

Dott. Giuliano Barbabella

IL DOTTORE DEI CORAGGIOSI

PSICOLOGO - PSICOTERAPEUTA

Salve a tutti i lettori de il Vicino. Sono il Dott. Giuliano Barbabella **psicologo/psicoterapeuta/psicoanalista**, laureato in psicologia clinica e di comunità e specializzato in psicoanalisi applicata alle malattie somatiche.



PSICOLOGIA

LA BANALIZZAZIONE DEL FARMACO: SE LA CURA PERDE VALORE (PARTE 2)

Tra marketing, medicina difensiva e bisogni culturali: l'importanza di ritrovare la giusta proporzione terapeutica per non abitare sul ponte.

Nel numero di giugno abbiamo analizzato come l'abuso di medicinali tolga spazio alla nostra capacità di ascolto. C'è però un'altra faccia della medaglia: usando i farmaci in modo sproporzionato, devalorizziamo anche loro. Un farmaco è una tecnologia potentissima, frutto di decenni di ricerca scientifica, di fallimenti e di costi enormi. Antibiotici, insulina, anestetici e chemioterapici hanno cambiato la storia dell'umanità. Quando l'antibiotico finisce nel bicchiere d'acqua per un raffreddore virale, quando l'ansiolitico diventa la caramella per reggere una giornata pesante, o l'antinfiammatorio è preso "tanto per non sentire niente", il farmaco perde la sua eccezionalità. Diventa banale. E con la banalità arriva l'inefficacia: le resistenze batteriche crescono e ci rubano armi per il futuro; il sonnifero dopo mesi non fa più effetto; l'antidolorifico quotidiano smette di coprire il dolore, irrita lo stomaco e maschera una causa che intanto peggiora. Devalorizzare il farmaco vuol dire anche dimenticare che ha effetti collaterali, interazioni, un impatto ambientale e un costo per la collettività. Ogni blister usato male toglie tempo e risorse alla cura dei casi complessi.

C'è poi un aspetto culturale. Il marketing ci ha abituati all'idea che non si debba soffrire mai, per nulla. La medicina "difensiva" spinge a prescrivere per non rischiare. I tempi delle visite sono cortissimi e spiegare l'igiene del sonno richiede tempo. E noi pazienti usciamo delusi se il medico ci dice "aspettiamo, cammini", perché ci sembra che non ci abbia curati. Così il farmaco diventa validazione: se mi dai una pillola, significa che sto male davvero, che mi hai preso sul serio. L'alternativa non è il vecchio rifiuto ideologico dei medicinali, ma la proporzione. È chiedersi: serve davvero, adesso? Ho provato le alternative ragionevoli? Cosa sto imparando su di me mentre lo prendo? Un farmaco usato bene è un ponte. Ti permette di dormire mentre inizi terapia, di ridurre una infiammazione mentre fai fisioterapia, di spegnere un dolore acuto mentre la causa viene trattata. Finito il ponte, si cammina con le proprie gambe. Se invece il ponte diventa la casa in cui abitiamo, allora abbiamo perso la fiducia nella nostra capacità di stare in piedi. Rimettere al centro la proporzione vuol dire restituire valore a due cose insieme: alla persona, che torna ad essere soggetto attivo, e al farmaco, che torna risorsa cruciale e non tappabuchi. In mezzo ci sta quello che abbiamo dimenticato di fare: ascoltare, aspettare, cambiare contesto, chiedere aiuto e tollerare un po' di disagio. Non è eroismo, è ecologia della cura, valorizzazione di sé stessi e della propria autonomia.

Per appuntamento: 339 2189490

Orvieto: Piazza Marconi, 1 - Perugia: Via del Bovo, 19
Studio FISIOMED in Ciconia: Via degli Aceri, 58/60

STUDIO FISIOMED

FISIOTERAPIA ED OSTEOPATIA MEDICINA SPECIALISTICA

Se sei un PROFESSIONISTA della SALUTE e sei alla ricerca di un ambiente professionale e confortevole dove svolgere la tua attività, contattaci per entrare a far parte del nostro team di specialisti.

FISIOMED è il poliambulatorio medico in Orvieto dove Fisioterapia ed Osteopatia collaborano con la medicina specialistica, aiutando il paziente a raggiungere il migliore stato di salute.

FISIOTERAPIA

Dott. Matteo Cochi: Tel. 392 2485551
Dott. Matteo Fuso: Tel. 327 9032936
Dott.ssa Alice Cochi: Tel. 340 7508336
Dott. Salvatore De Bellis: Tel. 333 5433282
Dott.ssa Elisa Leoni: Tel. 392 2485551 / 327 9032936

OSTEOPATIA

Dott. Matteo Cochi: Tel. 392 2485551

AGOPUNTURA

Dott. Claudio Pieretti: Tel. 338 8275854

ECOGRAFIA

Dott. Claudio Allegrini:
Tel. 392 2485551 / 327 9032936

OCULISTICA

Dott. Fabio Segoloni: Tel. 334 7846080 (Whatsapp)

REUMATOLOGIA

Dott. Antonio Vitale: Tel. 392 2485551 / 327 9032936
Dott.ssa Valeria Caggiano: Tel. 392 2485551 / 327 9032936

PODOLOGIA

Dott.ssa Desirée Multinu: Tel. 393 8810220

PSICOLOGIA

Dott.ssa Antonella Capozzi: Tel. 331 1514940

NUTRIZIONE

Dott. Daicoro Principi: Tel. 340 8013587

FISIOMED, AL SERVIZIO DELLA TUA SALUTE!



