mondo 30 news

nessun uomo è ricco in una comunità povera

Salpare verso l'ignoto

Da una traversata oceanica una lezione
di strategia e vision per il mondo dell'impresa.
Pagina 3

Periodico di informazione degli iscritti a CircuitoLinx.net

Edimen

GRAPHIC
PRINTING
PACKAGING
ADVERTISING
PUBLISHING
WEB DESIGN
SOCIAL MEDIA
SOSTENIBILITÀ

DESI
GROUP
more than graphics

DESI group S.r.l.
Via Romentino, 56 | Trecate (NO) | T. +39 0321 76025 | info@desigroup.it | **www.desigroup.it**

Salpare verso l'ignoto

Partire. Prendere il largo. Lasciare il porto sicuro, dove le certezze si adagiano placide come barche all'ancora, e volgere la prua verso l'orizzonte. È un gesto antico, istintivo, che si rinnova ogni volta che nasce un'idea imprenditoriale. Fare impresa è questo: un atto di coraggio, una vocazione alla scoperta, un bisogno insopprimibile di avanzare verso l'ignoto.

Il mare, vasto e mutevole, è il mercato. A volte è calmo e accogliente, altre burrascoso e spietato. Ma non lo si può ignorare, né si può domarne la potenza opponendosi alle sue forze. Bisogna imparare a leggerne le correnti, a percepire da dove soffia il vento, a spiegare le vele non contro, ma con la natura del suo flusso. È questo il vero segreto: non combattere il cambiamento, ma usarlo per avanzare. Ogni imprenditore, come ogni marinaio, impara presto che la rotta non è mai diritta. Ci sono deviazioni, tempeste, attese. Ci sono notti lunghe in cui il cielo si fa nero e le stelle spariscono, e il silenzio della solitudine pesa come una zavorra nell'anima. Ma anche in quelle notti, chi ha davvero scelto il mare non distoglie lo sguardo dall'orizzonte. Anche se invisibile, anche se lontano, l'obiettivo resta lì, come un faro interiore che guida la navigazione. E poi ci sono gli incontri. Altri marinai, altre navi. A volte si incrociano solo per un tratto, si scambiano parole, esperienze, aiuti. A volte si decide di navigare insieme per un po', per affrontare con più forza una traversata difficile. Ma poi, inevitabilmente, si torna da soli, perché ogni impresa ha la sua rotta, il suo destino.

Amare la propria nave è fondamentale. Non si può affidare il proprio futuro a uno scafo trascurato o a vele sfilacciate. L'impresa va curata, ogni giorno, con attenzione e pazienza. Va manutenuta come si farebbe con il legno che scricchiola sotto i piedi e con le cime che legano l'albero maestro. È un amore fatto di gesti quotidiani, di dedizione silenziosa e costante. Solo così, quando il vento tornerà a soffiare, la barca sarà pronta a prendere il largo ancora una volta. In questo oceano imprenditoriale, esiste un porto che ha fatto della collaborazione e della visione condivisa il proprio faro: CircuitoLinx. Nato nel 2015 con lo spirito dei pionieri, ha costruito una rete viva e pulsante di oltre 1.500 imprenditori, professionisti, aziende. Una flotta eterogenea che si muove con armonia, sostenuta da tre correnti portanti: sostenibilità, circolarità e prossimità.

CircuitoLinx non è soltanto una piattaforma. È un vento che spinge le vele. È un sistema che permette agli imprenditori di scambiare beni e servizi tramite un credito complementare – il Linx – dando vita a rotte nuove, che sfuggono ai confini del mercato tradizionale, e che abbattono le distanze e le barriere con la forza della sinergia. È un'idea concreta di navigazione alternativa, dove ogni impresa può trovare sostegno, visibilità, e soprattutto nuove occasioni di rotta.

Ed è anche una vela che si tende verso l'innovazione, offrendo strumenti di marketing, percorsi di sostenibilità, e connessioni capaci di trasformare incontri casuali in alleanze durature. Un circuito che guarda al futuro come un veliero guarda all'alba dopo una lunga notte di burrasca.

Così, mentre il mare imprenditoriale continua a cambiare, e il cielo traccia nuovi venti, ogni imprenditore può sapere di non essere davvero solo. La propria nave può trovare un faro, una corrente favorevole, una mappa condivisa. E può tornare a salpare, ancora e ancora, con la rotta dritta nel cuore e gli occhi fissi verso quell'orizzonte che, per chi sa sognare, non è mai irraggiungibile.

Con CircuitoLinx puoi sviluppare il tuo business, trovare nuovi clienti e far parte di una vera community circolare. Scopri di più su www.circuitolinx.net

linx

Un aiuto agli imprenditori

In un contesto economico sempre più incerto e complesso, dove il rischio di chiudere un'attività è spesso più alto di quello di riuscire a farla crescere, nasce "**Voce Blu**", un progetto innovativo promosso da **Fondazione Aurea**. Si tratta di una linea comunicativa e di un servizio di supporto dedicato agli imprenditori, ai liberi professionisti e a tutti coloro che ogni giorno cercano di costruire valore con le proprie imprese, spesso affrontando ostacoli in solitudine e con poche risorse a disposizione.

Il nome stesso del progetto, "Voce Blu", richiama un'idea di **ascolto profondo e di presenza rassicurante, una voce amica in un momento di difficoltà**. È un'iniziativa pensata per rispondere a un bisogno concreto e troppo spesso trascurato: quello di dare sostegno concreto a chi porta sulle spalle il peso della responsabilità economica, produttiva e umana all'interno delle piccole e medie imprese italiane.

In Italia, le micro, piccole e medie imprese costituiscono da sempre il cuore dell'economia reale. Nonostante un vivace turnover imprenditoriale – con oltre 300.000 nuove imprese nate nel solo 2022 – lo stesso anno ha visto anche la **chiusura di circa 257.000 attività**. Questi numeri rivelano un panorama dinamico, ma anche instabile, in cui la nascita di nuove iniziative non sempre si traduce in consolidamento e crescita duratura. **In questo scenario, "Voce Blu" si pone come una rete di salvataggio per chi rischia di affondare, ma vuole ancora provare a ripartire.**

L'iniziativa non si limita a offrire una consulenza tecnica o economica, ma propone un approccio integrato e completo. Chi si rivolge al servizio troverà un team di esperti pronto a valutare la situazione e a costruire soluzioni su misura, che tengano conto sia degli aspetti strategici e operativi, sia della dimensione personale e relazionale che accompagna ogni impresa. **Dalla ristrutturazione del debito alla ricerca di nuovi soci o soluzioni di finanziamento alternative, dal rafforzamento della rete commerciale al recupero crediti**, ogni intervento mira a riportare l'impresa su un terreno solido, mettendo al centro anche il benessere delle persone coinvolte, dai titolari ai dipendenti.

