sofisticati.

«L'ultimo nostro acquisto, che risale a due anni fa, mentre eravamo in pieno lockdown, è una macchina a controllo numerico a quinto asse: una macchina che consente di lavorare su un piano tridimensionale. A proposito di lockdown e pandemia, il nostro settore è stato un po' meno penalizzato, rispetto a molti altri. Certo - sottolinea Valota - quello è stato un periodo anomalo, caratterizzato da una mole di



lavoro da eseguire in tempi dilatati. Molti sono stati i disagi dovuti al rallentamento imposto dalla situazione, ma devo dire che siamo riusciti a gestire la difficoltà e a portare a termine il carico che si era accumulato. Gli stessi nostri clienti hanno dimostrato di comprendere la situazione e non si sono verificati contraccolpi significativi. Adesso la produzione è ripresa a pieno ritmo. L'anno scorso, in particolare, si è rivelato molto positivo, con un buon aumento di fatturato, e il 2022 sembra seguire lo stesso andamento».

Il problema più grosso da gestire è legato al rincaro dei materiali utilizzati dall'azienda. L'azienda impiega soprattutto legno, ma anche ferro, vetro, vernici ecc. e tutti stanno co-

**I macchinari
all'avanguardia
e la valorizzazione
del personale
sono i punti di forza
di una realtà
di eccellenza
internazionale**

noscendo un incremento.

«Se prima era possibile fare un preventivo mensile, ora non è pensabile andare oltre la settimana, per cui il cliente ha sempre meno tempo per riflettere e confermare».

Per l'immediato futuro, la ditta pandinese ha in programma due iniziative: rinnovare il suo showroom, che verrà trasferito in uno spazio nuovo di fronte alla sede dell'azienda, e il rinnovamento completo del suo sito web - www.ifaiegnami.net - e delle proprie pagine social. «Allo stesso tempo, abbiamo ridisegnato il logo

dell'azienda, che finora era rimasto ancora quello del 1979», conclude Valota. «Non appena sarà pronto il nuovo sito, lo presenteremo ufficialmente».

L'atelier Barbara Montagnoli alla Milano Fashion Week con WeLoveModainItaly

Lil 22 febbraio scorso è stata una giornata importante per la moda italiana, per Milano che è una delle più importanti capitali dei settori fashion e design. Un vero e concreto segnale di partenza con centinaia di sfilate ed eventi correlati per la *Milano Fashion Week*. Una partenza rattristata subito dalle vicende belliche, che ha però voluto riportare fiducia nelle imprese italiane che tanto hanno da esprimere in questo campo.

L'Atelier Barbara Montagnoli di Crema ha una lunghissima tradizione nel settore, in particolare nell'alta sartoria su misura donna, che raggiunge la sua massima espressione negli abiti da sposa, da cerimonia e da sera. Negli ultimi anni il marchio ha preparato una serie di collezioni *pret-à-porter* presentate alla *Torino Fashion week* che presto verranno lanciate e commercializzate sul mercato *far east*. Dopo due anni difficilissimi per questo settore, con l'iniziativa di *We-lovemodainitaly* è arrivata l'occasione di presentarsi ai *buyer* in un contesto prestigioso e carico di energia.

«WeLoveModainItaly è stato l'appuntamento che CNA Federmoda ha programmato durante la settimana della moda milanese e a cui ha partecipato l'Atelier di Barbara Montagnoli di Crema.

A Milano, nella sede del Centro Internazionale Brera, venerdì 25 febbraio, una selezione di imprese italiane del settore moda produttrici di capi d'abbigliamento, occhiali e gioielli, è stata presentata alla stampa e agli operatori commerciali.

«WeLoveModainItaly è un format che CNA Federmoda ha progettato nel 2012, sotto la direzione artistica di Roberto Corbelli, per la promozione delle imprese artigiane e delle PMI - dichiara **Alessandra Ginelli**, socia di **Barbara Montagnoli** e Presidente di *Moda su Misura* CNA Lombardia - un format che debuttò a Tokyo per essere poi replicato in altre sedi internazionali tra le quali Ulaanbaatar, Dubai e Toronto e in Italia in occasione di incontri con *buyer* internazionali. Con WeLoveModainItaly CNA crea opportunità di visibilità

L'EVENTO DI CNA FEDERMODA

*La Casa di moda cremasca
ha una lunga tradizione nell'alta
sartoria su misura per la donna*





Alessandra Ginelli,
presidente di Moda su Misura
CNA Lombardia e la stilista
Barbara Montagnoli



● ● ●

**Una opportunità
di grande visibilità
per le piccole
imprese del settore
spesso citate come
la spina dorsale
del Made in Italy**



per le piccole imprese del settore moda. Per quelle imprese che spesso vengono citate come spina dorsale del made in Italy che CNA, con queste azioni concrete, intende valorizzare al massimo. Siamo fiere come Atelier Barbara Montagnoli di aver partecipato a questo evento».