DOTT. MATTEO COCHI
Osteopata D.O.
Dottore in Fisioterapia

Specializzato in Rieducazione posturale metodo Mézières, Riabilitazione neurologica e Fisioterapia sportiva.
Cell. 3922485551



DOTT. MATTEO FUSO
Dottore in fisioterapia, specializzato in terapia

manuale, Rieducazione Posturale Globale (RPG), trattamento fasciale e rieducazione vestibolare.
Cell. 3279032936

SI RICEVE SU APPUNTAMENTO

FISIOMED srl - Ciconia, Via Degli Aceri n. 58/60

FISIOMED
FISIOTERAPIA ED OSTEOPATIA
MEDICINA SPECIALISTICA



PASSIONBEAUTY
vivi il tuo benessere

SOLARIUM · CENTRO ESTETICO

Immagina un trattamento che aiuta il tuo corpo a ritrovare armonia, leggerezza e definizione, grazie a una tecnologia di ultima generazione dedicata al rimodellamento della figura e al miglioramento degli inestetismi localizzati.

TECNOLOGIA AVANZATA PER IL RIMODELLAMENTO CORPOREO

Oggi, grazie alle innovazioni tecnologiche, è possibile affrontare il trattamento dell'adipe e migliorare la tonificazione in modo altamente efficace e non invasivo.

La nostra soluzione utilizza onde selettive di calore e fredde, combinate con un'azione vibrazionale, per agire direttamente sulle aree di interesse, ottenendo risultati visibili e duraturi.



immagini esemplificative
PRIMA E DOPO
i trattamenti

CARATTERISTICHE PRINCIPALI DELLA TECNOLOGIA

- **Onde Selettive di Calore e Freddo:** l'uso di onde termiche mirate, sia calde che fredde, permette di agire in profondità sui tessuti, stimolando la circolazione sanguigna e favorendo la riduzione delle cellule adipose. La combinazione di calore e freddo ottimizza i risultati, accelerando il processo di tonificazione e rimodellamento.
- **Azione Vibrazionale:** l'azione vibrazionale supporta la stimolazione muscolare, contribuendo a tonificare e rassodare la pelle. Le vibrazioni favoriscono il drenaggio linfatico e migliorano l'elasticità cutanea, con un effetto visibile sulla compattezza della pelle.

Mgl technology solutions

La nostra tecnologia rappresenta un metodo all'avanguardia per il trattamento dell'adipe, del drenaggio e per la tonificazione del corpo.

Grazie alla combinazione di onde selettive di calore e fredde con azione vibrazionale, è possibile ottenere risultati rapidi, duraturi e sicuri, migliorando l'aspetto e il benessere del corpo in modo naturale e non invasivo.



BENEFICI

- **Riduzione dell'adipe localizzato:** le onde selettive permettono di intervenire direttamente sulle aree con accumulo di grasso, favorendo una naturale riduzione del volume.
- **Tonificazione epidermica e muscolare:** la vibrazione aiuta a stimolare i muscoli, migliorando la tonicità e la definizione delle aree trattate.
- **Antiedemigena, antiflogistica, drenante.**
- **Sicurezza e Non Invasività:** la tecnologia è totalmente sicura, priva di effetti collaterali invasivi, offrendo una soluzione comoda e senza tempi di recupero.

COSA ASPETTI?
Chiamaci subito e prenota la tua prima seduta.



Centro estetico Passion Beauty / Tel. 329 2610591
Via delle Mimose, 5-7-9 / Ciconia - Orvieto (TR)



CLINICHE ARCONE

Eccellenza dentale ad Orvieto



Scegliere il collutorio adatto a volte può sembrare un'impresa. Sul mercato, infatti, ci sono tantissimi tipi di collutorio. Spesso, se non hai ricevuto un'indicazione chiara dal tuo igienista dentale, potresti fare fatica a scegliere quello più adatto a te.

1. Collutorio quotidiano o terapeutico

In base ai principi attivi che contengono, i collutori possono essere cosmetici oppure terapeutici. I primi sono indicati per un uso quotidiano, per rinfrescare l'alito o nel caso in cui non ci siano problemi particolari. I collutori classificati come dispositivi medico-chirurgici invece

hanno un'azione antisettica e antibatterica specifica. L'igienista dentale o l'odontoiatra consigliano l'uso di questi prodotti per trattare o prevenire i problemi gengivali oppure dopo interventi chirurgici. Una delle molecole più utilizzate come antisettico è la clorexidina. Questo agente chimico agisce contro la placca batterica grazie al suo potere disinfettante. L'uso di collutori a base di clorexidina è sconsigliato per periodi lunghi e deve essere utilizzato su prescrizione dell'odontoiatra. Infatti a lungo andare può provocare degli effetti collaterali.

2. Ingredienti... per tutti i gusti

In base agli ingredienti che contengono, i collutori trovano indicazione per risolvere alcuni problemi orali.