Il progetto pone grande attenzione alla sostenibilità e alla responsabilità sociale d'impresa. Per questo, è stato introdotto un sistema di valutazione degli interventi basato su indicatori ESG, con l'obiettivo di misurare non solo l'efficacia delle azioni intraprese, ma anche il loro impatto ambientale e sociale. **La formazione continua, il welfare aziendale e l'inserimento in progetti trasversali completano l'offerta, contribuendo a costruire un ecosistema di supporto che guarda al lungo periodo.**

"Voce Blu" non è solo un'iniziativa di servizio, ma una vera e propria missione. La sua forza risiede nella capacità di attivare una rete, coinvolgendo professionisti, mentori, enti e imprese in un progetto collettivo di rilancio del tessuto economico. Partecipare significa anche dare voce a chi spesso resta in silenzio: **imprenditori che affrontano difficoltà profonde, ma che possono trovare nella collaborazione, nella consulenza giusta e in un ascolto competente la chiave per rimettersi in cammino.**

Fondazione Aurea invita chiunque voglia contribuire alla crescita e alla resilienza delle imprese italiane a sostenere il progetto, attraverso **collaborazioni professionali, iniziative di mentorship, contributi finanziari o anche semplicemente diffondendo la conoscenza di questa opportunità**. Ogni gesto conta nel costruire un sistema più giusto e più vicino a chi crea valore ogni giorno, tra mille ostacoli.

"Voce Blu" nasce per offrire una possibilità concreta di rinascita, restituendo dignità, ascolto e strumenti a chi, troppo spesso, è chiamato solo a dare. Questo per far sì che, finalmente, anche gli imprenditori possono trovare qualcuno che dia loro voce.

Continua il progetto intercircuito.

Gli iscritti di **Mountex**, **Sardex**, **Venetex**, **Abrex**, **Felix** e **Linx** collaborano per trovare sinergie nuove e inedite, anche al di fuori del propri confini territoriali. Non si tratta soltanto di trovare nuovi partner e di intavolare nuovi negoziati, ma anche di scoprire le opportunità che risiedono al di fuori della propria zona operativa, scoprendo nuove realtà e **nuove entusiasmanti possibilità lavorative**.

I circuiti collaborano

Un nuovo esempio di successo si è recentemente realizzato all'interno della rete **Intercircuito,** dimostrando ancora una volta quanto la sinergia tra realtà diverse possa tradursi in valore concreto per tutti gli attori coinvolti. Questa è la storia di come un semplice **transpallet manuale da 10 quintali** sia diventato **simbolo tangibile di collaborazione**, efficienza e circolarità all'interno dei **circuiti di credito complementare.**

Tutto è cominciato con una richiesta ben precisa: una cliente iscritta al circuito **Sardex**, situata nel Lazio, aveva urgente necessità di un transpallet manuale per la propria attività. A raccogliere questa esigenza è stata **Stefania**, broker del circuito Sardex, da sempre attenta a trovare soluzioni tempestive e sostenibili per i propri assistiti.

Ed è proprio qui che entra in gioco il valore dell'Intercircuito: un'infrastruttura dinamica e interconnessa che permette ai circuiti di credito – tra cui **Linx**, **Sardex**, **Venetex**, **Abrex**, **Felix** e **Mountex** – di superare i confini geografici per collaborare a vantaggio reciproco. Stefania ha quindi contattato **Erisa**, referente Intercircuito per Linx, il circuito attivo principalmente in Lombardia. Erisa ha subito preso in carico la richiesta, attivando la rete per trovare il fornitore giusto. La risposta non ha tardato ad arrivare: **Tecnocarrelli**, azienda lombarda specializzata nella vendita, noleggio e assistenza di carrelli elevatori, ha prontamente offerto una soluzione di alta qualità, perfettamente in linea con le esigenze tecniche e il budget in crediti.

La proposta ha soddisfatto tutte le parti in gioco. Il cliente ha potuto rispondere rapidamente alle proprie necessità operative, il fornitore ha ottenuto visibilità in una nuova area geografica e le broker hanno potuto gestire **un'operazione in crediti perfettamente allineata alla filosofia dei circuiti**.

Ma non finisce qui. Un ulteriore valore aggiunto è arrivato dalla gestione logistica. Poiché il cliente si trovava nel Lazio e il fornitore in Lombardia, è stato necessario organizzare una spedizione interregionale. Anche questa fase si è svolta all'interno del circuito: è stato infatti coinvolto il corriere **Winet**, già attivo nei circuiti e ben rodato nelle dinamiche commerciali basate su crediti complementari.

Questa storia rappresenta un esempio concreto e ispirante di **economia collaborativa**. Dimostra che grazie alla forza della rete, alla professionalità dei broker e alla volontà di collaborare, è possibile **trasformare esigenze operative in occasioni di crescita condivisa**.

In un contesto dove troppo spesso le micro e piccole imprese faticano a trovare spazio nei circuiti tradizionali, realtà come Linx e Sardex offrono alternative reali, sostenibili e funzionali, capaci di dare **nuovo slancio all'economia territoriale** attraverso strumenti innovativi come il credito complementare.

Un transpallet in crediti? Sì, ma anche molto di più: è il **simbolo di un'economia che funziona quando mette al centro le relazioni, la fiducia e la collaborazione**.

feedaty 4.9/5

Comunica il tuo valore...

IN GRANDE!

Trasformiamo i tuoi spazi espositivi in esperienze uniche e memorabili.
Distinguiti dalla concorrenza e cattura l'attenzione dei tuoi potenziali clienti con soluzioni che parlano chiaro del tuo brand.

SFOGLIA IL CATALOGO QUI

Siamo al tuo fianco, dall'idea alla realizzazione!