Oltre ad Atelier Barbara Montagnoli erano presenti: Casheart, Fabbricatorino occhiali made in Italy, Gaia Caramazza Gioielli, Giovanni Cavagna, JaJo made in Italy, Landi, Maglificio Benacci e Nicoletta Fasani. Sono questi i marchi che, sotto la regia di **Antonio Falanga** e **Grazia Marino** di Spazio

Margutta, si sono presentati agli invitati di CNA Federmoda. «Le imprese della moda hanno pagato pesantemente gli effetti della pandemia – conclude Ginelli – Auspicando che anche per il nostro settore si provveda con interventi utili alla ripartenza, come Associazione continuiamo a predisporre progettualità utili a promuovere le piccole imprese verso i mercati e per questo abbiamo definito un importante programma di iniziative lungo tutto il 2022 a supporto dell'intera filiera moda».

di Andrea Gandolfi

«Energia a chilometro zero» La sfida verde di Zaghen

L'AGRICOLTURA SOSTENIBILE

L'azienda di Sergnano ha siglato un accordo con una Energy Service Company della rete europea

L'obiettivo strategico della transizione energetica è centrale nei progetti dell'Azienda agricola guidata da **Ernesto Zaghen** a Sergnano; e proprio in questa direzione si muove l'accordo siglato di recente con una Energy Service Company della rete europea, provider internazionale di servizi nel settore. «In un'ottica di economia circolare e tenendo conto della costante crescita del fabbisogno modiale di alimenti, insieme alla mia famiglia ci siamo posti un nuovo ed ambizioso traguardo», spiega l'imprenditore cremasco.

«Vogliamo arrivare ad essere creditori di carbonio entro il 2030, rendendo concreto il concetto di *energia a km zero* e lavorando quindi a due progetti. Il primo punta ad aumentare la quota di deiezioni animali utilizzate per la produzione di biogas grazie a convenzioni con altri allevamenti del territorio. L'idea è quella di diminuire progressivamente - fino ad azzerarlo - l'apporto di colture dedicate all'interno del digestore, aggiungendo matrici alimentari che oggi vengono smaltite senza essere valorizzate energeticamente. Il secondo progetto prevede invece di utilizzare l'energia elettrica prodotta dall'impianto fotovoltaico di nostra proprietà per scindere l'acqua in idrogeno (da utilizzare come fonte energetica) e ossigeno (da destinare ad impieghi sanitari)».

«Così abbiamo dato vita alla partnership con una ESCo europea, che realizza in tutta Italia progetti di efficienza energetica e impianti di produzione decentralizzata di fonti rinnovabili, con l'obiettivo di aiutare concretamente partner e clienti a realizzare la propria personale transizione energetica».

Grazie ad una pluriennale esperienza nel settore, la Energy Service Company scelta da Zaghen è all'avanguardia nella progettazione, gestione e manutenzione di impianti per la produzione di biogas e biometano avanzato, da utilizzare a



Ernesto Zaghen,
titolare dell'omonima
Azienda agricola a Sergnano

sua volta per la produzione combinata di energia elettrica e termica o per l'autotrazione. Oltre a ciò, realizza progetti su misura di efficienza energetica per aziende e realtà energivore, individuando di volta in volta il mix di soluzioni tecnologiche da mettere a punto per conseguire gli obiettivi di efficienza ed energia pulita del cliente. Grazie al supporto della rete europea, la ESCo certificata UNI CEI 11352 e ISO 9001 interviene nei progetti di efficientamento dei propri clienti, finanziandoli con capitali propri o con modelli di gestione diversificati: in particolare EPC (contratti di rendimento energetico), noleggio operativo o soluzioni turn key (chiavi in mano).

«Forti di questa collaborazione - riprende Zaghen - puntiamo a produrre biometano avanzato; potrà essere distribuito alle aziende del nostro territorio che vogliono utilizzare un vettore energetico sostenibile e a zero emissioni per i pro-



pri processi produttivi. Il processo è scalabile e aperto al coinvolgimento delle imprese interessate ad avere una produzione garantita di energia termica ed elettrica in sito o per l'autotrazione. Tutto questo consentirà di valorizzare ulteriormente le aziende agricole locali, sviluppare nuovi percorsi di economia circolare e rafforzare sinergie con le realtà industriali. Il beneficio atteso è quello di arrivare ad una sempre maggiore indipendenza e sostenibilità energetica del nostro sistema produttivo nell'ambito della transizione energetica italiana. Una transizione energetica alla quale, con questo progetto, intendiamo portare il nostro concreto contributo».