Il fluoro o i microcristalli di idrossiapatite, per esempio, sono ideali se vuoi remineralizzare lo smalto dentale e contrastare quindi l'azione dannosa dei batteri. Inoltre puoi utilizzarli anche in caso di ipersensibilità dentinale, per ridurre nel tempo le fastidiose fitte dovute ai cibi freddi.

Altri collutori invece hanno una formula a base di enzimi salivari che potenziano i meccanismi di difesa della tua bocca. Ti aiutano a mantenere denti e gengive sani, soprattutto se soffri di secchezza orale.

Se invece cerchi un'azione antiplacca, le soluzioni a base di CPC (Cetilpiridinio cloruro) agiscono contro i batteri in modo più leggero rispetto alla clorexidina. Anche gli oli essenziali sono utili per combattere la placca batterica, ideali in caso di alitosi o di infiammazione gengivale.

3. Attenzione, il collutorio non sostituisce lo spazzolino!

Ricorda che il collutorio può aiutarti in alcuni casi particolari ma non è in grado di rimuovere i batteri dai denti. Se vuoi approfondire questo argomento, puoi leggere l'articolo dedicato agli errori da non fare quando utilizzi il collutorio.

Dr. Marco Gradi
Specialista in Implantologia e Protesi



Dr. William Adramante
Odontoiatra Generale
Protesi - Gnatologia per disturbi dell'ATM - Estetica Additiva



Dr. Alex Adramante
Conservativa Endodonzia - Protesi - Pedodonzia Odontoiatra Legale e Forense



Dr. Chiara Gradi
Igienista dentale
Sigillature Estetica del sorriso



Strada dell'Arcone, 13 - Orvieto (TR) - Tel. 0763/302429
studioarcone@gmail.com

APERTO dal LUNEDÌ al SABATO dalle 9:00 alle 19:30

ORARIO CONTINUATO

Prima visita e check-up completo senza impegno

Finanziamenti a tasso 0 - AMPIO PARCHEGGIO

COOPERATIVA S. ANTONIO ABATE

La Cooperativa Sociale S. Antonio Abate di Monterubiaglio gestisce, da diversi anni, la struttura dell'ex Istituto San Domenico Savio, fondato da Mons. Marzio Miscetti.



Attualmente tale sede ospita anziani e persone con portamento fragile.

Recentemente la Cooperativa ha acquistato il complesso dalla Parrocchia di Monterubiaglio e conseguentemente ha realizzato una nuova ristrutturazione sia all'esterno che all'interno e nelle numerose camere.

Successivamente la zona sociale n. 12, capofila il Comune di Orvieto, con Determina Dirigenziale, ha autorizzato un ampliamento dei posti di ricovero fino a 20 unità, permettendo quindi maggiore possibilità di accettazione ospiti.

Il personale specializzato conta tredici unità impegnate a turno, giorno e notte, quotidianamente, nell'assistenza degli ospiti nelle varie fasi della giornata.

La Cooperativa ha a disposizione due pulmini per le varie uscite nel comprensorio e per le visite guidate. L'esperienza trentennale garantisce massima serietà, un'altissima qualità del servizio offerto e soprattutto, la massima attenzione e delicatezza nella gestione degli ospiti.



Per Info Tel. 0763 626050 - Cell. 335 7632317



COOPERATIVA S. ANTONIO ABATE
Via del Poggio, 13/17
05014 Monterubiaglio (TR)
cooperativasantantonioabate@gmail.com



Fisioterapia Osteopatia



ATTIVA LA TUA SALUTE

Dott.ssa Nutrizionista
Giulia Governatori

VALUTAZIONE STATO NUTRIZIONALE E COMPOSIZIONE CORPOREA
SOVRAPPESO, OBESITÀ, SOTTOPESO
EDUCAZIONE ALIMENTARE
SINDROME METABOLICA (DIABETE, IPERTENSIONE)
ALIMENTAZIONE DELLA DONNA (GRavidanza, Allattamento, Menopausa)
PATOLOGIE INTESTINALI (INFIAMMATORIE E AUTOMMUNI)
PRENOTA SUBITO UN CONSULTO

TERAPIE MANUALI

- MASSAGGIO DECONTRATTURANTE E SPORTIVO
- RIABILITAZIONE PRE E POST INTERVENTO CHIRURGICO
- OSTEOPATIA E OSTEOPATIA PEDIATRICA
- GINNASTICA POSTURALE
- RIABILITAZIONE PAVIMENTO PELVICO
- LINFODRENAGGIO
- KINESIOTAPING
- BENDAGGI FUNZIONALI

TERAPIA STRUMENTALE

- TECAR TERAPIA
- ULTRASUONI
- LASER YAG
- TENS
- ELETTROTHERAPIA
- ONDE D'URTO
- IONOFRESI
- MAGNETOTERAPIA

SERVIZI

- CONVENZIONI ASSICURATIVE
- TERAPIE A DOMICILIO
- CONSULENZE MEDICHE
- PERSONAL TRAINER
- Esame di valutazione e Programmi personalizzati
- NUTRIZIONISTA

ORVIETO, Piazza Olona 21 (Sferracavallo) - Tel. 329 9219878 - 339 2028734

I professionisti di StudioLife:



Dott. RICCARDO CROCCOLINO
Fisioterapista, Osteopata
Chinesiologo, Mezieres, Ginnastica Posturale, Preparatore Atletico.