- Semplici e veloci da montare
- Stampati in alta qualità
- Robusti e leggeri
- Attenti all'ambiente

Sei pronto a fare la differenza al tuo prossimo evento?
Contattaci oggi stesso per una consulenza personalizzata e scopri come possiamo aiutarti a comunicare il tuo valore... in grande!

grafomedia COMUNICAZIONE VISIVA
Via J. S. Bach, 20
20092 - Cinisello Balsamo (MI)
02 61293737
www.grafomedia.it

Il rumore del silenzio

Elogio della comunicazione selettiva

Carmelo Bene diceva: "Non siamo noi a comunicare, ma siamo noi a essere comunicati." Una frase che, letta oggi, suona come una sentenza. In un mondo in cui tutto parla, tutto si mostra e tutto si vende, il rischio non è solo l'inflazione del messaggio, ma la sparizione del soggetto. Non c'è più relazione, non c'è ascolto: solo una valanga ininterrotta di contenuti che urlano nel vuoto, tutti uguali, tutti dimenticabili.

Nel teatro di Bene, la parola non era mai semplice trasmissione di significato, ma esperienza, rottura, corpo vivo. Lo spettatore non riceveva un messaggio: veniva travolto, disturbato, messo in crisi. Non c'era un "cosa dire", ma un "come esserci". Non comunicazione, ma evento. Un modello, paradossalmente, utile anche per l'impresa, che è a sua volta una forma di rappresentazione sociale e culturale, oltre che economica.

L'errore più diffuso nel marketing contemporaneo è pensare che comunicare significhi produrre costantemente qualcosa da dire. Ma forse il gesto più radicale oggi è proprio il contrario: non comunicare, o meglio, sottrarsi al rumore. Smetterla con i contenuti senz'anima, con i messaggi fotocopia, con i claim usa-e-getta.

L'impresa che ha davvero qualcosa da dire non lo grida. Lo dimostra. Lo incarna. Non rincorre il trend, ma costruisce una posizione. Cura la relazione, non la ripetizione. Investe nella qualità, non nella quantità. E capisce che non tutto va detto, non tutto va pubblicato, non tutto va pianificato.

Non si tratta di stare zitti, ma di scegliere bene a chi parlare, quando farlo, e con quale voce. Significa ritagliarsi una posizione precisa nel mercato, individuare un pubblico che sia affine e capace di riconoscere valore, e costruire con esso un rapporto autentico. Ogni comunicazione che non rispetta questa coerenza è solo rumore in più, tempo sprecato per chi la riceve e risorsa bruciata per chi la produce.

Ricominciare a comunicare partendo dalla propria identità, invece, è un atto politico. È decidere di non essere un flusso qualunque in una timeline infinita, ma un punto fermo. È dare forma e coerenza al proprio operato, creare un lessico riconoscibile, sviluppare una strategia di azione che rifletta davvero ciò che si è.

Comunicare, in fondo, non è dominare l'attenzione altrui. È meritarsela. Non serve esserci ovunque: serve esserci bene, nel posto giusto, al momento giusto, con la giusta intensità.

In un'epoca che vive di eccesso comunicativo, riscoprire la misura, la selezione, il gesto consapevole, può essere non solo un atto di intelligenza, ma anche il vero vantaggio competitivo: in un mondo di rumore incessante, il silenzio strategico è l'arma definitiva.

In foto Carmelo Bene, drammaturgo, attore e scrittore riconosciuto a livello internazionale per i suoi studi sul teatro e sul metodo comunicativo e interpretativo.

Le difficoltà delle PMI convengono a qualcuno?

Leggi l'approfondimento completo sul sito di MondoNews.

Nel 2024 il panorama economico italiano si presenta profondamente segnato da una crescente dicotomia tra il mondo della finanza e l'economia reale. Da una parte si registra una fase di evidente crisi per le piccole e medie imprese, dall'altra si assiste al consolidarsi del successo economico del settore bancario, che continua a macinare profitti record in un contesto generale di difficoltà per il tessuto produttivo nazionale. Questa divaricazione mette in luce un sistema sempre più sbilanciato, nel quale i soggetti deputati a sostenere l'economia reale sembrano ormai operare secondo logiche autoreferenziali, svincolate dalle esigenze del mondo imprenditoriale attivo.

Il 2024, in particolare, si è rivelato un anno critico per le PMI italiane, come confermano i dati dell'Osservatorio Procedure e Liquidazioni di Cerved, che evidenziano un aumento del 17,2% nei fallimenti rispetto all'anno precedente. Questo fenomeno colpisce in modo trasversale il Paese, ma si concentra con maggiore intensità nel Nord, e in particolare in Lombardia, che si conferma la regione con il maggior numero di aziende coinvolte in procedure fallimentari. Ad essere travolte sono soprattutto le società di capitali, che rappresentano oltre l'80% dei casi.

Le cause di questa crisi sono molteplici e intrecciate: l'aumento del costo del denaro reso necessario dalla politica monetaria restrittiva, l'impennata dei prezzi energetici, la difficoltà di accesso al credito bancario e il generale rincaro delle materie prime hanno inciso profondamente sulla capacità di resistenza delle imprese, specie di quelle più piccole o meno patrimonializzate. In questo contesto, diventa evidente la mancanza di una rete di supporto efficace, capace di sostenere il mondo produttivo nei momenti di maggiore difficoltà.

Parallelamente, il mondo bancario sembra viaggiare su binari completamente separati. Nel 2023, le banche italiane hanno registrato profitti aggregati superiori ai 40 miliardi di euro, con un incremento del 70% rispetto ai 25 miliardi dell'anno precedente. Questo boom è stato determinato principalmente dall'aumento dei tassi d'interesse, che ha accresciuto il margine tra gli interessi applicati sui prestiti e quelli riconosciuti sui depositi. Le principali banche del Paese hanno visto aumentare i propri utili del 60% nei soli primi sei mesi del 2023, beneficiando di una congiuntura favorevole che, però, ha avuto effetti opposti sull'economia reale.

