



L'ARBITRO BANCARIO FINANZIARIO (ABF). FUNZIONE E PROCEDURE PER FARE RICORSO



**ARTIGIANATO
E PMI**

LE ISTANZE DI GAS INTENSIVE
E LE PROSPETTIVE PER
LA MANIFATTURA ITALIANA



COMMERCIO

FRINGE BENEFIT: UN
TRUCCO PER GARANTIRE
IL WELFARE AZIENDALE



COMMERCIO

IL PICCOLO COMMERCIO
SOFFOCA: I NUMERI CHE
L'ITALIA NON VUOLE VEDERE







ARTIGIANATO & IMPRESA

Periodico mensile
a carattere socio-politico,
sindacale e culturale

Anno XII

n. 3 - Marzo 2025

CONTATTI:

-  CILA Nazionale
-  Artigianato&Impresa
-  @CILA_Nazionale
-  Cila Nazionale

www.cilanazionale.org
www.alaroma.it
www.consorziofase.com
www.ispanazionale.org
www.uils.it

consulenza@cilanazionale.org
comunicazione@cilanazionale.org



Artigianato & Impresa

EDITORE

Federazione Regionale dell'Artigianato del Lazio

DIRETTORE RESPONSABILE

Massimo Filippo Marciano

PROPRIETARIO

Antonino Gasparo

COORDINATORE DI REDAZIONE

Lorenzo Cuzzani

REDAZIONE

Sara Borraccino

Vittoria Caroli

Alice Ceccarelli

Alessio Celletti

Lorenzo Cuzzani

Valentin Iancu

Martina Lattanzio

Aurora Montioni

Flavia Murabito

Riccardo Valori

GRAFICA & IMPAGINAZIONE

Lucilla Rosati

STAMPA

Stampato in proprio in
Via Sant'Agata dei Goti, 4 - 00184 - Roma

DIREZIONE E REDAZIONE

Via Baccina, 59 - 00184 Roma
tel.: 06 699 233 30 - fax: 06 679 7661

Registrazione Tribunale di Roma N° 298
del 12/12/2013

*Gli articoli e le note firmati (da collaboratori esterni
i ovvero ottenuti previa autorizzazione) esprimono
soltanto l'opinione dell'autore e non impegnano la C.I.L.A.
e/o la redazione del periodico. L'editore declina ogni
responsabilità per possibili errori od omissioni, nonché
per eventuali danni derivanti dall'uso dell'informazione
e dei messaggi pubblicitari contenuti nella rivista.*

INDICE

• Artigianato & Impresa | Anno XII | n. 3 | Marzo 2024 •



EDITORIALE

L'ARBITRO BANCARIO FINANZIARIO (ABF). FUNZIONE E PROCEDURE PER FARE RICORSO

.....4

ARTIGIANATO E PMI

LE ISTANZE DI GAS INTENSIVE E LE PROSPETTIVE PER LA MANIFATTURA ITALIANA PRIMA PARTE

.....6

LE ISTANZE DI GAS INTENSIVE E LE PROSPETTIVE PER LA MANIFATTURA ITALIANA SECONDA PARTE

.....8

LO SPORT È UN'IMPRESA REDDITIZIA? PRIMA PARTE

.....10

LO SPORT È UN'IMPRESA REDDITIZIA? SECONDA PARTE

.....12



ATTIVO IL BANDO VALORE ARTIGIANO: INCENTIVI ALLE IMPRESE ARTIGIANE DELLA REGIONE LAZIO

.....14

PRODOTTI LOCALI ARTIGIANALI, UNA CHICCA SOTTOVALUTATA

.....16

COMMERCIO

FRINGE BENEFIT: UN TRUCCO PER GARANTIRE IL WELFARE AZIENDALE

.....18

BONUS BOLLETTE DIPENDENTI 2025: COSA È E COME RICHIEDERLO

.....20



IL PICCOLO COMMERCIO SOFFOCA: I NUMERI CHE L'ITALIA NON VUOLE VEDERE

.....22

AGRICOLTURA

IDROPONICA, L'AGRICOLTURA "FREE FROM"

.....24

PROTOCOLLO MASAF-CRÉDIT AGRICOLE. LA GIUSTA STRADA PER RAFFORZARE IL SISTEMA AGROALIMENTARE ITALIANO?

.....26

LA VISIONE PER L'AGRICOLTURA E L'ALIMENTAZIONE EUROPEA, IL DOCUMENTO PUBBLICATO DALLA COMMISSIONE EUROPEA LO SCORSO FEBBRAIO

.....28

SOTTO IL SEGNO DI UNA BUONA AGRICOLTURA

.....30

I NOSTRI CONTATTI SOCIAL

L'ARBITRO BANCARIO FINANZIARIO (ABF). FUNZIONE E PROCEDURE PER FARE RICORSO

L'organismo volto alla risoluzione stragiudiziale di dispute tra consumatori e banche si adegua alle direttive europee: ma è uno strumento davvero valido?



**Editoriale di
Antonino Gasparo**
Presidente UILS

Il 2024 è stato per l'Arbitro Bancario Finanziario (ABF) un anno di valutazioni sull'operato dei suoi quattordici anni appena compiuti e di ridefinizione delle regole per conformarsi alle Direttive Europee (c.d. "ADR" 2013/11/UE) e a quelle che sono le sfide introdotte nel mercato finanziario dal digitale, soprattutto in ambito di gestione dei pagamenti che più facilmente si prestano a truffe di varia natura.

Alla luce anche di questi cambiamenti, e prima di analizzare pro e contro, cerchiamo di capire meglio cosa è l'ABF, quale la sua funzione e come fare per interpellarlo.

L'arbitro bancario finanziario è un organismo, autonomo e imparziale nelle azioni e decisioni, sostenuto nel suo funzionamento dalla Banca d'Italia. Il suo scopo è quello di risolvere in via stragiudiziale le controversie che possono sorgere tra consumatori da una parte e banche o intermediari finanziari (come anche Poste), dall'altra. La struttura si articola in sette Collegi (inizialmente erano tre) attivi su base territoriale, quindi ogni ricorso sarà assegnato a uno dei collegi a seconda del domicilio del cliente. A garanzia della imparzialità della struttura, le nomine dei cinque membri che compongono ogni collegio sono così suddivise: il Presidente e due membri sono nominati dalla banca d'Italia, e gli altri due membri rispettivamente dalle

associazioni degli intermediari e dalle associazioni a tutela di consumatori e imprese.

L'ABF è quindi una alternativa al giudice, una procedura per il cliente/consumatore, facile, veloce ed economica. Non serve l'assistenza di un legale e la richiesta può essere inoltrata per via telematica.

Solo il soggetto che ha instaurato un rapporto contrattuale con un intermediario per servizi bancari, finanziari o di pagamento può rivolgersi all'ABF, e non quindi l'intermediario stesso.

Ci si può rivolgere a questo organismo contro banche, istituti intermediari iscritti all'albo come da art. 106 del Testo Unico Bancario, istituti di pagamento (IP), istituti di moneta elettronica (imel), Poste italiane per i servizi di BancoPosta. Importante sottolineare che le cifre inerenti mutui, conti correnti e prestiti personali per essere sottoposte all'arbitro non devono superare i 200.000 euro; per la verifica di diritti, obblighi e facoltà non ci sono limiti di importo (ad esempio nel caso in cui la banca non abbia fornito i documenti di trasparenza su una determinata offerta o non abbia cancellato un'ipoteca a chiusura di un mutuo). Uno dei cambiamenti introdotti dal ottobre 2020 è stato proprio l'innalzamento del tetto dai 100.000 ai 200.000 euro, cifra che meglio si adatta alle realtà di molti piccoli e medi imprenditori. Il ricorso all'ABF invece non sarà possibile se una controversia riguarda servizi o attività con finalità di investimento (consulenze/negoziazioni titoli, investimenti o gestione patrimoni).

Attualmente la questione da sottoporre a giudizio non può essere antecedente al 2009 (anno di nascita dell'ente), ma da ottobre 2022 i contenziosi non potranno riguardare vicende accadute più di sei anni prima della data di presentazione del ricorso.

E' importante sottolineare che ancor prima di rivolgersi all'ABF bisogna inoltrare un reclamo scritto all'inter-

mediario e tentare quindi una conciliazione diretta. L'intermediario ha un tempo massimo di 60 giorni per dare una risposta. In caso di silenzio o risposta insoddisfacente allora si potrà procedere, entro 12 mesi, con il ricorso all'ABF. Verrà inoltre ritenuto inammissibile ogni reclamo già preso in esame da altro organo giudiziario.

La pratica da inoltrare on-line sul portale ABF è semplice, non serve un avvocato e il costo per attuare la procedura è di 20 euro, che verranno restituite in caso di accoglimento, anche parziale, dell'istanza. I documenti inviati verranno esaminati da una segreteria tecnica che potrà richiederne di aggiuntivi sia al proponente che all'intermediario. Quest'ultimo ha 45 giorni per presentare una replica che una volta recepita aprirà un giro di contropliche ammesse entro i termini stabiliti in 25 giorni per il consumatore e 20 per l'intermediario.

L'ABF dovrà pronunciare l'esito del ricorso entro 90 giorni (prorogabili solo in caso di particolare complessità del caso) dalla data di completamento del fascicolo.

Il parere espresso non è vincolante e, una volta emessa la decisione, sia il soggetto richiedente che l'intermediario potranno ancora rivolgersi al giudice ordinario.

E allora perché scegliere questa soluzione piuttosto che procedere direttamente in tribunale?

Si potrebbe dire innanzitutto per i tempi più brevi rispetto alla giustizia ordinaria; i 90 giorni che addirittura, per conformarsi alle direttive europee, sono aumentati rispetto ai 60 previsti dall'ordinamento italiano, servono a favorire un perfetto dibattito tra le parti, al quale affiancare un giudizio ben studiato ed esaustivo da parte del Collegio. Per quanto non vincolante, nella maggior parte dei casi le parti si conformano a quanto sentenziato dall'ABF (soprattutto la banca o l'intermediario finanziario) e sicuramente in tribunale tale giudizio avrà un peso importante a favore di chi lo ha vinto. Interpellare un tribunale potrebbe quindi solo portare a un prolungamento di tempi e costi.