Dott. GIACOMO CROCCOLINO
Masso-Fisioterapista, Chinesiologo, Osteopata, Ginnastica Posturale, Mezieres.



Dott.ssa GLORIA GIRONI
Fisioterapista Specializzata in: Ginnastica Posturale, Mezieres e Rieducazione Pavimento Pelvico.



Dott. GUGLIELMO GRAZIANI
Chinesiologo Clinico
Massoterapista Ginnastica posturale.



Dott.ssa GIULIA GOVERNATORI
Nutrizionista.



Oggi vale di più, domani forse no.
Dai nuova vita al tuo vecchio oro.

- ◆ ACQUISTO O PERMUTA alle migliori quotazioni di mercato.
- ◆ VALUTAZIONE GRATUITA PAGAMENTO IMMEDIATO
- ◆ con la Permuta **LO SCONTO SUL NUOVO RESTA VALIDO.**

COUPON ORO VECCHIO

+1,00€

sulla tua valutazione dell'Oro

Coupon valido fino al 31-08-26.
Ritaglia questo coupon e mostralo in negozio
per ricevere 1€ in più sulla tua valutazione dell'oro.

Ti aspettiamo a Orvieto presso il c.c. Porta d'Orvieto

DE-INFLUENCING: LA RIVOLUZIONE DEL "NON COMPRATELO" CHE CAMBIA IL MARKETING.

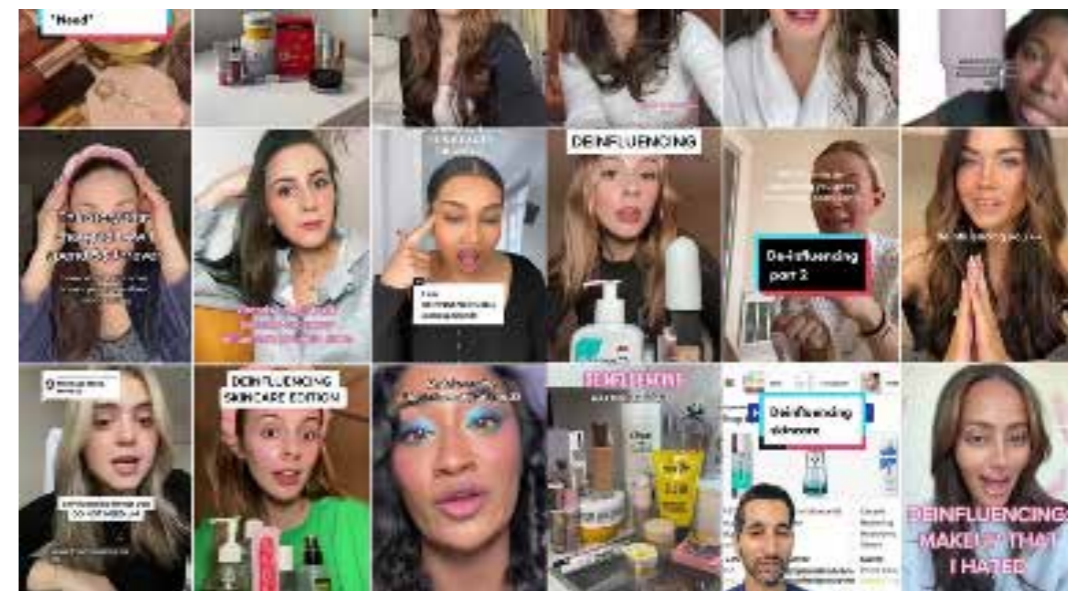
Non compratelo. Sono soldi buttati".

Benvenuti nell'era del de-influencing, il fenomeno socioculturale che sta ribaltando le regole del marketing digitale e, di riflesso, le nostre abitudini di spesa.

C'è stato un tempo in cui bastava scorrere TikTok o Instagram per essere travolti da

una cascata di "Prodotti virali che ti cambieranno la vita", "Must-have della settimana" e routine di skincare in dieci passaggi. Poi, qualcosa si è rotto. Oggi, i video che accumulano centinaia di milioni di visualizzazioni aprono con un registro opposto: "Non comprare questo prodotto, sono soldi buttati". Benvenuti nell'era del De-influencing.

Nato come un trend spontaneo, il de-influencing si è trasformato in un vero e proprio contromovimento culturale ed economico. Ma da dove nasce questa inversione di marcia e cosa significa davvero per noi consumatori e per i brand? Il termine significa letteralmente "togliere l'influenza". Si tratta di una tendenza in cui i creator digitali, invece di convincere i propri follower ad acquistare l'ultimo oggetto alla moda, usano la propria voce per scoraggiare gli acquisti compulsivi, smontare l'hype attorno a prodotti sopravvalutati o suggerire alternative più economiche e sostenibili. Il de-influencing non è nato nel vuoto. È la risposta diretta a un punto di saturazione



strutturale del web, guidata da tre fattori principali: Il pubblico si è stancato delle sponsorizzazioni velate. Quando ogni recensione è "meravigliosa" e ogni prodotto è "il migliore di sempre", la fiducia crolla. I consumatori oggi sanno riconoscere una televendita mascherata e cercano disperatamente qualcuno che dica la verità, anche a costo di criticare un colosso commerciale. Con l'aumento del costo della vita, lo shopping impulsivo non è più sostenibile per molti. Questo fenomeno si manifesta principalmente attraverso tre formati di contenuto:

Le Liste "Don't Buy This": Recensioni oneste di prodotti famosissimi spiegando perché non valgono la spesa. **Gli Anti-Haul:** Video in cui si analizzano le nuove collezioni o i trend del momento spiegando razionalmente perché non verranno acquistati.