Se un tempo le banche svolgevano un ruolo di intermediazione virtuosa, mettendo in relazione il risparmio privato con il fabbisogno di capitale delle imprese, oggi questo legame si è progressivamente indebolito. In passato, il rapporto tra imprenditore e direttore di filiale era spesso personale, costruito sulla fiducia e sul mutuo riconoscimento delle rispettive capacità. Il credito veniva concesso in base alla conoscenza diretta del progetto e delle prospettive aziendali. Con l'avvento della deregolamentazione, della developed finance e della crescente centralizzazione, questa relazione è stata soppiantata da logiche impersonali, standardizzate e prevalentemente quantitative. Il credito alle imprese, specialmente a quelle piccole e medie, è diventato sempre più residuale rispetto ad altre attività più remunerative per gli istituti bancari.

L'attuale configurazione del sistema bancario ha reso più difficile per le imprese accedere a finanziamenti a condizioni sostenibili. L'innalzamento dei tassi d'interesse ha sì favorito i margini delle banche, ma ha al contempo reso i prestiti meno accessibili e più onerosi per le imprese, già provate da altri fattori esogeni. La chiusura degli sportelli, la riduzione del personale e la digitalizzazione spinta hanno inoltre allontanato le banche dai territori e dalle comunità locali, contribuendo a erodere quel tessuto relazionale che per decenni aveva sostenuto la vitalità economica del Paese.

Questa situazione non solo è economicamente problematica, ma solleva anche interrogativi profondi di natura etica. Occorre ripensare il ruolo della finanza nell'economia, ristabilendo una gerarchia in cui il settore bancario torni ad essere uno strumento al servizio dello sviluppo reale, e non un fine in sé.

In assenza di questo riequilibrio, il rischio è quello di una progressiva desertificazione del tessuto produttivo italiano, con gravi conseguenze sociali e occupazionali nel medio e lungo periodo.

La posta di Linx

La nuova rubrica dove rispondiamo alle vostre domande e commenti

Durante lo svolgimenti di questo lavoro, spesso e volentieri il team di Linx riceve feedback, domande e input dagli iscritti, che chiedono chiarimenti, spiegazioni, delucidazioni, o che semplicemente sono felici di fornire un parere sull'operato del Circuito. In questa nuova rubrica, abbiamo deciso di raccogliere i frammenti più interessanti e che pensiamo possano essere utili anche al resto della rete.

Come funzionano gli eventi Linx 2025?

Oltre ai consueti tre grandi eventi annuali, che quest'anno sono stati rebrandizzati in **MondoInnovazione**, **MondoMarketing** e **MondoCircolare**, per il 2025 abbiamo deciso di riproporre gli storici "pranzi con il broker", per stimolare le sinergie tra le varie community locali e fare ulteriore attività di matching. Rimanete aggiornati sui nostri social e visitate il nostro sito www.circuitolinx.net per non perdervi nessuna delle nostre iniziative "on person".

Ho problemi di spendibilità all'interno del Circuito, come posso trovare opportunità di acquisto?

All'interno del Circuito sono presenti moltissime opportunità di acquisto, sia per quanto riguarda la parte professionale, commerciale e di sviluppo del tuo business, sia per quanto riguarda le spese più "frivole" attraverso il tuo conto personale, come le vacanze e gli alimenti. Ogni giorno la newsletter di Linx ti propone nuove opportunità, sconti e offerte di iscritti alla rete che desiderano vendere i propri servizi e i propri prodotti. Si tratta di un ottimo punto di partenza: se non ricevi la newsletter o non la vedi contatta la Sala Linx per essere reinserito nella lista invii.

Come posso pubblicizzare la mia attività all'interno della rete?

Abbiamo numerosi strumenti per pubblicizzare le attività della rete. Dalle pagine pubblicitare e i coupon dell'house organ che tenete tra le mani, alle newsletter dedicate inviate a più di 1500 caselle, fino ad arrivare alle opportuntià di sponsoring per gli eventi di Linx, e altro ancora. Puoi mandare una email a marketing@circuitolinx.net oppure sentire direttamente il tuo referente per scoprire le tante possibilità messe a disposizione dal team per pubblicizzare la tua attività e farti conoscere all'interno del Circuito!

Posso usare i miei crediti Linx con altri circuiti affiliati nella penisola?

Contattaci per avere informazioni riguardo all'apertura di un conto temporaneo presso uno dei Circuiti di credito affiliati in tutta la penisola. Puoi pernottare in strutture Sarde tramite Sardex o Alto-Atesine presso Mountex, oppure scoprire le opportunità all'interno della rete di Venetex, Felix e Abrex, non esitare a contattarci per scoprire di più!

Gli eventi 2025

mondoinnovazione

9 maggio 2025
Parco Center, Milano

mondomarketing

2 luglio 2025
Tecniche Nuove, Milano

mondocircolare

Ottobre/Novembre 2025
In fase di definizione

Contattaci!

Per problemi tecnici, pratici o anche soltanto per richieste e feedback in merito al Circuito, il team di Sala Linx è totalmente a disposizione! Ma non solo: la Sala Linx è a disposizione anche per operazioni di matching e per ricerca fornitori/clienti, non esitare a fare un colpo di telefono o una richiesta via mail.

Mail: clienti@circuitolinx.net
Tel: +39 039 990 9482

HAI UN'IDEA INNOVATIVA?

AFFIDATI A CHI FA

Farm srl
SulSerio

Laboratorio di impresa | Incubatore di startup

sulseriofarm.it

Edimen

Tel. 035 0741902 Via Libertà 29, Seriate (BG) info@sulseriofarm.it

Milano è MondoInnovazione Startup e fondi si incontrano

Startup, progetti e iniziative presenti per crescere Con Linx tante opportunità di sviluppo e investimento

Il **9 maggio**, il **Parco Center di Milano** è diventato il palcoscenico di un evento che ha saputo incarnare lo spirito più autentico dell'innovazione collaborativa: MondoInnovazione, parte dell'evento promosso **Fondazione Pensiero Solido**, ha portato in scena persone, progetti e visioni che guardano avanti, co-struendo insieme il futuro.

Organizzato con cura e strategia dal team di **CircuitoLinx** e **SulSerio Farm**, l'evento ha visto sette start-up selezionate presentare i propri progetti a otto investitori internazionali, scelti non solo per il loro profilo economico, ma soprattutto per la loro apertura verso **soluzioni emergenti e sostenibili**.

Ogni pitch è stato un momento di esposizione e confronto, ma anche una vera e propria opportunità di conversione: gli investitori non si sono limitati all'ascolto, ma hanno interagito attivamente con do-mande mirate, approfondendo **modelli di business, scenari di scalabilità e impatto sociale**.