Tra gli intenti alla nascita dell'ABF c'era anche quello legittimo di snellire il sistema giudiziario, intervenendo nelle cause meno complesse. Questo soprattutto a seguito della famosa sentenza Orsini (nel 2010 una famiglia di imprenditori vinse la causa e il giudice condannò una banca veneta per responsabilità aggravata e lite temeraria) che fece esplodere un gran numero di ricorsi dei correntisti soprattutto per interessi bancari da usura. Ma c'è una parte di esperti, soprattutto avvocati tributaristi, che ritengono che a ben vedere l'intervento dell'ABF abbia contribuito a creare un sistema volto in realtà ad eliminare le cause contro le banche. Molti casi proposti all'ABF nel corso degli anni sono stati infatti rigettati, vuoi per vizi di procedura o per calcoli di periti di parte, che il Collegio non approvava. Questa frangia più critica ritiene che il calcolo da applicare per verificare interessi di usura, e a

cui fanno riferimento giudici e arbitri, è proposto da Bankitalia, che a detta loro non fa di certo gli interessi del correntista. Da qui una sorta di boomerang, perché, come dicevamo prima, un ricorso perso o rigettato dall'ABF costituisce davanti al tribunale un grosso punto a sfavore. Molti rinunciavano quindi a proseguire la causa e l'unico vero beneficiario risultavano essere le banche e gli intermediari finanziari che così la facevano franca.

Un'altra importante decisione della Corte di Giustizia Europea, la sentenza Lexitor del 2019, ha dato ragione a tre consumatori polacchi ai quali, estinguendo anticipatamente un finanziamento, non era stato riconosciuto il rimborso delle spese "upfront" (ossia i costi non legati alla durata del contratto), provocando in tutta Europa un altro boom di contenziosi da parte dei consumatori. Sulla scia della sentenza Lexitor in molti hanno tentato a loro volta il percorso dei tribunali ordinari, sviliti anche dalle inadempienze di molti intermediari a seguito delle sentenze di un ABF ritenuto da quest'ultimi troppo filo-consumatore (eclatante il caso di Poste italiane che è già a quota 1000 inadempienze).

Ma le cose stanno visibilmente migliorando e "proprio per ribadire imparzialità, competenza ed autorità che l'ABF si sta allineando ai requisiti di qualità della direttiva europea (ADR 2013/11/UE)", è quanto sostiene Magda Bianco, capo dipartimento Tutela della clientela ed educazione finanziaria della Banca d'Italia. D'altronde le ultime statistiche stilate dalla Banca d'Italia riportano dal 2017 un notevole aumento di ricorsi all'ABF da parte dei consumatori (nel 2017 a seguito delle aperture delle sedi di Bari, Bologna, Palermo e Torino i ricorsi sono aumentati del 43%). Le questioni più dibattute riguardano la cessione del quinto (in particolare la restituzione delle spese non maturate in caso di estinzione anticipata del debito), depositi e risparmio e buoni fruttiferi delle Poste. Nel terzo trimestre del 2020 i ricorsi accolti e vinti hanno registrato una grossa impennata rispetto allo stesso trimestre del 2019.

L'efficacia quindi di questo strumento forse ancora "giovanne" è ancora dibattuta tra chi lo considera troppo o troppo poco a favore dei correntisti. Ma nonostante le critiche e gli assestamenti ancora necessari quello che noi consigliamo è di evitare vizi procedurali e di esaminare con obiettività e accuratezza il proprio caso prima di presentarlo all'ABF, il quale in ultima analisi deve essere visto come strumento complementare e non sostitutivo della giustizia ordinaria. L'ABF è, e deve rimanere, un importante riferimento a tutela dei diritti di consumatori e imprese. Presso la C.I.L.A. gli interessati potranno trovare un team di consulenti specializzati sulle materie finanziarie che esamineranno tutta la documentazione e, sussistendone valide ragioni per l'accoglimento, potranno predisporre e presentare il relativo ricorso all'Arbitro bancario.

OTTO SIGLE INDUSTRIALI UNITE PER UN OBIETTIVO COMUNE

LE ISTANZE DI GAS INTENSIVE E LE PROSPETTIVE PER LA MANIFATTURA ITALIANA

PRIMA PARTE

I filati al centro del dibattito pubblico sul gas

L'energia è diventata una tematica ricorrente nel dibattito pubblico.

Ha sempre assunto simile dimensione, ma ora si staglia sulla sommità dell'olimpico delle priorità di media e affini.

Questo perché è un comparto cardine sia per l'Italia sia per l'Europa, con conseguente interesse anche per le nostre pmi, motore pulsante del Paese che sta scontando un grave aumento dei costi per le forniture.

A tal proposito giova riportare quanto emerso dal convegno a tema gas organizzato da *Gas Intensive*, realtà consolidata di settore.

Prima di addentrarci nei contenuti della tavola rotonda, è bene capire chi e cosa sia l'ente organizzatore, in maniera tale da chiarirne l'autorevolezza e la caratura.

Gas Intensive è "portavoce delle istanze delle aziende industriali energivore, per una maggiore competitività."

Nel dettaglio, si tratta di una società consortile frutto dell'unione di ben otto associazioni confindustriali (Assocarta, Assofond, Assogesso, Assomet, Assove-

tro, Ca.Ma., Confindustria Ceramica e Federacciai), configurando uno dei maggiori consumatori di gas naturale nel Bel Paese.

Queste otto sigle sono un contenitore di 135 aziende italiane proprietarie di una quota sociale, il cui comune denominatore sia il rilevante utilizzo di gas naturale all'interno del proprio processo produttivo.

L'azienda è stata fondata nel 2001 con il fine di promuovere una concreta apertura del mercato del gas nello *Stivale*, assicurando forniture con prezzi competitivi, sia a livello diretto, sia indiretto.

Pronti via, da Via Alessandro Torlonia lanciano l'allarme.

È un susseguirsi di istanze emergenziali.

In special modo, secondo gli analisti di *Gas Intensive*, relativamente alla manifattura italiana.

I filati sono protagonisti dell'evento *Gas Release: misura essenziale per la competitività della manifattura e del Paese*.

Dall'incontro risulta subito palese come siamo imperanti criticità insite nell'attività industriale italiana,



senza dimenticare il deficit di competitività scontato dal settore manifatturiero.

Esigenti cogenti in tema di assistenzialismo guidano il battito di nocche sulla porta del Governo, interprete in grado, secondo le 8 sigle, di intervenire ovviando a una simile situazione.

Il momento contingente sconta una diminuzione della domanda.

Prendendo le mosse da quanto sopra, è chiaro il monito di Aldo Chiarini, presidente di *Gas intensive*: “Se non interveniamo, rischiamo una catastrofe”.

Nel meeting emergono dubbi sul meccanismo della *Gas Release*, quello strumento introdotto dal *DL Aiuti Ter* che estende le attività upstream di 10 miliardi di metri cubi e dimezza i tempi per le concessioni.

Secondo alcuni andrebbe rivisto, in virtù del cambiamento geopolitico, secondo altri, invece, mantenuto in quanto misura di sostentamento fondamentale per le imprese.

Tra i più critici si pone Augusto Ciarrocchi, presidente di Confindustria Ceramica: “Rischiamo la delocalizzazione delle grandi imprese e le pmi della ceramica dovranno ridimensionarsi o chiudere. E il problema diventerà sociale. Già la concorrenza è molto forte: i produttori cinesi e indiani hanno dalla loro parte costo dell’energia e della manodopera e fanno dumping. Dovremo ripensare anche il sistema degli Ets in modo che non penalizzi la nostra industria perché a oggi per non c’è una tecnologia certa di decarbonizzazione”.

Di tenere ugualmente allarmista è Massimo Noviello, past-president di Assovetro, per il quale: “il mondo del vetro ha tante realtà molto vulnerabili. Una simbolica: a Murano nel 2022 in tanti hanno chiuso e non hanno più aperto. Il prezzo del gas ha giocato ruolo importante, oltre ad altri motivi. Ci porta fuori dal mercato. Bisogna trovare adeguati supporti perché questo non avvenga”.

Sembra non vada meglio neanche il comparto cartario, con Lorenzo Poli, presidente di Assocarta, che avverte: “Stiamo chiudendo bilanci in perdita. L’industria della carta italiana è la seconda produzione d’Europa, tra poco non lo saremo più. Ogni anno importiamo il 2% di carta in più, oggi importiamo il 10% in più rispetto a quattro anni fa. Molti nostri associati hanno cominciato a rallentare la produzione, non accettare commesse e dare quindi spazio all’importazione.

Continua



Lorenzo Cuzzani

Dopo gli studi in Giurisprudenza frequenta un corso in mercati finanziari fortemente orientato all’apprendimento del trading sul Forex. Il “Dealing on Foreign Exchange Market –FOREX-“ gli fornisce gli strumenti per iniziare il percorso di trader, ambito in cui è attivo con particolare attenzione all’analisi fondamentale. Già redattore finanziario presso FX Empire e yahoo!finanza, sviluppa contenuti aziendali e paper finanziari e lavora come traduttore in ambito economico, finanziario e legale. Ha operato diversi anni anche nel settore no-profit, ricoprendo l’incarico di segretario di un’associazione senza scopo di lucro e direttore creativo di un’arena cinematografica.

OTTO SIGLE INDUSTRIALI UNITE PER UN OBIETTIVO COMUNE

LE ISTANZE DI GAS INTENSIVE E LE PROSPETTIVE PER LA MANIFATTURA ITALIANA

SECONDA PARTE

I filati al centro del dibattito pubblico sul gas



Articolo di **Lorenzo Cuzzani**

Segue

I prezzi del gas odierni si attestano su una soglia maggiore del 100% di quelli prima della pandemia.

Nel dettaglio, 58 euro/MWh dai 25 medi del periodo intercorrente tra il 2010 e il 2018.