I Test di Resistenza: Creator che mettono alla prova le promesse miracolose dei brand, mostrandone i fallimenti senza filtri. Inutile girarci intorno: c'è un ironico paradosso in tutto questo. Dire a qualcuno cosa non comprare richie-



esattamente lo stesso potere persuasivo di dirgli cosa comprare. Spesso, dopo aver demolito un siero viso da 80 euro, il creator aggiunge: "Se proprio volete un siero che funziona, usate questo da 10 euro". Il meccanismo di vendita non si ferma, si sposta semplicemente su un asse

diverso: quello dell'autenticità radicale.

Monetizzare la fiducia oggi significa essere disposti a dire dei "no". I creator che abbracciano questa filosofia stanno costruendo community incredibilmente fidelizzate perché vengono percepiti come "amici fidati" e non come cartelloni pubblicitari

viventi. I dati delle piattaforme social lo confermano: i micro-creator con community ristrette ma basate sulla trasparenza registrano tassi di interazione (engagement) nettamente superiori rispetto alle mega-celebrità da milioni di follower. I marchi più intelligenti non temono il de-influencing; lo usano per migliorare. Se un creator evidenzia un difetto di un prodotto, il brand che risponde pubblicamente ringraziando e spiegando come intende risolverlo guadagna più punti in reputazione di qualsiasi spot multimilionario.

Il de-influencing non segnerà la fine dell'influencer marketing, ma ne rappresenta indubbiamente la fase di maturità. Ci sta insegnando a navigare lo spazio digitale con una dose extra di pensiero critico. La prossima volta che un video proverà a convincervi che vi manca assolutamente un oggetto per essere felici, ricordatevi della lezione del de-influencing: molto probabilmente, state benissimo anche senza.

Italia e turismo.

L'Italia si conferma regina europea del turismo anche per l'estate del 2026, registrando un tasso di saturazione Ota (51,2 per cento) superiore a competitor come Spagna (42,8 per cento) e Francia (32,9 per cento) e una tariffa media (153 euro) più bassa rispetto a Spagna (170) e Grecia (195), stando alle elaborazioni dell'Ufficio di Statistica del ministero del Turismo. In particolare, i tassi di saturazione più elevati si osservano in Veneto (57,5 per cento), in Emilia-Romagna (56,7 per cento), nella Provincia autonoma di Trento (55,7 per cento) e nella Provincia autonoma di Bolzano (54,9 per cento). A seguire, Friuli-Venezia Giulia (53,7 per cento), Sicilia (53,3 per cento) e Toscana (52,5 per cento) mostrano tutte valori superiori alla media nazionale. Inoltre, il livello di saturazione nazionale per giugno e luglio registra un aumento sullo stesso periodo del 2025,



rispettivamente del +13,4 per cento e del +10 per cento. Non solo mare: le aree lacuali sono quelle con il grado più elevato di saturazione (54 per cento), seguite da località termali e balneari (entrambe al 51 per cento). La forte dinamica espansiva della domanda internazionale verso l'Italia è testimoniata dall'incremento delle ricerche aeree del 26 per cento rispetto all'anno scorso.

Significativa la crescita di alcuni mercati europei emergenti o in rafforzamento, come Polonia (+76 per cento), Germania (+66 per cento) e Spagna (+48 per cento). A supporto di questa tendenza, si ha un contestuale potenziamento della capacità aerea, con un +14 per cento dell'offerta di posti sui voli di linea diretti, più marcato rispetto a Spagna (+8 per cento), Grecia (+7 per cento) e Francia (+2 per cento).

Cresce anche Ferragosto: le ricerche di voli per il periodo 14-16 agosto mostrano un +17 per cento, relativo sia alla componente domestica che a quella straniera, rispetto alla stessa festività del 2025.

"L'estate del 2026 si conferma un successo per il turismo in Italia, con un tasso di saturazione Ota del 51,2 per cento, superiore a competitor come Spagna e Francia", dichiara il ministro del Turismo Gianmarco Mazzi. "L'incremento delle ricerche aeree del 26 per cento rispetto all'anno scorso, unito a un aumento della capacità aerea, dimostra un forte interesse internazionale per il nostro Paese. L'Italia mantiene il suo primato di meta privilegiata per i visitatori di tutto il mondo. Un risultato frutto di un costante lavoro di squadra tra governo, imprese e operatori del settore. Ne siamo orgogliosi e guardiamo al futuro con ottimismo", conclude.

Nuova droga sintetica.