È qui che si esprime il DNA di CircuitoLinx, che non organizza eventi per il semplice gusto di "fare rete", ma per **attivare connessioni reali, misurabili e orientate alla crescita**.

Il concetto chiave è il **matching di conversione**: ogni incontro, ogni parola scambiata, ogni contatto generato è pensato per avere un seguito concreto, un'azione tangibile che porti valore ad entrambe le parti. **Non basta creare connessioni: bisogna farle funzionare.**

Accanto alla parte centrale dell'evento, un'intera area è stata dedicata a chi ha deciso di presentare il proprio servizio in modo diretto, informale e autentico. **Dodici categorie di servizi, completamente differenti per settore e pubblico, hanno dato vita a un microcosmo imprenditoriale vivo e pulsante.**

Il risultato? Un ambiente vibrante, dove l'incontro tra domanda e offerta è avvenuto in modo spontaneo, ma tutt'altro che casuale. Anche qui, la logica CircuitoLinx è emersa con chiarezza: **non si crea valore solo sul palco, ma anche nei corridoi, ai tavoli, davanti a una brochure o a una stretta di mano.**

A presidiare e supportare tutto questo c'era la **SalaLinx**, il cuore operativo e relazionale dell'intero evento. Più di un desk informativo, è stato un luogo di ascolto, orientamento e facilitazione, dove partecipanti e curiosi hanno potuto comprendere meglio i meccanismi del credito complementare Linx, le logiche di prossimità e circolarità su cui si basa il circuito, e soprattutto **scoprire come entrare attivamente in una rete imprenditoriale che sta trasformando il modo di fare business sul territorio.**

MondoInnovazione non è stato solo un evento, ma un'**esperienza pensata per generare community creation** reale. CircuitoLinx crede fortemente che il valore di una rete si misuri non solo nel numero di iscritti, ma nella qualità delle relazioni che riesce ad attivare e far crescere. È per questo che ogni evento, ogni format, ogni occasione creata dal circuito ha l'obiettivo di rafforzare il senso di appartenenza tra imprenditori, professionisti e realtà del territorio, attivando **network engagement genuino, fertile, duraturo**. Il successo della giornata non sarebbe stato possibile senza il contributo fondamentale dei **partner** che hanno creduto fin da subito nella forza del progetto.

Un ringraziamento speciale va a **Editrice Milanese**, storico punto di riferimento per l'informazione locale, che con i suoi strumenti editoriali ha dato risonanza all'evento contribuendo a costruirne visibilità e autorevolezza.

Grazie anche a **Serifot**, sinonimo di qualità da oltre quarant'anni nel mondo della stampa e della personalizzazione. La loro creatività e cura del dettaglio ha dato un tocco speciale a MondoInnovazione, anche attraverso le targhe-premio che sono state consegnate alle startup partecipanti: simboli concreti di riconoscimento e motivazione.

MondoInnovazione ha dimostrato, ancora una volta, che quando si uniscono visione strategica, contesto fertile e volontà di collaborare, nasce qualcosa di più di un evento: nasce un **ecosistema**, una rete interdipendente e collaborativa che cresce sviluppandosi reciprocamente, cogliendo opportunità nascoste che vivono ed evolvono all'interno del sistema stesso.

E CircuitoLinx si conferma protagonista e catalizzatore di questo ecosistema, dove ogni incontro è una possibilità, ogni progetto è una risorsa e ogni partecipante è un nodo attivo di una rete che cresce, evolve e genera valore condiviso.

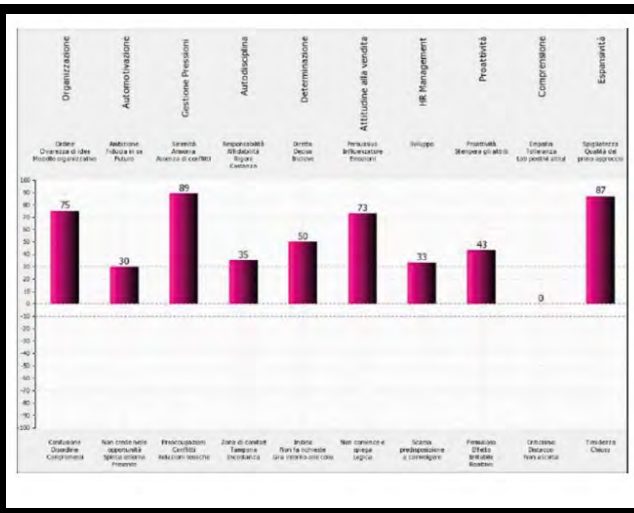
Rimanete connessi per scoprire le prossime novità e la prossima grande occasione per conoscere gli altri iscritti della rete. **Insieme siamo più forti e possiamo trovare soluzioni condivise vantaggiose.**

SulSerio

SKYWALKER
Merkury Broker
Harlock
Gianluigi Smussi
WeAreStarting
MERCURY BROKER

Scopri i nostri **servizi**

Guarda i nostri **convegni**



18 business school in Italia con oltre 700 imprenditori che studiano tematiche di gestione e sviluppo d'impresa, finance e recruitment

Con Quindici News e il nostro circuito di 30 giornali comunali raggiungiamo le famiglie nelle città di Milano e Monza.

Scoprire la forza della fiducia nell'economia dell'incertezza

Per secoli abbiamo vissuto all'interno di una grande certezza: la moneta. Solida, onnipresente, indiscussa. Che fosse una moneta d'oro, un biglietto stampato o una cifra su uno schermo, essa rappresentava qualcosa di più del suo valore materiale: era un simbolo di ordine, un elemento invisibile ma potentissimo che teneva insieme le relazioni tra individui, gli stati, le economie. Il denaro è ciò che ha sempre garantito stabilità e fiducia, una lingua universale che parlava di lavoro, di scambio, di futuro. Nessuno osava metterlo in discussione: "funziona, esiste, basta crederci".

Oggi, però, quella certezza traballa.