L'Italia sconta un disavanzo maggiore anche rispetto agli Stati Uniti d'America, il cui costo consti di 10 euro al MWh. Senza dimenticare il differenziale con gli altri paesi europei, specialmente l'Olanda. Qui va ricordato come sia, però, non corretto effettuare paragoni con i *tulipani*, trader energetici per eccellenza e fiscalisti creativi sotto l'ombrello UE.

L'analisi si focalizza sul Pvs, vale a dire il punto virtuale di scambio.

In parole povere, si tratta dell'unità di misura nazionale.

Da *Gas Intensive* fanno notare come il totale di gas immesso sul mercato sia marginale sulla formazione del Psv, questo perché non si sia più in presenza di



gas russo ma di una grande affluenza di gas algerino e di gas naturale liquefatto i cui flussi scontino proprio il residuo di gas importato dalla Norvegia, sul cui prezzo si abbatterebbe il differenziale di aumento del Psv.

Sempre secondo Via Torlonia, il meccanismo di Gas Release avrebbe dovuto garantire dai 2 ai 3 miliardi di metri cubi l'anno di gas tricolore con prezzi calmierati, orientando verso una convenienza che



avrebbe tirato le fila della crisi energetica in seno alle pmi.

La misura non è stata ancora attuata e, secondo gli interlocutori delle 8 sigle, potrebbe scontare un iter macchinoso che si aggiungerebbe al carattere ostativo dell'estrazione di nuovo gas nazionale, alacremente in ribasso negli ultimi 30 anni, passando da 20 miliardi di metri cubi a 2,7 nel 2024.

In compenso non mancano le riserve.

Accertate, per di più.

Queste si attestano tra i 50 e 100 miliardi di mc e dovrebbero consentire una produzione annuale di 10 miliardi di metri cubi.

Stante la situazione, il mondo imprenditoriale rappresentato da *Gas Intensive* vorrebbe che il Governo rimettesse mano sulla sistematica della Gas Release, incapace, secondo molti, di recepire le effettive istanze sul piano nazionale.

Massimo Beccarello, direttore del Cesisp (Centro Studi in Economia e Regolazione dei Servizi, dell'industria e del Settore Pubblico – Università di Milano Bicocca), si candida portavoce per tutti: "Eliminando lo spread tra Psv e TTF si potrebbe trovare adeguata copertura finanziaria per sostegni graduali ai settori gasivori, anche a fronte di impegni nella decarbonizzazione come lo sviluppo del biometano. Questo spread costa al sistema Italia 1,3 miliardi di euro all'anno. Con questa somma si potrebbe ridurre di 20 euro al MWh il costo per almeno 6 miliardi di metri cubi, coprendo oltre l'80% dei consumi delle imprese gasivore".

La conseguenza sarebbe nello sconto triennale di 20 euro/MWh, applicato in via diretta sui consumi effettivi delle industrie.

Tale contingenza troverebbe copertura nella sistematica fiscale di cui sopra, attraverso una compensazione di paradigma di prezzo tra Psv e TTF.

La Gas release potrebbe quindi assumere la forma di uno sconto di 20 euro al MWh, per tre anni, applicato direttamente ai consumi effettivi degli utenti industriali, trovando la copertura in una componente parafiscale, compensata attraverso una regolazione dei meccanismi di formazione del prezzo che allinei il Psv al TTF (punto di scambio virtuale per il gas naturale in Olanda).

A livello istituzionale è da segnalare l'intervento di Federico Boschi, capo del dipartimento di Energia al Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, il cui contributo denota particolare attenzione nella volontà di superamento dello spread: "Sul tavolo del ministro ci sono proposte per eliminare il differenziale col TTF. C'è ora bisogno di una valutazione politica. Così si trovano risorse, nella loro distribuzione vedo poi il problema degli aiuti di Stato. Per la Gas release l'intervento è stato su un provvedimento con criticità strutturali con l'obiettivo di renderlo potenzialmente efficace e in linea anche con gli aspetti di mercato. La criticità è che le risorse sono localizzate in aree dove sono presenti vincoli ulteriori rispetto a quelli che può rilassare il ministero. Se non si risolvono queste criticità non c'è possibilità per operatori di mettere a disposizione queste risorse".

Cila continuerà a tenervi sempre aggiornati sulla tematica energetica, specialmente a livello di consumi per le pmi.

PROBLEMATICHE E DIFFICOLTÀ NELLA GESTIONE DI UN POLO SPORTIVO

LO SPORT È UN'IMPRESA REDDITIZIA?

La nostra intervista a un responsabile di un importante impianto sportivo



Articolo di **Lorenzo Cuzzani**

Spesso si tende a dimenticare quanto il concetto di piccola impresa sia radicalmente connaturato al territorio, alla prossimità, all'immediatezza.

L'Italia si regge su un tessuto capillare di piccole e medie imprese che forniscono ogni giorno beni e servizi in maniera diretta, anche in ambiti, quelli sportivi, spesso sottovalutati dalla comunità.

Questo perché è diffusa la credenza che l'ambito sportivo sia un fenomeno soltanto aggregatore, senza considerare l'aspetto più complesso, quello economico.

È vero, la riflessione sportiva spesso si adagia sulla dimensione professionistica. È ugualmente vero che senza blocchi di partenza, senza una base che arrivi dalle piccole realtà, dalla formazione elementare, i traguardi non si raggiungono.

Forse potrebbe essere riduttivo parlare di piccola realtà per un impianto sportivo che ospiti anche una squadra di pallanuoto militante nella massima serie, ma vale la pena affrontare il connubio sport/impresa a 360 gradi.

Solo questo approccio ci permetterà di entrare completamente nel merito dell'ambito di riferimento.

Siamo oggi con Alessandro (nome di fantasia), responsabile di un'importante piscina comunale italiana.

PRIMA PARTE

Ben trovato Alessandro, scaldiamoci con qualche domanda elementare. Puoi raccontarci di cosa ti occupi?

Intanto grazie per l'interesse mostrato!

Sono il responsabile di una piscina con 2500 iscritti e che ospita anche una squadra di pallanuoto di serie A.

Un ruolo di responsabilità, insomma.

Diciamo che dietro il funzionamento di un impianto c'è molto lavoro e sono molteplici gli accorgimenti necessari per portare a casa un risultato.

In questo caso di che risultato stiamo parlando?

(ride) Del funzionamento puro e semplice!

Intendi dire che basta che funzioni?

No, intendo dire che deve funzionare.

Non a ogni costo, ma rispettando ogni crisma e non dimenticando nessun adempimento.

I dettagli sono fondamentali.

Stai dicendo che sia complicato far funzionare una piscina?

Sì!

Moltissimo!

Perché è necessario personale specializzato, non improvvisato.

E le qualifiche si pagano....

Esattamente!

Non solo è difficile trovare personale qualificato, ma è anche complesso formarlo.

Ho molta difficoltà oggi a formare nuovi tecnici. Sono sbadati, impazienti e con poca voglia di imparare.

Sembra un discorso da scontro generazionale....

Sai, maggiore è la qualifica, maggiore è la responsabilità.

Di conseguenza, almeno sulla carta, maggiore è la responsabilità, maggiore la remunerazione.

Ecco, siamo arrivati a parlare di aspetto economico.

Non esiste nulla che non ne faccia parte, specialmente quando ogni ingranaggio di un funzionamento ha il suo costo.

Ma non solo.

Puoi spiegarti meglio?

Certamente.

Vedi, essendo processi complessi, nonostante appaiano semplici, si tratta di un risultato obbligato.

La mia consegna è quella di far sì che l'acqua sia sempre alla stessa temperatura, perché, ogni sport acquatico che si rispetti, necessita di una temperatura tra i 28 e i 28.3 gradi.

Diversamente il fisico ne soffre.

Anche il nuoto libero e l'acqua gym?

Specialmente il nuoto libero.

Conosco molti ex atleti che vengono a nuotare entusiasti perché da noi la temperatura è giusta, cosa che non capita in strutture dove sia privilegiato l'intrattenimento.

Anche da noi puoi trovare acqua gym e simili, ma la preminenza va all'aspetto atletico, non alla sgambata o al bagnetto.

Lo sport è una cosa seria.

Ecco, ma relativamente al risultato di cui parlavi prima, ci sono dei costi fissi o si tratta di variabili?

Potrei risponderti entrambi.

Mi spiego meglio.

Le variabili ci sono sempre, ma, attestandosi sulla stagionalità, quindi il differenziale inverno-estate,



posso parlarti di costi fissi, perché il delta tra le stagioni è diverso, ma la programmazione rimane quella.

Se ho capito bene, avete costi diversi a seconda sia una stagione calda o fredda.

Esattamente.

Potresti darci qualche dato?

Certamente.

Per il riscaldamento dell'acqua la spesa maggiore è senza dubbio quella del consumo di gas.

Possiamo dire che si attesti sui 35.000 euro bimestrale.

E cambia poco la stagione, perché il target rimane invariato.

Cambia qualcosina sui costi per l'elettricità: d'inverno siamo sui 10.000 euro al mese, mentre d'estate sui 7, perché ci sono meno motori per l'acqua calda da azionare, dal momento che la temperatura più elevata favorisce il naturale riscaldamento, rispetto alle basse temperature invernali.

Anche se, dovendo azionare i condizionatori, la forbice dei costi è molto vicina.

È anche vero che con l'impianto fotovoltaico da 250 kilowatt la gestione è più sostenibile, andando anche in avanzo durante il giorno.

Di contro, appena cala il sole l'impianto ovviamente perde efficacia.

Sicuramente niente che non sapessi.

continua

PROBLEMATICHE E DIFFICOLTÀ NELLA GESTIONE DI UN POLO SPORTIVO

LO SPORT È UN'IMPRESA REDDITIZIA?

La nostra intervista a un responsabile di un importante impianto sportivo



Articolo di **Lorenzo Cuzzani**

Segue

Be', probabilmente l'unica nozione che immaginassi sul fotovoltaico.

Cosa puoi dirmi dell'evoluzione della vostra spesa media (costi fissi), questa si è evoluta negli anni?

Intendo dire, tra covid e guerra.

È aumentata, sicuramente. Non tanto dopo il covid, quanto dopo il conflitto.