Il Laboratorio analisi sostanze stupefacenti (Lass) del comando provinciale carabinieri di Pordenone ha segnalato il primo rinvenimento sul territorio nazionale della sostanza psicoattiva "4-Bmc" (nota anche come 4-bromometcatinone o brefedrone). Si tratta di un analogo sintetico appartenente alla classe dei "catinoni", mai tracciato in precedenza all'interno dei confini del nostro Paese. La sostanza - spiega una nota - è stata intercettata nell'ambito delle attività di controllo del territorio e contrasto al traffico di stupefacenti e portata al Laboratorio dei Carabinieri per le analisi quantitative e qualitative. Le analisi chimico-tossicologiche di secondo livello

hanno permesso di isolare e confermare l'esatta struttura chimica della molecola, differenziandola da altre sostanze simili già note sul mercato illecito. Questa - spiega la nota - è la tecnica spesso usata da chi produce droghe chimiche in laboratori clandestini per eludere la legge italiana, che punisce un elenco di sostanze inserite nelle tabelle - costantemente aggiornate - del D.P.R. 309/1990. Cambiando leggermente la struttura molecolare, cambia la sostanza che, pertanto, non essendo inserita nelle tabelle, è temporaneamente "non illegale". In linea con i protocolli vigenti, il Laboratorio ha poi provveduto a inviare un'immediata segnalazione al sistema nazionale di allerta



rapida (Snap) del dipartimento politiche antidroga, che provvede a informare tempestivamente la rete delle tossicologie cliniche, il pronto soccorso degli ospedali e le forze dell'ordine su tutto il territorio nazionale,

aggiornando le tabelle ministeriali delle sostanze vietate. Grazie alla scoperta fatta dal laboratorio dei carabinieri di Pordenone il "4-Bmc" è stato inserito nelle tabelle ministeriali e ora è illegale.

ETS2, dal 2028 aumentano i costi di gas e carburanti: cosa cambia per le famiglie italiane.

Prima dell'avvio del nuovo sistema europeo di scambio delle quote di emissione, riscaldare la casa a gas e fare rifornimento diventeranno progressivamente più costosi. Dal 2028 entrerà infatti pienamente in vigore l'ETS2 (Emission Trading System 2), il meccanismo con cui l'Unione Europea estende il mercato delle emissioni di CO2 ai settori dell'edilizia residenziale e del trasporto stradale, dopo averlo già applicato a industria e aviazione. Le prime aste delle quote sono previste già da gennaio 2027, mentre l'impatto sui prezzi finali inizierà a manifestarsi con maggiore evidenza dall'anno successivo. L'obbligo di acquistare le quote di emissione non ricadrà direttamente sui cittadini, ma sui fornitori di combustibili, ossia le aziende che immettono sul mercato benzina, gasolio, gas naturale e altri prodotti energetici. Questi operatori dovranno acquistare permessi proporzionati alle emissioni generate dai combustibili venduti e, con ogni probabilità, trasferiranno almeno parte dei maggiori costi ai consumatori attraverso rincari su bollette e carburanti. Secondo le stime del Laboratorio REF Ricerche, il co-

sto aggiuntivo per una famiglia che utilizza il gas per il riscaldamento sarà in media di circa 83 euro all'anno, considerando un consumo medio di 703 metri cubi. Nelle aree più fredde del Paese, come alcune province della Pianura Padana, tra cui Mantova e Pavia, l'incremento potrebbe superare i 120 euro annui. Per i carburanti, invece, si stima un aumento compreso tra 13 e 14 centesimi al litro di benzina, pari a circa l'8% del prezzo finale. Per una famiglia con due auto a motore termico, l'aggravio complessivo potrebbe raggiungere i 210 euro all'anno.

Uno degli aspetti che desta maggiore preoccupazione riguarda l'impatto sociale della misura. Gli analisti evidenziano infatti il rischio di un effetto regressivo, poiché i rincari inciderebbero maggiormente sulle famiglie a basso reddito, che spesso non dispongono delle risorse necessarie per sostituire la caldaia con una pompa di calore, riqualificare energeticamente l'abitazione o acquistare un veicolo elettrico. In Italia quasi 11 milioni di persone,



pari a circa il 19% della popolazione, sono già esposte al rischio di povertà e anche aumenti relativamente contenuti delle spese energetiche potrebbero aggravare la loro situazione economica. Per limitare questi effetti, l'Unione Europea ha istituito il Fondo Sociale per il Clima, con una dotazione compresa tra 65 e 86 miliardi di euro nel periodo 2026-2032. All'Italia dovrebbero essere destinati almeno 7 miliardi di euro, che saranno gestiti attraverso un Piano Sociale per il Clima predisposto dal Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica. Le risorse serviranno a finanziare contributi per le famiglie più vulnerabili, incentivi per l'installazione di pompe di calore, interventi di effi-

cientamento energetico degli edifici e misure a favore della mobilità sostenibile. Nel frattempo, la Banca Europea degli Investimenti ha già approvato un meccanismo di anticipazione, denominato Frontloading Facility, che mette a disposizione 3 miliardi di euro per consentire agli Stati membri di avviare gli interventi prima che il nuovo sistema produca entrate. Resta però aperta la sfida principale: garantire che le risorse vengano utilizzate rapidamente e in modo efficace. L'obiettivo sarà sostenere le famiglie più esposte prima che gli aumenti dei costi energetici si traducano in un ulteriore peso economico per chi oggi ha poche alternative ai combustibili fossili.