Le crisi si rincorrono senza sosta: finanziarie, ambientali, geopolitiche. Le guerre ridefiniscono confini e priorità, i mercati reagiscono come creature isteriche, la fiducia – che è la vera materia prima della moneta – comincia a sgretolarsi. La recessione non è più un'eccezione ma una condizione diffusa, e la promessa implicita di una crescita infinita ha smesso di convincere. In questo scenario, la moneta – quel pilastro che sembrava incrollabile – inizia a perdere la sua aura di inviolabilità. Ma non con uno schianto. Piuttosto, con una lenta, quasi impercettibile frattura. Un'incrinatura che si apre nella mente collettiva, nella coscienza di chi comincia a domandarsi se ciò in cui ha sempre creduto sia davvero destinato ad essere eterno, e se sia davvero l'opzione migliore per il benessere universale.

È un momento di straordinaria ambiguità, nel senso più drammatico e affascinante del termine.

Un mondo che ha costruito la propria impalcatura su un'idea condivisa di fiducia – quella nel denaro come unità di misura di ogni cosa, persino di ogni esistensza – si ritrova a confrontarsi con la possibilità che quell'idea sia più fragile del previsto. Non è una teoria complottista, né una presa di posizione ideologica: è una semplice constatazione di fatto. Quando la fiducia viene meno, ciò che resta è una domanda aperta. E questa domanda comincia a circolare: se il denaro non è più garanzia, allora cosa può sostituirlo?

Ed è in questo spazio sospeso, in questa zona grigia tra ciò che è stato e ciò che forse verrà, che emergono nuove forme. Monete locali, valute complementari, sistemi di scambio comunitari. La sensazione è che si stia configurando una pulsione sociale verso un ritorno al concetto di comunità come ente in grado di conoscere, amministrare e difendere la propria esistenza specifica. Ma è anche una pulsione che si muove verso l'altro estremo quello del sistema decentralizzato della criptovaluta e della stable coin. Sempre più spesso di assiste ad Esperimenti sociali, tecnologici, economici che non hanno ancora la forza di sovvertire l'ordine dominante, ma che già raccontano qualcosa: il bisogno profondo di nuove coordinate, di nuove strutture fiduciarie, di nuove narrazioni. Perché se il denaro è sempre stato una storia ben raccontata, forse è arrivato il momento di scriverne una nuova.

Non si tratta di un crollo, non ancora almeno, ma di un progressivo disallineamento tra la realtà e l'immaginario collettivo. Le persone, più o meno consapevolmente, iniziano a percepire che qualcosa si è rotto. Il denaro, che per generazioni è stato la base sicura su cui poggiare desideri, progetti, identità, oggi si mostra per quello che è: un accordo. E come ogni accordo, può essere messo in discussione. Può mutare. Può essere abbandonato.

Un elemento che caratterizza in maniera significativa la storia e il percorso di CircuitoLinx, ad esempio, è proprio l'elemento della fiducia come motore di avviamento e sostegno delle dinamiche economiche locali. Non è sempre facile: la fiducia va conquistata, consolidata e mantenuta nel tempo, ma se viene gestita a dovere, diventa il cuore pulsante di un'economia nuova.

La consapevolezza di un mondo che cambia rapidamente non è né rassicurante né facile da gestire. Ma ha in sé una forza creativa. Perché dal momento in cui si accetta che il vecchio non è più intoccabile, si può iniziare a immaginare il nuovo. Forse è la fine di un'epoca, forse è solo una transizione.

Ma ciò che è certo è che stiamo vivendo un passaggio di straordinaria intensità emotiva e simbolica: la moneta, da eterno foandamento del reale, torna ad essere ciò che è sempre stata sotto la superficie – una scelta collettiva. E forse, proprio per questo, anche un'opportunità.

Geneco trova risorse da Capriccio e Speedline

Davide Tarzi, titolare del Capriccio di Como.

Giuseppe Lacorti, titolare di Speed Line

Leonardo Mormandi, CEO di Geneco Group

Una collaborazione all'insegna della sostenibilità: Geneco Group, Capriccio di Como e Speedline insieme grazie a Circuito Linx

Nel cuore di un'economia che punta sempre più alla sostenibilità e alla valorizzazione delle risorse locali, tre protagonisti del Circuito Linx hanno intrecciato le proprie competenze dando vita a un'operazione virtuosa all'insegna della collaborazione e del rispetto ambientale.

Geneco Group: energia sostenibile e visione per il futuro

Geneco Group, oggi parte di Aureus Group come abbiamo raccontato nel numero precedente di Mondolinx, continua a distinguersi per la sua missione ambiziosa: rendere il mondo un luogo più sicuro e sostenibile per tutti. L'azienda si dedica a fornire soluzioni energetiche integrate, capaci di rispettare l'ambiente e migliorare la qualità della vita. Grazie a un approccio personalizzato, Geneco è diventata un punto di riferimento per aziende e privati che desiderano ridurre l'impatto ambientale senza rinunciare all'efficienza energetica. Una filosofia che trova perfetta sintonia con i valori fondanti del Circuito Linx: circolarità, prossimità e collaborazione .

Il Capriccio di Como: tradizione artigianale e solidità imprenditoriale

Per un'importante espansione dei propri impianti, Geneco si è recentemente rivolta a una realtà d'eccellenza del territorio: il Capriccio di Como. Con oltre trent'anni di esperienza nel campo della pasticceria artigianale, il Capriccio non è solo sinonimo di dolcezza e raffinatezza, ma anche di solidità imprenditoriale. La richiesta di ponteggi da parte di Geneco è stata soddisfatta proprio dall'azienda comasca, che ha saputo integrare nel proprio modello anche attività collaterali alla pasticceria, grazie a una struttura aziendale flessibile e all'avanguardia. Un segnale forte della capacità di reinventarsi, valorizzando al contempo la filiera locale.

Speedline: trasporto su misura per ogni esigenza

Per la logistica dell'operazione, Geneco ha scelto Speedline, storica impresa di trasporti nata nel 1995. Dalle prime tratte locali fino alla moderna gestione di trasporti su tutto il territorio nazionale, Speedline ha mantenuto uno stile operativo basato sull'ascolto e sulla personalizzazione del servizio. È stato proprio il team operativo di Speedline a coordinare con precisione le fasi di carico e scarico, garantendo tempi rapidi e sicurezza.