Diciamo che, più o meno, l'aumento è stato di un 5-10%, ma non posso essere più preciso perché, come sai, i prezzi sono molto variabili e fare una stima completamente attendibile è complicato.

Quale pensi possa essere una strategia per tagliare i costi?

Difficile dirlo, perché, più che una strategia, servono entrate fisse.

Entrate fisse che coprano uscite fisse. Puoi fare un taglio alle spese, ma alcuni costi non puoi tagliarli. L'unico modo per mantenere un buon efficientamento e ottimizzare il processo è aumentare le entrate.

SECONDA PARTE

Come?

Bella domanda.

Sai, è un circolo vizioso.

Purtroppo o per fortuna.

Cosa intendi?

Che le entrate aumentano se offri un buon servizio. Però, di contro, il servizio migliora se ben foraggiato con investimenti mirati.

Questo sulla carta.

Sembri dire che ci sia altro a complicare la gestione.

Tante cose, ma, ricollegandomi a sopra, una su tutte.

La scelta di fare cassa senza investire.

È chiaro che se alcuni fondi sono destinati all'implementazione, avrai un ritorno anche sul servizio.

Se, invece, la tendenza è fare cassa senza implementare un servizio offerto, lo stesso andrà a decrescere in termini qualitativi e quantitativi, rischiando di abbassarsi sotto la soglia d'equilibrio iniziale, livellandosi verso il fondo. In tutti i sensi.

Scusa la metafora.

Nomen omen, oserei dire.

Quanto è importante mantenere un livellamento verso l'alto?

È fondamentale.



Per tanti motivi, spesso banali, ma il successo di un'attività del genere è presto detto.

Spiegaci.

Fondamentalmente, una piscina, specchio di una piccola impresa, vive di una e una sola cosa: la propria reputazione.

La reputazione è la cartina tornasole di ogni piccola impresa che si rispetti.

Noi, come tanti altri, offriamo un servizio che intercetti la domanda di sport, svago, aspettativa, agonismo e molto altro.

Dobbiamo essere bravi a convincere sia la famiglia che voglia far muovere i primi passi in acqua ai bambini, sia il ragazzo che voglia nuotare in autonomia, sia l'atleta che cerchi un polo completo dove allenarsi.

È chiaro che se riceviamo apprezzamento in maniera trasversale, possiamo venderci e rivenderci questo riconoscimento tramite marketing, più pazienza del cliente quando sbagliamo e passaparola per ottenere più adesioni.

Se scadiamo nella nostra offerta, non solo perderemo clienti, ma non ne acquisiremo di nuovi.

Molto chiaro.

Credi che un'attività di prossimità come la vostra trovi giovamento in partnership con soggetti terzi?
Assolutamente sì!

In quest'ambito è basilare, se non indispensabile.

È proprio il concetto di creare una rete, facilitare

l'accesso al mondo sportivo a tutti, attraverso magari accordi con negozi sportivi, bar, enti.

La problematica, anche qui, è sempre la solita.

E sarebbe?

La volontà di investire in collaborazioni concrete o solamente usare la cassa di risonanza dell'accordo come fonte di approvvigionamento di nuovi clienti.

Se l'offerta dei partner è buona, la partnership sarà redditizia e duratura.

Altrimenti sarà un'ulteriore criticità.

Il confine è labile.

Qual è il ruolo dello Stato in tutto questo?

Puoi essere più specifico, la domanda è molto estesa.

Ci siamo invertiti i ruoli, saresti un ottimo giornalista.

Tornando a noi, vorrei sapere se, in qualche modo, lo Stato vi aiuti con incentivi o aiuti per portare avanti un'attività professionale in ambito sportivo.

Niente di niente, purtroppo.

Lo sport ha sempre scontato questa mancanza di sostentamento statale.

Così nelle federazioni abbiamo molte figure e poco ritorno nel concreto, con misure, attenzione e dialogo con le istituzioni.

L'Italia ha una enorme tradizione sportiva, ma è davvero arduo competere con paesi in cui lo Stato aiuti fattivamente le realtà come la nostra, anche offrendo sgravi per l'accesso alle varie discipline.

Ci arriveremo, mi auguro.

Grazie, Alessandro, ci hai veramente aperto un mondo che ignoravamo.

Grazie a te, è stato un vero piacere.

Salutiamo Alessandro e continueremo a tenervi informati sulla piccola e media impresa, anche riguardo quelle realtà sportive che offrono servizi di prossimità e provano a formare gli atleti del futuro.

DALLA REGIONE LAZIO INCENTIVI PER 6 MILIONI DI EURO
A SOSTEGNO DELLE IMPRESE ARTIGIANE REGIONALI
PER IL RINNOVAMENTO E IL RILANCIO DEL COMPARTO.

ATTIVO IL BANDO VALORE ARTIGIANO: INCENTIVI ALLE IMPRESE ARTIGIANE DELLA REGIONE LAZIO

Le imprese artigiane potranno usufruire dei fondi per finanziare progetti di innovazione, sviluppo e valorizzazione. La scadenza per presentare la domanda è fissata alle ore 17 del 15 aprile 2025.

Articolo di **Martina Lattanzio**

Con il bando Valore Artigiano, parte del Piano Triennale per l'Artigianato 2024-2026, la Regione Lazio si impegna attivamente per sostenere e tutelare un settore chiave dell'economia regionale e nazionale. L'iniziativa prevede lo stanziamento di 6 milioni di euro destinati a finanziare interventi di innovazione, transizione digitale ed ecologica. La misura è destinata alle aziende del Lazio, iscritte all'albo delle Imprese Artigiane da almeno 5 anni e che rientrano nelle attività imprenditoriali ammissibili, conformemente alla classificazione ATECO indicata nell'avviso.

La scadenza delle domande, attive dal 20 febbraio 2025, è fissata alle ore 17:00 del 15 aprile 2025.

I fondi messi a disposizione sono rivolti a due tipologie di progetti. Al primo, Sviluppo dell'Impresa Artigiana, sono stati destinati 5 milioni di euro. Comprende interventi di innovazione e ammodernamento degli impianti, inclusi quelli per la transizione digitale ed ecologica. Il secondo, Valorizzazione dell'Arti-





gionato Artistico e Tradizionale, è volto a sostenere interventi per il rilancio e il riconoscimento dei prodotti artistici artigianali. Per questo progetto, la quota stanziata è di 1 milione di euro e i fondi sono concessi soltanto alle imprese a cui è riconosciuto di operare nel comparto dell'artigianato artistico e tradizionale. È sufficiente che tale riconoscimento sia stato richiesto per la presentazione della domanda.

Le somme stanziate sono a fondo perduto fino al 60% per i piani di innovazione tecnologica e fino all'80% per quelli di valorizzazione. Ogni impresa può richiedere il finanziamento per un unico progetto, per una spesa non inferiore a 5.000 euro. I contributi massimi stanziati per i progetti di Sviluppo dell'Impresa Artigiana sono di 12.000 euro e quelli per i progetti di Valorizzazione dell'Artigianato Artistico e Tradizionale sono di 10.000 euro. Viene precisato che i progetti devono essere realizzati entro 12 mesi a partire dalla concessione del contributo. Nell'ambito dei progetti, i fondi possono essere utilizzati per l'acquisto di macchinari e attrezzature specifici, tecnologie digitali, impianti fotovoltaici, investimenti in opere murarie e impiantistica civile. Relativamente ai Progetti di Valorizzazione dell'Artigianato Artistico e Tradizionale, sono previste anche altre spese per l'adozione di supporti digitali e per lo sviluppo delle vendite online. Tali spese possono essere fatte una sola volta e non sono rimborsabili.

Le domande devono essere presentate tramite la piattaforma *GeCoWeb Plus*. Per selezionare le imprese beneficiarie, verrà stilata una graduatoria sulla

base dei seguenti criteri: maggiore cofinanziamento dell'impresa rispetto al minimo richiesto, anzianità dell'impresa, numero degli addetti, sede operativa dell'impresa oggetto del progetto in zona assistita, impresa giovanile, impresa femminile, impresa che ha già ottenuto il riconoscimento (nel solo caso dei progetti di Valorizzazione dell'Artigianato Artistico e Tradizionale).

Il contributo sarà versato in un'unica soluzione a seguito della richiesta di erogazione, che va presentata entro 12 mesi dalla data di concessione.

Presente all'incontro della presentazione del bando, il Presidente di CNA Lazio, Erino Colombi, ha sottolineato l'importanza dell'iniziativa: «Apprezziamo l'attenzione dimostrata dalla Regione Lazio per il comparto dell'artigianato del nostro territorio. I bandi sono una grande occasione per rilanciare e sostenere concretamente il prezioso tessuto delle micro, piccole e medie del Lazio. L'obiettivo comune è renderli accessibili alle micro, piccole e medie del nostro territorio».

L'iniziativa costituisce senz'altro una concreta opportunità di crescita per le imprese e la dimostrazione del supporto da parte delle istituzioni a un settore economico tanto centrale quanto fragile.

L'auspicio è che l'interesse rimanga costante e si rafforzi per garantire al comparto artigianale un sostegno concreto per affrontare le sfide presenti e future.

DA NORD A SUD, LA PENISOLA ITALIANA VANTA LA LUNGA TRADIZIONE DI PRODOTTI ALIMENTARI ARTIGIANALI, CHE PERÒ STA INIZIANDO A DIVENTARE UNA RARITÀ, SOPRATTUTTO NELLE GRANDI CITTÀ, DOVE TERMINI COME CASEIFICIO, MACELLERIA O PASTIFICIO NON VENGONO PRATICAMENTE PIÙ UTILIZZATI.

PRODOTTI LOCALI ARTIGIANALI, UNA CHICCA SOTTOVALUTATA

Italia, una penisola ricca di tesori culinari che diventano sempre più rari nelle metropoli, ma hanno ancora successo nelle piccole realtà. È questa l'idea delle piccole e medie imprese, produttori di queste ricchezze.