Ventilatori a prezzi stracciati: code e risse al supermercato.

caos e botte da orbi nei negozi Lidl, il tutto per gli sconti sui prezzi di condizionatori e ventilatori. È successo in Francia, dove gli sconti applicati dai punti vendita hanno provocato risse e tafferugli tra i clienti, accorsi a decine per accaparrarsi gli apparecchi super economici. In diversi negozi, per riportare la situazione alla calma, è stato necessario l'intervento delle forze dell'ordine. Una delle situazioni più caoti-



che si è verificata vicino a Parigi, nel negozio di Saint-Germain-en-Laye, a ovest della capitale, dove circa 60 persone si sono messe in fila fin dalla notte, dopo gli 11 giorni consecutivi di afa che hanno messo in ginocchio parte del

Paese. Posteggi esauriti, automobilisti esasperati, tensioni e accenti di rissa in coda fin dalle prime luci dell'alba. Alle 8:30, all'apertura dei battenti del supermercato, il personale è stato letteralmente travolto da un'ondata umana: tra urla, spintoni e stratonate, la folla si è accalata all'interno e, nel giro di pochissimi minuti, il reparto ventilatori è stato completamente preso d'assalto e svuotato.

"Lidl - ha raccontato un cliente all'uscita - sapeva che annunciando la vendita di 200.000 ventilatori a prezzi stracciati sarebbe scoppiato il caos, ma non hanno pensato a niente per organizzare l'afflusso". Davanti alle previsioni di una nuova ondata di caldo torrido per i prossimi giorni, i clienti hanno fatto di tutto pur di accaparrarsi l'agognato rinfrescatore ad aria fredda. pubblicizzato come condizionatore, in offerta a 179 euro anziché 199. Presi d'assalto anche i modelli classici e a torre, polverizzati al prezzo di 15 euro.

RAFFRESCATORI EVAPORATIVI PORTATILI

Ideali per la tua officina o per il tuo capannone

VIENI A PROVARLI

Raffreddate la vostra fabbrica, hangar o officina ad un prezzo conveniente. I nostri raffrescatori evaporativi portatili offrono un'alternativa economica ai tradizionali condizionatori d'aria e creano un ambiente di lavoro confortevole per i vostri dipendenti e clienti.

RAFFRESCAMENTO EVAPORATIVO E UMIDITÀ

Un determinato volume d'aria ad una certa temperatura e pressione è in grado di assorbire e trattenere una specifica quantità di vapore acqueo. Se questo volume d'aria contiene il 50% dell'umidità che è in grado di trattenere, si dice che è al 50% di umidità relativa.

Più il giorno è caldo e più l'aria è secca, più il raffreddamento può avvenire per evaporazione. In altre parole, l'effetto di raffreddamento è migliore quanto più è necessario.

I nostri raffrescatori evaporativi sono comunque sviluppati per funzionare bene anche in ambienti ad alta umidità; risultano molto più efficienti di un semplice ventilatore che fa circolare solo aria calda.



GARDEN MOTOR SRL di Montefiore

ORVIETO Strada dell'Arcone, 5 - Tel. 0763 344225

VACANZE PET FRIENDLY,
gli italiani scelgono sempre più le destinazioni a misura di animale.

Gli animali domestici influenzano sempre di più le scelte di viaggio degli italiani. A evidenziarlo è una ricerca realizzata da Rover.com, secondo cui oltre il 60% degli intervistati prende in considerazione esclusivamente destinazioni pet friendly, mentre per una persona su due la presenza del proprio animale rappresenta un elemento determinante nella pianificazione delle vacanze. Il legame con il pet emerge anche dalle preferenze sui compagni di viaggio: per oltre un italiano su quattro è il compagno ideale, secondo soltanto al partner, indicato dal 38% degli intervistati. Dall'indagine emerge inoltre che oltre il 70% degli italiani ha rinunciato almeno una volta a partire a causa delle difficoltà legate alla gestione del proprio animale. Un dato che evidenzia la crescente richiesta di strutture, servizi e informazioni dedicate a chi viaggia con un cane o un gatto.

Per rispondere a queste esigenze, Rover ha realizzato insieme a Lonely Planet Italia la guida gratuita "Viaggi pet



friendly in Italia", disponibile online. La pubblicazione raccoglie informazioni pratiche, itinerari e suggerimenti per organizzare viaggi con il proprio animale domestico, includendo destinazioni naturalistiche, spiagge, percorsi urbani e strutture ricettive che accettano animali.

Tra gli aspetti ritenuti più importanti nella pianificazione di una vacanza, il 54% degli intervistati indica la possibilità di individuare facilmente strutture ricettive pet friendly. Seguono la disponibilità di contatti utili, come veterinari e servizi dedicati (43%), in-

formazioni chiare su regole e limitazioni (42%) e consigli pratici per affrontare il viaggio (40%).

Anche consultando una guida specializzata, gli italiani cercano soprattutto alloggi adatti agli animali (55%), destinazioni consigliate (46%), suggerimenti pratici (45%) ed esperienze da condividere con il proprio pet (43%).

La ricerca evidenzia anche il peso della componente emotiva. Il 28% degli italiani dichiara di provare ansia o senso di colpa quando è costretto a lasciare il proprio animale, mentre il 43% af-

ferma di sentirsi triste anche affidandolo a persone di fiducia. Per il 41% degli intervistati il principale valore di una vacanza è poter partire insieme al proprio pet, mentre il 39% considera fondamentale il tempo trascorso con lui durante il viaggio.