Tutto in Linx: la forza della rete

Ciò che rende questa collaborazione davvero esemplare è che l'intera operazione – dalla fornitura dei ponteggi al trasporto – è stata regolata attraverso i crediti Linx, la moneta complementare del Circuito. Questo ha permesso alle aziende coinvolte di ottimizzare la propria liquidità in euro, promuovere una collaborazione sinergica e rafforzare la rete territoriale. Linx si conferma ancora una volta non solo come strumento finanziario, ma come catalizzatore di relazioni economiche solide, responsabili e innovative.

Vuoi sapere come il tuo business può beneficiare di collaborazioni come questa? Scopri il Circuito Linx e inizia anche tu a costruire sinergie concrete.

Visita www.circuitolinx.net o contattaci per una consulenza personalizzata.

GENECO
PASSION IS OUR ENERGY

DI COMO CAPRICCIO

Speed Line trasporti

Geneco Group. Il Capriccio di Como e Speed Line sono tre aziende iscritte a CIrcuito Linx che hanno sposato la filosofia del progetto e usufruiscono dei loro crediti ogni volta che possono.

Vendere l'auto nel Circuito? Non è un problema

Nel panorama sempre più dinamico del Circuito Linx, dove le imprese collaborano in ottica di sostenibilità, prossimità e circolarità, si è recentemente realizzata un'operazione esemplare.

La società di partecipazioni **Linking srl**, iscritta attiva del Circuito, ha venduto una **Mini Cooper Cabrio** al **Consorzio Noleggi Rentgate**, guidato da **Mario Minoja**, professionista che ha sposato a pieno la filosofia del Circuito ed è sempre alla ricerca di nuove opportunità all'interno della rete.

La transazione è avvenuta tramite una **vantaggiosa compensazione in Linx**, la valuta complementare che permette di preservare la liquidità in euro e generare valore attraverso la rete.

Un'auto da valorizzare per Linking è così diventata un'opportunità concreta per Rentgate, che arricchisce il proprio parco mezzi con un veicolo elegante e versatile, perfetto per il noleggio a breve e medio termine.

Rentgate si distingue infatti per un'offerta trasparente, competitiva e centrata sul cliente, e questa operazione si inserisce perfettamente nella sua visione di noleggio accessibile e di qualità.

Il risultato? Un classico esempio di sinergia efficace: ciò che per un'impresa rappresentava un'esigenza è diventato la soluzione per un'altra.

Tutte le parti coinvolte sono rimaste soddisfatte, confermando ancora una volta il valore del Circuito Linx come strumento operativo concreto per generare nuove occasioni di business e **rafforzare l'economia locale**.

Mario Minoja, titolare de Consorzio Noleggi Rentgate

Puoi trovare collaboratori giusti con Linx!

Nel panorama dinamico della selezione del personale, la recente collaborazione tra **New Talent Recruiting** e **Skill And Management** rappresenta un esempio significativo di sinergia strategica. Questa partnership unisce l'**approccio personalizzato e orientato al valore umano** di NT Recruiting con l'**expertise consulenziale** e l'analisi approfondita di Skill And Management, offrendo soluzioni innovative e su misura per le aziende alla ricerca di talenti.

New Talent Recruiting, guidata da **Federico Dicandia**, si distingue per la sua capacità di andare oltre il semplice matching di competenze tecniche, focalizzandosi sull'allineamento tra i valori del candidato e la cultura aziendale. Attraverso interviste strutturate e valutazioni comportamentali, l'agenzia mira a **creare connessioni autentiche** che favoriscano una crescita reciproca tra professionisti e imprese.

Dall'altra parte, Skill And Management adotta un **approccio scientifico e strategico alla selezione del personale**, contestualizzando ogni progetto in base al profilo ricercato, alla **cultura aziendale e all'attrattività del brand**. La loro metodologia include strumenti di valutazione affidabili e un'attenzione particolare all'**employer branding**, elementi fondamentali per attrarre e fidelizzare i talenti migliori.

La collaborazione tra queste due realtà ha permesso di **integrare le rispettive competenze**, offrendo alle aziende un servizio completo che abbraccia tutte le fasi del processo di selezione: dalla definizione del profilo ideale alla valutazione delle competenze tecniche e trasversali, fino all'**inserimento efficace del candidato**. Questa sinergia ha portato a risultati tangibili, con un aumento significativo della qualità delle assunzioni e una riduzione dei tempi di selezione.

In un mercato del lavoro sempre più competitivo e in continua evoluzione, la partnership tra **NT Recruiting e Skill And Management** rappresenta un modello virtuoso di collaborazione tra agenzie specializzate, capace di rispondere in modo efficace alle esigenze delle aziende e di **valorizzare il potenziale dei candidati**. Un esempio concreto di come l'unione di competenze complementari possa **generare valore aggiunto per tutti gli attori coinvolti nel processo di recruiting.**

Federico Dicandia e il team di NTR hanno partecipato a MondoInnovazione

Scendi in campo con le farfalle!

Diventa sponsor e sostieni la **UYBA Volley** in **crediti Linx**

Per informazioni
marketing@circuitolinx.net
340 526 7809

UYBA

Il valore perduto della lentezza

Viviamo immersi in un flusso costante di stimoli visivi e sonori, un'onda ininterrotta di contenuti che scorrono sotto il nostro pollice con la velocità di uno swipe. La cosiddetta **"Generazione Scroll"** è il prodotto di questo nuovo ecosistema digitale: un ambiente in cui l'attenzione media è crollata sotto il minuto, e dove il contenuto non ha più bisogno di durata o profondità, ma solo di immediatezza e frequenza. **L'informazione si consuma, letteralmente, come uno snack: veloce, gratificante, dimenticabile.**

La soglia dell'attenzione, che un tempo si misurava in minuti, ora si misura in secondi. I **social media** non si limitano più a ospitare contenuti: li fabbricano, li filtrano, li impacchettano per renderli irresistibili. **Ogni gesto — uno scroll, un tap, un like — diventa carburante per l'algoritmo**, che risponde con proposte sempre più mirate, personalizzate, avvolgenti.

Il tempo passato a "scrollare" si moltiplica, mentre la capacità di soffermarsi, elaborare, riflettere, si assottiglia fino quasi a scomparire.