Dalla Valle d'Aosta alla Sicilia, tutte le regioni italiane sono custodi di tesori gastronomici elogiati in tutto il mondo: dal vino alla pasta, dai formaggi ai salumi. Ognuno di questi prodotti ha la peculiarità di essere realizzato con cura e passione, con ingredienti freschi e di qualità, lavorati con tecniche tramandate da generazioni in generazioni. Tuttavia, l'industrializzazione, quel processo fondamentale per la modernizzazione, continua a minacciare questa tradizione e Gianfranco Bottazzi lo conferma nel suo libro, intitolato *Eppur si muove! Saggio sulle peculiarità del processo di modernizzazione in Sardegna*: “La modernizzazione è un menu a prezzo fisso, non [...] *à la carte* [...]. Gli usi tradizionali [...] che erano adeguati ad un contesto premoderno risultano inadeguati [in quello] nuovo.”

È con questo – quasi incontrollabile – avanzamento dell'industrializzazione che le imprese produttrici di questi patrimoni culinari si trovano coinvolte in un vortice dal quale è complesso uscire, se non si inizia a far qualcosa per ridare loro il valore che meritano.

Quest'idea è condivisa da tre PMI di Martina Franca, in Puglia: il *Caseificio Montucci* di Roberta Martucci e Giovanni Montanaro, *Il Macellaio* di Michele Cito e il *Pastificio Conte* di Piero Conte. Questi imprenditori, alla domanda “Pensa la tradizione del prodotto artigianale locale stia diventando sempre più difficile

da preservare soprattutto nelle grandi città?” hanno risposto in maniera molto simile.

“La gente non ricerca più l'artigianalità” dice Roberta Martucci, badando più al prezzo che alla qualità del prodotto. Nel mondo globalizzato in cui viviamo la gente inizia a perdere di vista l'importanza del prodotto locale artigianale, prediligendo invece ciò che



conviene in termini di prezzo e reperibilità. Questo problema ha spinto Roberta e Giovanni, compagni di vita oltre che di lavoro, ad aprire il proprio caseificio, interamente artigianale.

La stessa situazione, seppur con motivi diversi, viene raccontata dal macellaio Michele Cito, il quale afferma che è sempre più difficile trovare macellerie in una città – così come in un paese – perché l’obiettivo principale – cercare di espandere la tradizione del prodotto locale – sta cambiando. Al contrario della sua macelleria, nota per la produzione e l’esportazione in tutta Italia del capocollo, molti si sono trasformati in bracerie “per fare le cose in maniera più semplice”, spiega l’imprenditore, visto che gestire una macelleria è più difficile di quel che sembra.

Il proprietario del pastificio, Piero Conte, presenta la sua opinione in un’altra ottica, dicendo che nelle piccole realtà la tradizione del prodotto locale è ancora molto vivida, proprio perché è, ed è sempre stata, parte della cultura del piccolo paese. Al contrario, nelle grandi città c’è una grave carenza di manodopera, che rende impossibile ai prodotti artigianali spiccare il volo.

Qual è la svolta per cambiare le carte in tavola?

Io l’ho chiesto agli imprenditori delle precedenti imprese in questione e anche in questo caso le risposte sono sulla stessa lunghezza d’onda. I proprietari del caseificio hanno sottolineato quanto sia importante la



qualità del prodotto artigianale, che manca in quelli industriali. Per questo bisogna insistere e far capire alla gente che non è abituata a consumare prodotti artigianali di quanto lavoro, passione e dedizione ci sia dietro ad ogni prodotto; il che è ineguagliabile rispetto al processo che c’è dietro ad un prodotto industriale del supermercato.

Per l’imprenditore a capo della macelleria bisogna ritrovare quella passione e dedizione in chi porterebbe avanti la tradizione e la cultura dell’artigianalità. Ultimamente, il sacrificio e il mettersi in gioco stanno scarseggiando e solo recuperando simili valori è possibile dare il giusto slancio ai prodotti.

La domanda sorge spontanea.

Se le piccole attività si aggregassero per espandersi e farsi conoscere in maniera collettiva? Questa è l’idea dell’imprenditore del pastificio. Creare una collaborazione di 10-15 aziende che attiri più gente possibile e le metta di fronte a prodotti artigianali di ogni genere.

Il prodotto artigianale è una chicca.

L’obiettivo è renderlo routine.



Vittoria Caroli

studia International Affairs e communications alla John Cabot University a Roma. I suoi interessi variano dalla politica interna italiana a quella internazionale, e nutre una forte passione verso il giornalismo d’inchiesta e televisivo

BONUS E AGEVOLAZIONI

FRINGE BENEFIT: UN TRUCCO PER GARANTIRE IL WELFARE AZIENDALE

UN PACCHETTO DI BENEFICI PER DATORE E DIPENDENTI. MA QUALI SONO I VANTAGGI DEI FRINGE BENEFIT?

Nel nuovo mercato del lavoro assume primaria importanza il nuovo paradigma *work-like balance*. Si tratta di quel bilanciamento tra vita lavorativa e personale dei candidati che le piattaforme individuano come fondamentale, anche alla luce del corretto benessere del lavoratore. Molte aziende hanno iniziato a puntare su questi due fattori per concorrere al meglio e motivare i propri dipendenti, al fine di aumentare la produttività e accrescere il successo dell'impresa.

Tra le misure per garantire il welfare aziendale spiccano i cosiddetti *fringe benefit*, che non solo rappresentano dei vantaggi da concedere al lavoratore, bensì anche uno strumento redditizio per i datori di lavoro.

I *fringe benefit* sono benefici extra-salariati offerti dall'imprenditore ai propri dipendenti, al fine di migliorare la qualità professionale del personale della propria azienda. Vengono definiti vantaggi "in natura", proprio perché concessi al di fuori del salario ordinario. L'idea di base è quella di fornire ai dipendenti vantaggi aggiuntivi che vadano a migliorare la propria condizione economica e l'esperienza lavorativa, senza che questi siano direttamente riconducibili al reddito ordinario, quindi imponibili.

A differenza di una semplice retribuzione, i *fringe benefit* offrono una componente di personalizzazione, il che permette alle singole aziende di adattarsi alle esigenze specifiche dei propri dipendenti.

Questi benefici si inseriscono in una strategia aziendale volta a migliorare la fidelizzazione del per-



sonale, attrarre nuovi talenti e creare un ambiente di lavoro positivo e motivante.

Tra i beni inclusi nei *fringe benefit*, quelli di cui le aziende si avvalgono maggiormente sono i buoni pasto, l'auto aziendale e i dispositivi elettronici. Non manca l'erogazione di servizi, come la concessione di polizze assicurative, il rimborso delle utenze domestiche e degli interessi del mutuo.

Quali sono i vantaggi dei *fringe benefit*?

Per quanto riguarda i lavoratori, i *fringe benefit* offrono una serie di vantaggi pratici ed economici.

In primo luogo, molti di questi benefici sono esenti da tassazione o godono di agevolazioni fiscali. Ciò significa che non vengono tassati come reddito da lavoro dipendente, comportando un notevole risparmio per il lavoratore.

Un altro vantaggio da non sottovalutare è quello legato alla qualità della vita: l'auto aziendale, l'assicurazione sanitaria e altre forme di supporto contribuiscono a una condizione di benessere che va oltre il semplice stipendio. Il fatto che molte aziende estendano questi benefici alla famiglia del dipendente accresce la convenienza della misura.

I *fringe benefit* non sono solo un modo per migliorare il benessere dei lavoratori, ma rappresentano anche una strategia vantaggiosa per le aziende.

Innanzitutto, offrire benefici ai dipendenti è un modo per motivare i lavoratori, creando un ambiente di lavoro positivo, più competitivo e dinamico. Secondo il rapporto Censis-Eudaimon 2024, infatti, 4 lavoratori su 5 preferiscono rimanere in azienda se c'è un buon programma di welfare. Questo diviene un vantaggio anche per i datori di lavoro, in quanto riducendo il turnover si riducono anche i costi di assunzione e formazione di nuovo personale.

I benefici in questione rappresentano anche un modo per attrarre nuovi talenti: un pacchetto di *fringe benefit* ben strutturato può fare la differenza nella selezione di un'azienda da parte di un candidato alla ricerca di un posto di lavoro.

Inoltre, alcune tipologie di *fringe benefit* sono deducibili dal reddito d'impresa. Le aziende possono ottenere vantaggi fiscali in cambio dell'erogazione



di questi benefici. Ciò comporta la possibilità di migliorare la competitività sul mercato attraverso una gestione più efficace dei costi.

Per il 2025, il governo italiano ha confermato le soglie e i limiti dello scorso anno. Come stabilito dall'articolo 1 della Legge di Bilancio, anche per il triennio 2025-2027 le somme non concorreranno a formare reddito imponibile se erogate entro il limite di mille euro, elevate a 2 mila euro per coloro che hanno un figlio a carico.

Cila continuerà a monitorare la situazione e ad aggiornarvi, mettendo comunque sempre a disposizione i propri consulenti per qualsiasi chiarimento.



Alice Ceccarelli

Classe 2002, romana di Roma. Laureata in lingue, attualmente frequenta il corso di laurea magistrale in Editoria e giornalismo a La Sapienza. La contraddistinguono una spiccata curiosità e una buona dose di gentilezza, o almeno così la descriverebbe sua mamma. Il suo talento? Inventare e raccontare battute discutibilmente divertenti. Da grande vuole diventare giornalista, scoprire il mondo e raccontarlo.

BONUS E INCENTIVI

BONUS BOLLETTE DIPENDENTI 2025: COSA È E COME RICHIEDERLO



Articolo di Alice Ceccarelli

**IL GOVERNO HA
CONFERMATO PER IL
2025 IL BONUS UTENZE
DOMESTICHE, CHE
CONSENTE AI DIPENDENTI
DI RICHIEDERE IL
RIMBORSO AI PROPRI
DATORI DI LAVORO PER
LE BOLLETTE DI LUCE,
ACQUA E GAS**

Il pagamento delle bollette di luce, acqua e gas è, ormai da anni, una spesa impattante sui rendiconti familiari. Secondo i dati dell'OIPE (Osservatorio italiano sulla povertà energetica), nel 2023 il canone energetico medio delle famiglie italiane si è attestato a circa mille ottocento euro. Un dato in calo rispetto agli anni precedenti. Il che quasi sorprende se si pensa all'aumento generale dei prezzi a cui si è andati incontro negli ultimi tempi. Rimane comunque un costo eleva-



to, soprattutto se visto in relazione alla media europea: il rapporto Eurostat 2024 evidenzia come gli italiani pagano l'energia elettrica il 40% in più rispetto agli altri cittadini dell'Unione Europea.