La famiglia Zaghen è arrivata alla quinta generazione di agricoltori, da sempre particolarmente attenti al tema della sostenibilità e all'innovazione tecnologica. L'azienda ha recentemente completato la costruzione di una nuova stalla dotata di tutte le tecnologie più innovative, di un sistema

«Puntiamo a produrre biometano avanzato, un vettore energetico a zero emissioni da utilizzare per processi produttivi più green»

di ventilazione controllato e di spazi adeguati a garantire il massimo di benessere agli animali: per questo ha ottenuto il punteggio top proprio in ordine al benessere animale da parte dell'Istituto Zooprofilattico. Possiede inoltre due impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, un impianto di biogas e uno fotovoltaico, che contribuiscono a diminuire l'impronta di carbonio delle attività e la dipendenza da fonti energetiche di origine fossile. I flussi di biomassa e l'utilizzo agronomico delle deiezioni che provengono dagli allevamenti sono costantemente analizzati - sia in ingresso che prima dello spandimento sui campi - e certificati dagli

enti competenti, consentendo di ottenere la qualifica di *Biogasfatto bene*[®]. Inoltre, l'azienda fa parte di una rete di aziende europee che hanno aderito al progetto di agricoltura blu, e oltre ad utilizzare sempre meno concimi e diserbanti si impegnano a favorire la biodiversità attraverso tecniche agronomiche innovative.

Cinque candidati a confronto Mondo Business fa centro il primo evento è un successo



CREMA VERSO IL VOTO

Sviluppo economico, infrastrutture e urbanistica i principali temi al centro del dibattito organizzato al San Domenico



Lo sviluppo della città e il suo futuro economico sono stati al centro del confronto tra i cinque candidati sindaco di Crema, organizzato da Mondo Business giovedì 10 marzo al teatro San Domenico. Un appuntamento pre serale che ha richiamato almeno 250 presenze, per ascoltare il primo confronto diretto tra i competitor, moderato dal direttore de La Provincia e del magazine **Marco Bencivenga** e dal vice direttore **Paolo Gualandris**.

Sul palco **Simone Beretta**, che guida la lista lista civica Crema... non è uno slogan, **Paolo Losco** candidato sindaco di Sinistra unita, **Fabio Bergamaschi**, che corre per il centrosinistra, **Maurizio Borghetti** (centrodestra) e **Manuel Draghetti** dei Cinque Stelle.

A porre le domande chiave per il futuro economico della città e del suo territorio, il presidente degli Industriali **Stefano Allegri**, quello della Libera agricoltori **Riccardo Crotti** e i vertici delle associazioni artigiane Cna e Libera, **Marcello Parma** e **Marco Bressanelli**.



Bencivenga e Gualandris moderano il dibattito al San Domenico con i candidati Beretta, Bergamaschi, Borghetti, Draghetti e Losco



Hanno sollecitato la politica, chiedendo unità d'intenti per garantire il futuro del territorio cremasco, e provinciale in generale. I presidenti si sono calati nella parte dei giornalisti, tra i temi che più interessano il mondo economico e sono stati posti all'attenzione dei candidati, le infrastrutture, la ferrovia che va potenziata, il raddoppio della Pausse fino al prolungamento della metropolitana milanese e alla tangenzialina.

I cinque in corsa hanno garantito l'impegno per sostenere l'eccellenza dell'agro-zootecnia cremasca e il mondo del-

le imprese. Poi hanno indicato le priorità per la città, con parecchia carne al fuoco: «Mettere Crema al centro del territorio che comprende le province confinanti», ha sottolineato Borghetti; «Più manutenzioni e decoro urbano», ha evidenziato Draghetti; «L'assessorato all'Ambiente diventa unicum con l'urbanistica per mettere fine alla cementificazione», ha spiegato Losco; «Continuare quanto fatto, sfruttando le nuove risorse arrivate per riqualificare l'ex università», ha chiarito Bergamaschi; «Rivisitare in toto la spesa sociale del Comune», ha sostenuto Beretta.