Viaggiare con un animale comporta una spesa aggiuntiva media superiore ai 250 euro, anche se il 61% degli intervistati ritiene di riuscire a trovare un buon equilibrio tra costi e servizi.

Le condizioni climatiche influenzano inoltre le scelte di viaggio: il 36% preferisce partire nei periodi meno caldi e meno affollati, mentre il 26% sceglie destinazioni di montagna, considerate più adatte al benessere degli animali.

Secondo Elia Borrini, General Manager International di Rover, i risultati della ricerca confermano come gli animali domestici siano diventati parte integrante dell'esperienza di viaggio e come sia sempre più importante poter contare su servizi e informazioni che facilitino gli spostamenti insieme ai propri pet.

Bonus nido, dal 2026 meno controlli e procedure più rapide per le famiglie.

Dal 1° luglio 2026 il bonus nido avrà un nuovo sistema di verifica delle strutture autorizzate. Saranno gli enti locali a comunicare direttamente all'Inps il codice fiscale e i dati identificativi degli asili nido pubblici e privati, riducendo i controlli manuali e velocizzando il pagamento del contributo.

La prima comunicazione dovrà essere effettuata entro il 1° settembre 2026. L'obiettivo è creare una banca dati aggiornata delle strutture abilitate, così da rendere più rapido l'iter di verifica delle domande.

La novità, prevista dall'articolo 6, comma 5-bis, del decreto-legge 62/2026 conver-

tito nella legge 112/2026, non modifica l'importo del bonus ma interviene sulle procedure amministrative. Finora l'Inps doveva verificare caso per caso che l'asilo indicato fosse autorizzato, con possibili rallentamenti in presenza di informazioni incomplete.

Dal 2026 si aggiunge anche la validità pluriennale delle domande: la richiesta presentata resterà valida fino ad agosto dell'anno in cui il bambino compie tre anni,



con aggiornamento annuale dei dati necessari.

Per le famiglie il cambiamento significa meno passaggi burocratici e maggiore rapidità nella gestione del contributo, che continuerà a sostenere le spese per la fre-

quenza degli asili nido pubblici e privati e, nei casi previsti, l'assistenza domiciliare per bambini sotto i tre anni con gravi patologie croniche.

La semplificazione del bonus nido assume un ruolo importante anche per la

conciliazione tra vita familiare e lavoro, perché l'accesso ai servizi per la prima infanzia può incidere sulle possibilità di rientro lavorativo dei genitori e sull'organizzazione quotidiana delle famiglie.



SKODA

Kamiiq



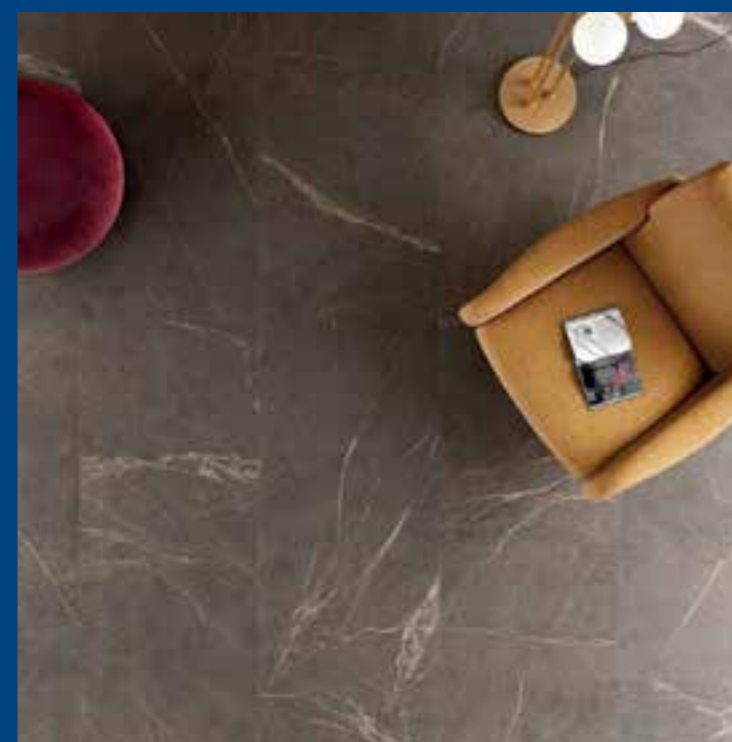
Tuo da 19.900 €

con 1.000 € di Bonus Carburante inclusi.

Consumo di carburante di prova combinato (Min-Max) (l/100 km) 5,6-6,0. Emissioni CO2 ciclo di prova combinato (Min-Max) (g/km) 128-135.

Patrignani

Loc. Fontanelle di Bardano, 8A - 0763.316144 - info@patrignanigroup.com



ORSOLINI

Dal 1880 Cultura della Casa

PAVIMENTI

BAGNI

CUCINE

INFISSI

www.orsolini.it



SALONE
STEFANIA ANSELMI
Laura Anselmi

BUONA ESTATE

AC EXCLUSIVE MASTER PLATINUM CLUB
ACCADEMIA ALDO COPPOLA

ALDO
COPPOLA

shu uemura

L'ORÉAL
PARIS

KÉRASTASE
PARIS

Via Monte Bianco, 18/20/22/24
ORVIETO SCALO - TR

Tel. 0763 302503 / 327 0781909

www.stefaniaanselmi.it