Il reale problema messo in evidenza da diversi studi, compreso quello dell'OIPE, è che, nel 2023, 2,36 milioni di famiglie italiane si sono ritrovate in difficoltà con le bollette da pagare. Ciò significa che il 9% delle famiglie che risiedono in Italia vive in una condizione di povertà energetica.

Aiutare le famiglie in difficoltà è, in questo momento, un obiettivo da raggiungere.

Per far fronte a queste spese fisse derivate dal consumo di acqua, gas e luce, il Governo ha confermato il rimborso bollette da parte dei datori di lavoro ai propri dipendenti.

Gli importi e le modalità di erogazione non sono stati modificati rispetto a quelli stabiliti dal Decreto legge n. 115 del 9 agosto 2022: il cosiddetto decreto Lavoro è stato il primo ad aver introdotto questa possibilità di rimborso spese e da allora ha subito minime variazioni, per lo più legate ai tetti massimi delle somme concesse al singolo lavoratore.

Il rimborso bollette ai dipendenti non è da confondere con lo sconto che Arera (Autorità di regolazione per energia reti e ambiente) applica sulle utenze delle famiglie che rispettano i requisiti specifici, derivati dall'importo Isee annuale. Quest'ultimo, infatti, non è in alcun modo imponibile.

Il bonus bollette ai dipendenti, confermato con la Legge di Bilancio 2025, rientra tra quelli che vengono definiti *fringe benefit*, ovvero benefici economici aggiunti allo stipendio dal datore di lavoro ai propri dipendenti, senza che questi vadano a influire sugli impatti fiscali che concorrono alla formazione del reddito.

Il bonus utenze domestiche prevede un rimborso fino a due mila euro per le spese relative alle bollette di luce, gas e acqua. Per i lavoratori, senza figli a carico, la massima somma di cui possono beneficiare è di mille euro.

L'importo si raddoppia nel caso in cui ci fossero figli riconosciuti, a patto che questi abbiano un'età inferiore ai 24 anni. Queste soglie sono state indicate dal Governo come tetto massimo per evitare che il



bonus diventi imponibile e quindi tassabile, in quanto reddito ordinario.

Il bonus copre i costi delle bollette di luce, gas e acqua relative a immobili a uso abitativo posseduti dal lavoratore, o da altro familiare, a prescindere che negli stessi vi abbiano stabilito la residenza o il domicilio: l'importante è che sia il dipendente a sostenere il costo dell'utenza.

Il rimborso è previsto anche per alcune situazioni particolari.

Per le utenze condominiali, per esempio, il datore può rimborsare il singolo condomino per la quota individuale di spesa delle utenze.

Invece, per quanto riguarda i contratti di affitto con utenze intestate al proprietario, il bonus rimane valido, purché nel contratto sia specificato che il dipendente interessato sostenga la spesa per l'uso della casa.

Come richiedere il rimborso spese per le utenze domestiche?

L'erogazione del bonus, trattandosi di un welfare aziendale, è a discrezione di ogni singolo datore di lavoro, che può stabilire in quale misura e a quali lavoratori distribuire questo rimborso.

Per fare richiesta, il lavoratore dovrà seguire alcuni passaggi, che prevedono di dimostrare la validità della domanda.

Per esempio, bisogna presentare una documentazione che giustifichi la spesa, che può essere la bolletta pagata o una dichiarazione sostitutiva, che confermi di avere i documenti necessari e che dimostri che i dati del richiedente siano effettivamente quelli del dipendente che richiede il bonus.

Nel caso in cui si abbiano più datori di lavoro, è possibile richiedere a ognuno di loro di rimborsare una parte delle utenze. Bisogna comunque presentare un atto di notorietà per attestare che le stesse bollette non siano state rimborsate presso altri datori di lavoro.

Cila rimane a disposizione per qualsiasi chiarimento e fornirà ulteriori chiarimenti in materia.

DATI SUL COMMERCIO

IL PICCOLO COMMERCIO SOFFOCA: I NUMERI CHE L'ITALIA NON VUOLE VEDERE

**L'ANALISI DEI DATI ISTAT
SUL COMMERCIO AL
DETTAGLIO RIVELA
DETTAGLI PREOCCUPANTI
ED EVIDENZIA LA
NECESSITÀ DI INTERVENTI
STRUTTURALI URGENTI
PER SALVAGUARDARE IL
TRADIZIONALE MODELLO
DI COMMERCIO ITALIANO.**

Il recente rapporto ISTAT sul commercio al dettaglio di dicembre 2024 conferma la crisi strutturale che sta colpendo il piccolo commercio italiano. I dati, pubblicati il 5 febbraio 2025, raccontano una storia di disuguaglianza economica che merita attenzione immediata.

Come riportato nel Prospetto 2 del documento ISTAT, mentre le vendite al dettaglio registrano complessivamente un modesto +0,6% in valore rispetto all'anno precedente, questo dato nasconde una realtà profondamente divisa: da un lato, la grande distribuzione festeggia un aumento dell'1,9%, dall'altro, le imprese che operano su piccole superfici soffrono un calo dell'1,5%.

Il divario diventa ancora più allarmante quando si analizza il Prospetto 4, che evidenzia come le imprese con meno di 5 addetti abbiano subito una contrazione del 2,6%. In parallelo, le aziende con almeno 50 addetti hanno visto crescere le loro vendite del 2,8%. È evidente una polarizzazione che sta progressivamente marginalizzando i piccoli esercenti.

Un altro dato preoccupante emerge dal confronto tra valore e volume delle vendite. Secondo quanto riportato dal rapporto, il commercio al dettaglio cresce dello 0,6% in valore ma solo dello 0,1% in volume. Questa discrepanza rivela che i commercianti stanno essenzialmente vendendo le stesse quantità dell'anno precedente, ma a prezzi maggiorati per fronteggiare l'inflazione e l'aumento dei costi operativi.



Il settore alimentare, cruciale per i negozi di vicinato, presenta tendenze particolarmente preoccupanti. In particolare, le vendite alimentari aumentano dello 0,7% in valore ma crollano dell'1,5% in volume. Questo significa che le famiglie italiane stanno riducendo i consumi alimentari, probabilmente orientandosi verso soluzioni più economiche offerte dalla grande distribuzione.

Il dato più eclatante riguarda l'e-commerce che, secondo il rapporto, ha registrato un'impennata del 7% rispetto a dicembre 2023. Questa crescita esponenziale avviene mentre il commercio tradizionale, al di fuori dei negozi, subisce un calo dell'1,7%. È chiaro che stiamo assistendo a una trasformazione radicale delle abitudini di acquisto, che penalizza fortemente i piccoli commercianti non digitalizzati.

L'analisi per categorie merceologiche non alimentari, riportata a pagina 4 del documento ISTAT, evidenzia un'ulteriore frammentazione: mentre i prodotti di profumeria e cura della persona crescono del 4,8%, i prodotti farmaceutici subiscono un calo dell'1,8%. Questa disparità colpisce in modo disomogeneo il tessuto commerciale delle nostre città.

Osservando i dati relativi alla grande distribuzione, emerge come i discount alimentari (+1,5%) stiano cre-

scendo più rapidamente dei supermercati tradizionali (+0,6%), segnalando un orientamento dei consumatori verso soluzioni più economiche. Contemporaneamente, gli esercizi specializzati della grande distribuzione registrano un notevole +3,9%, sottraendo clientela ai negozi specializzati indipendenti.

Nel complesso del 2024, le vendite al dettaglio sono cresciute dello 0,7%, in valore, ma sono calate dello 0,4%, in volume. Questo conferma che l'apparente stabilità del settore nasconde, in realtà, una contrazione reale dei consumi. I dati ISTAT del rapporto rappresentano un grido d'allarme che non può essere ignorato. Il modello italiano del piccolo commercio, che ha storicamente formato l'ossatura sociale ed economica delle nostre città, sta collassando sotto il peso di una concorrenza strutturalmente squilibrata.

Servono interventi immediati, che comprendano agevolazioni fiscali specifiche per le microimprese, regolamentazioni più stringenti dell'e-commerce, sostegni concreti alla digitalizzazione dei piccoli esercizi e controlli più efficaci sulla grande distribuzione. Senza un'inversione di rotta, rischiamo di perdere un patrimonio economico e sociale irrecuperabile, lasciando le nostre città in balia di un modello commerciale omologato e impersonale, dominato da pochi grandi attori.

I dati ISTAT non sono fredde statistiche: sono il termometro di un'emergenza nazionale che richiede risposte immediate.



Valentin Iancu

Laureato con lode in Scienze politiche presso l'Università di Siena, con un background accademico in Mediazione linguistica. Durante gli studi ha sviluppato un forte interesse per la scrittura giornalistica e per lo sviluppo e la comprensione delle dinamiche politiche e sociali. Attualmente frequenta il Master per Esperti in politica e relazioni internazionali della LUMSA.



IDROPONICA, L'AGRICOLTURA "FREE FROM"

Coltivazioni in serra, le colture crescono in acqua arricchita da minerali e nutrienti. Metodo sostenibile per evitare lo sfruttamento dei terreni, riducendo al minimo l'impiego di risorse idriche.

Sempre più spesso si parla di coltivazioni fuori suolo e l'idroponica è una di queste. Attraverso particolari sistemi e strumentazioni, è possibile abbattere completamente l'utilizzo tradizionale del terreno. Ma cosa significa coltivare con metodo idroponico?

Sicuramente la coltivazione offre numerosi vantaggi nel rispetto dell'ambiente e dell'eco-sostenibilità, assenza di pesticidi e antibiotici.