LUCIANO PIZZETTI

Politico vecchio stampo, a differenza di tanti colleghi parlamentari non vive sui social, si tiene lontano dalle passerelle, ma porta a casa risultati concreti a favore del territorio che rappresenta. Infrastrutture e sanità i suoi campi d'azione preferiti. Scomodo, a volte. Ma prezioso



I CANDIDATI SINDACO

Mondo Business organizza il primo confronto elettorale fra i cinque candidati sindaco di Crema. Un grazie a Beretta, Bergamaschi, Borghetti, Draghetti e Losco che hanno scelto MB come primo palcoscenico per confrontarsi nonostante qualcuno, una volta resa nota la data dell'evento, abbia tentato di fare lo sgambetto



DANILO TONINELLI

Reduce dall'ennesima gaffe («L'Ucraina fa parte dell'Unione Europea») in un'intervista a Mondo Padano il senatore a 5 stelle ha aggiunto una perla alla collezione: «Molto meglio un ministro incapace per un anno, ma che ha coraggio e fa le cose, piuttosto di uno bravo sulla carta che però, nei fatti, non modifica una virgola. È proprio un mito da sfatare quello della competenza». Di sicuro... della sua

mondo... business

Iscrizione al Tribunale di Crema
n. 109Tu del 27.04.1999

Supplemento al numero odierno
del quotidiano La Provincia
di Cremona e Crema
di sabato 19 marzo 2022

Chiuso in redazione:
mercoledì 16 marzo 2022

Direttore
Marco Bencivenga

Caporedattore
Luca Puerari

Hanno collaborato
Nicola Arrigoni, Gianluigi Cavallo,
Chiara Ferrari, Andrea Gandolfi,
Lucilla Granata, Serena Ruggeri,
Stefano Sagrestano e Bibiana Sudati

Progetto grafico
Angelo Ghidelli

Editore
S.I.T. Srl

Pubblicità
PubliA Div. Comm. S.E.C. Spa

Stampa
Csq Erbusco (BS)



Associazione Industriali
Cremona



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
CNA Cremona



libera
associazione
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI

Restando uniti anche nei momenti più difficili, possiamo far crescere il nostro futuro



MULLENLOWE

Superare i periodi di crisi significa crescere, ancora più forti. Questo ci hanno insegnato i nostri 100 anni di storia: l'unione della nostra professionalità con la vostra passione può vincere ogni sfida, anche quelle più difficili.

Perché solo stando uniti il futuro che desideriamo sarà ancora nostro.

Business
Solutions



Gamma Classe C: Benzina e Diesel Mild hybrid WLTP Ciclo misto: Emissioni CO₂ (g/km) da 134 a 163. Consumo (l/100 km) da 4,7 a 7,2. Plug-in hybrid WLTP Ciclo misto: Emissioni CO₂ (g/km) da 153 a 176. Consumo (l/100 km) da 6,8 a 7,8.

PENSATA PER NON DARTI PENSIERI.

Nuova Classe C. Oggi con **ServiceCare incluso**.

Nuova Classe C

Una rivoluzione di sportività e tecnologia, sempre nelle migliori condizioni.

Scegli Nuova Classe C con pacchetto

ServiceCare incluso, la **manutenzione programmata** di Mercedes-Benz

per vivere la tua auto in tutta serenità.

Business Solutions. Soluzioni personalizzate per le aziende.

Classe C SW 220 d Mild hybrid PREMIUM

Da **450 € al mese*** IVA esclusa

solo con **Mercedes-Benz Financial**

- 35 canoni
- Anticipo 10.151 € IVA esclusa
- TAN 2,90%
- TAEG 3,50%
- TAE 2,94%

E dopo 3 anni sei libero di restituirla



Crema Diesel S.p.A.

Concessionaria Ufficiale di Vendita Mercedes-Benz

Bagnolo Cremasco (CR), Via Leonardo Da Vinci 53/55, tel. 0373.237111

Cremona, Via del Brolo 1, tel. 0372.443611

Pieve Fissiraga (LO), Via Leonardo da Vinci 17/19, tel. 0371.232411

www.cremadiesel.it

*Esempio di leasing myBusinessPass per Classe C SW 220 d Mild hybrid PREMIUM, 35 canoni da 450 €, incluso servizio di manutenzione ServiceCare (3 Tagliandi). Riscatto finale 21.557 € e chilometraggio totale 60.000 km, durata 36 mesi. Prezzo chiavi in mano 43.962 € (Messa su strada, supporti Dealer e Mercedes inclusi, IPT e IVA esclusa). Spese istruttoria 300 €, imposta di bollo 16 € e spese d'incasso SEPA 3,50 €. Valori IVA esclusa. Salvo approvazione Mercedes-Benz Financial Services Italia S.p.A. L'offerta è valida su tutta la gamma Classe C (206) ad esclusione di AMG, ed è cumulabile con altre iniziative in corso, escluse quelle riservate alle categorie speciali e Società di Noleggio, contratti fino al 31.03.2022 e immatricolazioni fino al 30.06.2022. Fogli informativi disponibili in Concessionaria e sul sito internet della Società. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.