La crescita delle piante avviene comunque in serra, in ambienti artificiali. Le piante crescono su di un substrato in argilla o lana di roccia o in una vasca d'acqua dove galleggia un supporto in polistirolo espanso. L'impianto idrico è realizzato in polietilene e materiale plastico, senza ricorso all'acciaio.

La soluzione acquosa è arricchita da minerali e nutrienti specifici, l'assenza di contatto con il suolo esclude la possibilità di minaccia da parte di agenti patogeni ed infestanti, rendendo possibile l'eliminazione d'impiego di agrofarmaci ed input chimici. Inoltre l'ambiente è monitorato attraverso sistemi domotici, controllando temperatura e umidità nella serra, superando limiti stagionali e climatici.

Le produzioni idroponiche, inizialmente di nicchia, iniziano a prender piede in Europa, entrando nella grande distribuzione, portando nelle case dei consumatori prodotti bio d'altissima qualità; L'assenza di contatto con il terreno consente di ottenere prodotti privi per

esempio di alcuni allergeni che la pianta acquista ed assorbe nel percorso di crescita a terra, come i metalli pesanti. L'azienda Sfera Agricola, di Gavorrano vicino Grosseto, produce prodotti nichel free (senza metalli) attraverso tecnica idroponica; l'obiettivo è quello di offrire prodotti biologici, fronteggiando anche un'allergia ai metalli pesanti che tocca il 30% delle donne. Tredici ettari di impianto idroponico.

Luigi Galimberti amministratore delegato dell'azienda sottolinea che:

"I pomodori sono stati i primi prodotti che abbiamo lanciato, ma adesso proponiamo una gamma completa di insalate e cavoli per assecondare le esigenze dei nostri consumatori, in qualche maniera vorremmo entrare tutte le tavole offrendo una gamma di prodotti completa".

I prodotti Sfera seguono la filosofia "free from", rendendo accessibili prodotti, per molti proibiti a causa di particolari allergie.

Ancora, dall'altro capo d'Italia l'azienda barese Monopoli dei F.lli Lapietra, con una produzione di pomodori nichel free, una delle produzioni più avanzate d'Europa, nove ettari di coltivazione illuminate da luci Led con sistema d'irrigazione innovativo ad alto risparmio idrico; il substrato viene irrogato dalle venti alle quaranta volte al giorno con minime quantità d'acqua.

L'azienda distribuisce sia in Italia che all'estero, la richiesta aumenta di anno in anno.

I dati d'impiego di questo innovativo metodo di coltivazione evidenziano come il 44% dei fondatori delle aziende dal 2019 ha tra i 21 e 30 anni d'età, anche senza esperienza pregressa in campo agricolo.

L'idroponica è e sarà accessibile ed estremamente vantaggiosa, sia per il produttore che per il consumatore, rappresentando ad oggi una reale alternativa all'agricoltura tradizionale.



Articolo di

Aurora Montioni

Nasce in Umbria il 12/12/1994, cresce a Campello sul Clitunno. Sin da giovanissima coltiva e nutre una forte passione per la scrittura, orientando i suoi studi in ambito umanistico. Consegue la laurea presso la facoltà di Lettere e Filosofia di Roma Tor Vergata nel 2019. Attualmente è iscritta al corso di laurea magistrale in Editoria presso La Sapienza.



CILA

Confederazione Italiana Lavoratori Artigiani

www.cilanazionale.org

SERVIZI PER LE IMPRESE

Consulenza

**Notarile - Legale - Fiscale - del Lavoro e Finanziaria
Contabilità**

Elaborazione buste paga

Dichiarazione dei Redditi

ISA IRAP

Pratiche INPS - INAIL - CCIAA - SUAP

SERVIZI PER IL CITTADINO

- Modello 730
- Redditi persone fisiche
- IMU ISEE
- Reddito di Cittadinanza
- Assegno unico Carta acquisti
- Bonus RED-ICLAV-ICRIC
- Gestione contratti Colf-Badante
- Buste paga Invalidità
- Registrazione Contratti in Locazione
- Pensione Legge 104
- Disoccupazione "NASPI"
- Maternità - Congedo parentale
- Successioni - Donazioni
- Pratiche Rilascio-Rinnovo permesso di soggiorno e ex Carta di soggiorno
- Pratiche di cittadinanza
- Ricongiungimento familiare
- Sanatoria Flussi
- Domanda Casa popolare
- Borse di Studio
- Iscrizione Scuola
- Domanda agevolazione mensa

Via Sant'Agata de' Goti, 4 - 00184 Roma
Tel. 0669923330 - 066797812 - Fax 066797661

UN'INTESA DA
3 MILIARDI DI EURO

PROTOCOLLO MASAF-CRÉDIT AGRICOLE. LA GIUSTA STRADA PER RAFFORZARE IL SISTEMA AGROALIMENTARE ITALIANO?

La convergenza tra politiche creditizie e politiche di sviluppo del settore agricolo siglate dall'accordo tra l'Istituto bancario e il Ministero mira a mettere in campo una serie di interventi e progetti a favore del comparto agroalimentare, in un periodo complesso e fragile per il settore a livello nazionale ed europeo

Lo scorso 21 febbraio il Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste (MASAF) ha siglato un protocollo d'intesa con Crédit Agricole Italia per la promozione dello sviluppo del settore agricolo e agroalimentare italiano, attraverso una partnership strategica che mira a facilitare l'accesso al credito delle imprese del comparto.

Con un plafond del valore di 3 miliardi di euro, l'accordo prevede una serie di iniziative e servizi,

da quelle dedicate ai giovani fino a quelle al supporto all'utilizzo di canali alternativi di finanziamento, compreso l'impulso decisivo all'utilizzo delle garanzie ISMEA, come asset strategico da valorizzare a sostegno del merito creditizio delle imprese agricole - l'Istituto, infatti, opera come intermediario tra banche e imprese agricole, fornendo alle prime un sistema di garanzie sussidiarie ad integrazione di quelle che già assistono le operazioni di credito, con lo scopo di contribuire al ripianamento delle

perdite che le banche hanno eventualmente subito dopo l'escussione delle garanzie primarie.

Come trasmesso nel comunicato stampa rilasciato dal Ministero, di particolare rilievo saranno le iniziative volte al supporto dei giovani che vogliono avviare nuove attività imprenditoriali in agricoltura, "a conferma del ruolo della Banca come interlocutore di riferimento nell'accompagnare le imprese agricole e agroalimentari italiane nel loro percorso di crescita".



“Come Crédit Agricole Italia siamo ben consapevoli che l’agroalimentare rappresenta un asset strategico per l’economia italiana, con un ampio potenziale di crescita sui mercati internazionali. Intendiamo rispondere al meglio alle esigenze del comparto, mettendo a disposizione la nostra rete specializzata di professionisti e centri di eccellenza dedicati all’agricoltura, distribuiti su tutto il territorio nazionale.”, è il commento a margine dell’incontro di Giampiero Maioli, Senior Country Officer e Amministratore Delegato di Crédit Agricole Italia, filiale dell’istituto francese, operativo in ben 49 Paesi, che si pone da sempre come punto di riferimento per la promozione di soluzioni innovative e di sostegno ai territori e alle comunità, come conferma il riconosciuto primato in Europa per ricavi nel retail banking - ossia l’insieme di tutte le operazioni bancarie compiute da chi gestisce una vasta clientela, composta soprattutto da famiglie e piccole imprese.

Nonostante non sia stato ancora presentato alcun progetto e non si ha ben chiaro come verranno spesi i fondi, quel che è certo è che al MASAF si registra un certo fermento.

L’accordo, infatti, si aggiunge a una serie di iniziative per tutelare e

promuovere il settore agroalimentare, come testimoniano il recente incontro con il Vicepresidente della Confederazione Elvetica, Guy Parmelin, per confermare la cooperazione tra Italia e Svizzera; l’avvio del piano AGEA per il pagamento delle assicurazioni agevolate; la lotta ai prodotti contraffatti importati dall’estero.

Iniziative che alimentano l’entusiasmo del titolare del Ministero, Francesco Lollobrigida, il quale, a commento della ratifica dell’accordo con Crédit Agricole, non ha esitato a ribadire il portato dell’azione del Governo negli ultimi due anni: “Fin dal suo insediamento, il Governo ha introdotto, potenziato e favorito strumenti concreti per sostenere gli agricoltori e i giovani che vogliono investire e produrre, difendendo il valore del Made in Italy e della nostra sovranità alimentare. Le politiche che stiamo portando avanti hanno rimesso al centro questo settore, che cresce in produzione e competitività. La rinnovata fiducia del sistema bancario nel mondo dell’agricoltura, dell’allevamento e della pesca dimostra che la strada intrapresa è quella giusta”.

Condividere l’entusiasmo del ministro Lollobrigida è poco plau-

sibile, avendo spesso rilevato su questa rivista le criticità di un settore sempre più emarginato e messo in difficoltà dall’aumento dei costi energetici e dell’inflazione, con conseguente aumento dei prezzi e dei costi di produzione e trasporto; da un sistema assicurativo sempre più pressante e caotico; dalle difficoltà incontrate dai giovani ad accedere ai finanziamenti; dalle scelte politiche europee che se da un lato pongono limiti e controlli sempre più serrati, dall’altro firmano accordi di libero scambio con Paesi i cui metodi di produzione seguono quegli stessi metodi vietati in Europa.

Intanto che il Governo persegue la strada di un’alleanza a doppio filo con le banche, coi sui consueti favoritismi malcelati da buone intenzioni, resta solma si rivelerà una giusta mossa o l’ennesima morsa?



Articolo di
Alessio Celletti

Classe 1989. Laureato in Beni Culturali, consegue poi la qualifica professionale in Redazione editoriale. Dopo aver lavorato come Addetto ufficio stampa presso una casa editrice romana, ha curato e gestito la comunicazione di diverse aziende. Attualmente collabora come copywriter con un’agenzia di comunicazione.

IL FUTURO
DEL SETTORE
AGROALIMENTARE
IN EUROPA, COSA NE
PENSA BRUXELLES

LA VISIONE PER L'AGRICOLTURA E L'ALIMENTAZIONE EUROPEA, IL DOCUMENTO PUBBLICATO DALLA COMMISSIONE EUROPEA LO SCORSO FEBBRAIO

La Commissione Europea si è espressa sul futuro dell'agricoltura e dell'alimentazione. Nella sua visione, più supporto alla competitività e all'innovazione, maggiore sostegno agli agricoltori che ne hanno necessità, semplificazione e digitalizzazione. Obiettivo: conciliare l'azione per il clima con la sicurezza alimentare e le sfide specifiche cui deve far fronte il settore.

Articolo di
Sara Borraccino

Lo scorso 19 febbraio la Commissione Europea ha lanciato "Vision for Agriculture and Food", ossia la sua nuova *Visione per l'Agricoltura e l'Alimentazione Europea*, un documento che delinea la direzione e la tabella di marcia che l'UE vuole intraprendere per la legislatura 2024-2029 in tema di sostegno

e valorizzazione del settore agroalimentare.

"La Visione è la nostra risposta decisa all'appello del settore agroalimentare: dare forma a un futuro che sia competitivo, resiliente, equo e attraente per le generazioni a venire", ha dichiarato il vice presidente esecutivo della Commissione europea, Raffaele Fitto, nella conferenza stampa di presentazione del documento.

La "Vision for Agriculture and Food" è stata proposta come una delle iniziative prioritarie per i primi cento giorni del mandato di questa Commissione e si concentra su quattro pilastri ritenuti fondamentali per il settore: attrattività per le generazioni future; competitività e resilienza; sviluppo di un sistema equo e sicuro; aggiornamento del piano di azione rurale. L'orientamento principale del documento è quello di semplificare le politiche



e allo stesso tempo spingere verso l'innovazione e la digitalizzazione.

Rispetto al Green Deal, il testo compie dei passi in avanti a tutela del settore agroalimentare, intervenendo sul rischio di una transizione ecologica a discapito degli agricoltori. In particolare, “riconosce la necessità di conciliare l'azione per il clima con la sicurezza alimentare e le sfide specifiche cui deve far fronte il settore”. La Commissione, da una parte si impegna a semplificare l'accesso ai biopesticidi nel mercato UE, dall'altra a considerare attentamente qualsiasi ulteriore divieto di utilizzo dei pesticidi (a meno che non rappresentino una minaccia per la salute) qualora non siano disponibili alternative in tempi ragionevoli. Inoltre, promette l'elaborazione di una strategia di resilienza idrica in risposta alla cogente necessità di sistemi più efficienti.

La *Vision* contiene anche gli impegni sul futuro della Politica

Agricola Comune (la PAC), sottolineando come l'attuale complessità necessiti di un approccio più strategico. Il documento richiama ad una PAC più semplice e mirata, che continuerà a finanziare gli investimenti per aumentare la competitività, la sostenibilità e la resilienza del settore agricolo, in cui “saranno favoriti gli incentivi, piuttosto che le condizioni”.

Sarà avviato uno sforzo senza precedenti in tema di semplificazione. Già dal secondo trimestre del 2025 è previsto un primo pacchetto per snellire la burocrazia e dare maggiore flessibilità agli Stati Membri nella gestione dei piani strategici nazionali, unitamente a una strategia a sostegno della transizione digitale del settore.

Non solo, il documento delinea anche i tratti della CAP post 2027: si baserà su obiettivi strategici di base ma assegnerà agli Stati UE maggiore responsabilità e rendicontazione su come raggiungerli.

L'ambizione è anche quella di

sostenere ulteriormente gli agricoltori che ne avranno maggiore necessità. Sarà preso in considerazione un uso potenziato di misure come la degressività e il capping, tenendo conto delle diverse realtà strutturali e settoriali degli Stati membri. Inoltre, si legge: “tutti gli agricoltori dovrebbero continuare a beneficiare anche di strumenti come i pagamenti per i servizi ecosistemici che saranno semplificati e razionalizzati, nonché di sostegno agli investimenti e di strumenti di gestione delle crisi e dei rischi”.

La nuova *Visione per l'Agricoltura e l'Alimentazione Europea* sembra cogliere le esigenze attuali del settore, alla luce di una sempre maggiore complessità e risponde alle richieste avanzate già da tempo rispetto a ricambio generazionale, semplificazione e reddito equo, gestione del rischio, rilancio delle aree interne. Resta da capire come e quando questi intenti saranno interpretati da regolamenti e soprattutto manca ancora la certezza del budget.

LA LOCANDA A CENTIMETRO
ZERO, ZERO DISCRIMINAZIONI
E ZERO DISTANZE

SOTTO IL SEGNO DI UNA BUONA AGRICOLTURA

Sono dieci anni che a Pagliare del Tronto (AP) ha aperto un ristorante dove i prodotti sono coltivati e cucinati da uno staff inusuale

Articolo di
Riccardo Valori

Stretta tra due terre separate solo dal fiume Tronto, al confine tra le Marche e l'Abruzzo, sorge una locanda che si discosta da tutte le altre della vallata: a cogliere i prodotti, lavorarci, prendere ordini, servire e pulire, sono dei ragazzi che di fronte alla loro disabilità non si sono scoraggiati, né hanno tentennato. I ragazzi della Locanda del Terzo Settore – Centimetro Zero dimostrano che in Italia non esistono barriere e difficoltà che non possono essere rotte e superate.

C'era una volta a Pagliare del Tronto un impolverato casone e un pezzo di terra. L'insegnante Emidio Mandozzi, assieme alla socia Roberta d'Emidio, a mano a mano ripuliscono e ristrutturano quel casolare così antico – una volta abitato dai genitori di lui – e poi chiamano a rapporto anche le cooperative e le associazioni vicine al paese.



Grazie alla Fondazione Cassa di Risparmio di Ascoli Piceno e la BIM Tronto, può nascere la “Locanda del Terzo Settore – Centimetro Zero”, il cui nome trae la sua origine dalla vastissima distanza del casone dalla terra. Quanto? Qualche millimetro, neanche un centimetro. Certo è che un ristorante non può servire solo le verdure e i frutti che vengono coltivati lì di fianco. Dove prendere carni e pasta? Dove prodotti che rispettino quella regola del “Centimetro zero”?

La risposta è presto detta. Una realtà piccola come quella della locanda s’inserisce in una fitta rete di altre cooperative e negozi di prodotti di stampo biologico: aziende agricole locali, tra cui allevatori e piccoli produttori delle colline truentine. Qui si riforniscono di carni provenienti da allevamenti etici, formaggi freschi realizzati con latte di pecore al pascolo e anche di farine macinate a pietra.

Il locale si allarga, cresce. A livello di personale, sono aperte le por-



te a quei ragazzi che – per colpa del pregiudizio – ne hanno trovate molte chiuse. Fin da subito si occupano anche del terreno che circonda il casolare, destinato alla coltivazione di ortaggi di stagione, raccogliendovi pomodori, zucchine, insalate e patate che crescono sotto l’egida dell’agricoltura biologica: così è garantita la filiera corta e controllata propria del nome “Centimetro Zero”. Il tutto, ovviamente, senza l’uso di pesticidi chimici.

La Locanda parte. La voce si sparge, il paese inizia a destare curiosità.

Le recensioni sono strepitose, i piatti sono originali e particolari, il servizio dei camerieri è amato: il posto è invaso da giornalisti, cui si aggregano le guide della Slow Food: anche quei palati fini e sdegnosi apprezzano la cucina a “centimetro zero”. Insomma, la Locanda ha decisamente preso il volo.

La sera del 31 dicembre 2019, alle 20:15, il Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, durante il celebre e tradizionale discorso di fine anno, menziona proprio loro: i ragazzi della Locanda. Quegli stessi che gli hanno “donato per Natale una sedia molto semplice ma che conserverò con cura, perché reca questa scritta che esprime appieno il vero senso della convivenza”.

Oltre alla ristorazione e ai servizi, difatti, i ragazzi della Locanda si cimentano anche in laboratori artistici: le sedie e i tavoli, così come le decorazioni del posto, sono il frutto di quello che loro chiamano “Recupero creativo”, realizzato al Centro Diurno di Integrazione Sociale del paese di Pagliare. E al Presidente Mattarella, in qualità di ospiti delle cucine del Quirinale, i ragazzi hanno donato una sedia realizzata al Centro, che reca una scritta dal

messaggio fondamentale: “Quando perdiamo il diritto di essere differenti, perdiamo il privilegio di essere liberi.”

Ma al potere temporale si aggrega anche il potere spirituale: nel 2020, grazie anche al famigerato Monsignor D’Ercole (per le cronache al centro di serie polemiche) della diocesi di Ascoli Piceno, i ragazzi della Locanda fanno la conoscenza di Papa Francesco. L’incontro, oltre alla commozione, suscita anche ilarità: Marino, uno dei ragazzi, al “Fai il bravo!” ricevuto dal Papa, risponde con altrettanta ilarità: “Anche tu!”

La Locanda del Terzo Settore – Centimetro Zero e i suoi ragazzi vengono così consacrati alla Storia (culinaria) d’Italia: questa realtà è un’importante testimonianza degli importanti progressi culturali di una comunità coesa contro tutte le discriminazioni.

L'ABF è, e deve rimanere, un importante riferimento a tutela dei diritti di consumatori e imprese. Presso la C.I.L.A. gli interessati potranno trovare un team di consulenti specializzati sulle materie finanziarie che esamineranno tutta la documentazione e, sussistendone valide ragioni per l'accoglimento, potranno predisporre e presentare il relativo ricorso all'Arbitro bancario.

Antonino Gasparo

Presidente Cila



**Artigianato
& Impresa**

Sede centrale:

Via Sant'Agata dei Goti, 4 • 00184 Roma
Tel. 06.69923330 • 06. 6797812 • Fax: 06.6797661

redazionevila@gmail.com • consulenza@cilanazionale.org
comunicazione@cilanazionale.org

www.cilanazionale.org • www.alaroma.it
www.uils.it • www.ispanazionale.org
www.consorziocase.com

 CILA Nazionale  Artigianato&Impresa
 @CILA_Nazionale  Cila Nazionale
 Cila Nazionale