A dominare sono i video brevi, ottimizzati per il massimo coinvolgimento nel minor tempo possibile. **TikTok**, **Reels**, **Shorts**: sono le nuove unità di misura del tempo digitale, la grammatica visuale che detta legge non solo sull'intrattenimento, ma anche sulla comunicazione, sull'educazione e persino sulla politica. I**l linguaggio visivo si frammenta in micro-pillole emozionali, mentre l'attenzione diventa la vera moneta di scambio dell'economia digitale.**

In questo scenario iper-digitale e continuamente sollecitato, il **mezzo cartaceo** appare fragile, quasi fuori luogo. **Richiede un gesto consapevole: va acquistato, sfogliato, letto con attenzione.** Non offre notifiche, non risponde ai comandi vocali, non si adatta al tempo del lettore. È un oggetto silenzioso, statico, denso. **Ma è proprio in questa sua resistenza alla velocità che si nasconde la sua forza.**

Oggi più che mai, un prodotto editoriale cartaceo ha senso solo se costruito su una visione chiara, autentica, capace di dialogare con il reale. **Non basta più stampare: bisogna raccontare, posizionarsi, rappresentare un'identità.** Il cartaceo non può più contare sulla distribuzione di massa o sulla routine dell'abbonamento: deve diventare scelta consapevole, oggetto ricercato, manifestazione tangibile di valori precisi. **Deve porsi fuori dal rumore, e per farlo, ha bisogno di dire qualcosa di vero, di profondo, di necessario.**

Ed è in questo cortocircuito tra frenesia digitale e lentezza materiale che il cartaceo ritrova il suo senso, **non come antagonista, ma come alterità**. Non cerca più la competizione con la velocità, ma rivendica l'esclusività della sua natura lenta, selettiva, tangibile. **Il suo limite diventa il suo valore. In un mondo dove tutto è scrollabile, il non-scrollabile diventa status**. **Un oggetto stampato, oggi, non parla a tutti: parla a chi vuole scegliere, distinguersi, fermarsi.**

La carta diventa così **veicolo di esclusività**. Non per élitismo, ma per dedizione. Chi la sceglie, chi la produce, chi la legge, compie un gesto deliberato.

Il prodotto editoriale cartaceo si trasforma in simbolo: di qualità, di approfondimento, di estetica, di attenzione. **È uno spazio di resistenza, ma anche di progettualità**. Una dichiarazione d'intenti che, proprio perché va contro la corrente dominante, acquista un valore ancora maggiore.

In fondo, leggere su carta è diventato un atto quasi politico: richiede volontà, tempo, dedizione. E proprio per questo diventa, paradossalmente, più potente. Più raro. Più significativo.

Nel cuore della "Generazione Scroll", chi sceglie di pubblicare — e leggere — su carta non è semplicemente nostalgico: è un resistente. E, forse, un visionario.

Leggi l'approfondimento su MondoNews

Collaborazione strategica nel Circuito per il welfare

Un nuovo capitolo per il benessere aziendale si è appena aperto grazie all'accordo siglato tra **Sky Walker** e **Farwel,** innovativa piattaforma di welfare aziendale che mira a rendere più accessibili e personalizzabili i percorsi di benessere per aziende e collaboratori. Un accordo che segna l'ingresso ufficiale di Sky Walker nel mondo del **welfare personalizzato e che fa leva sull'unione strategica tra tecnologia, valore umano e sostenibilità.**

Ma la notizia non si esaurisce qui. L'annuncio pubblicato da Sky Walker sui suoi canali social menziona anche **CircuitoLinx**, segnalando una collaborazione sempre più fitta e sinergica tra realtà capaci di generare valore condiviso.

Sky Walker è un'azienda innovativa dedicata al design dell'apprendimento e specializzata nella formazione aziendale. La missione è guidare le aziende verso una crescita sostenibile e digitale attraverso programmi di sviluppo su misura e consulenza manageriale. Con un focus particolare sulla trasformazione digitale, Sky Walker si impegna a fornire soluzioni formative avanzate che rispondano alle esigenze specifiche delle aziende. **L'equipe di esperti è composta da professionisti altamente qualificati nel campo dell'istruzione e della consulenza**, che lavorano instancabilmente per sviluppare strategie innovative e personalizzate. Nel panorama competitivo e in continua evoluzione degli affari, Sky Walker si distingue per la sua capacità di anticipare le tendenze e di adattarsi alle mutevoli esigenze del mercato.

CircuitoLinx nasce nel 2015 con una missione chiara: costruire un ecosistema collaborativo per imprese e professionisti, fondato su sostenibilità, circolarità e prossimità. La rete conta oggi oltre 2.000 account attivi, con aziende provenienti da settori eterogenei – dall'edilizia alla formazione, dal marketing al turismo, fino ad arrivare, appunto al welfare e alla consulenza aziendale.

In questo contesto, **Farwel rappresenta un partner ideale**: una piattaforma orientata al welfare che si sposa perfettamente con i valori di sostenibilità, inclusività e innovazione del Circuito. Sky Walker, con la sua visione educativa e il forte focus sull'accessibilità, diventa così un attivatore di queste possibilità, ponendosi al centro di **una rete in cui la relazione precede la transazione.**

Ernesto De Petra è all'origine dell'idea che ha dato vita a **Farwel**, un progetto concepito per promuovere il progresso del welfare aziendale. La società, specializzata nella progettazione, fornitura e gestione di servizi aziendali su misura, **si rivolge soprattutto alle imprese che attribuiscono grande importanza al benessere dei propri dipendenti attraverso la personalizzazione di programmi di welfare aziendale**. Il team di Farwel è composto da esperti con un'ampia esperienza nel settore, i quali condividono una profonda convinzione nella filosofia che la fornitura di "**Personal Welfare**" sia la chiave per incrementare il benessere e la soddisfazione dei lavoratori.

Non si tratta solo di offrire benefici aziendali, ma di costruire un engagement autentico tra attori economici che condividono una visione comune: quella di un'economia locale e circolare, radicata nel territorio ma aperta all'innovazione.

Come dimostra questo esempio virtuoso, il Circuito non è solo una piattaforma di scambio, ma un facilitatore di progetti, uno spazio di contatto tra valori affini, un attivatore di community. Grazie a realtà come Sky Walker e Farwel, il network si arricchisce di nuove competenze e prospettive, potenziando la capacità di generare valore sostenibile e condiviso.

Questa partnership rappresenta un modello concreto di come le reti collaborative possano creare ponti tra esigenze e opportunità, promuovendo una visione del welfare orientata non solo al benessere individuale, ma anche alla crescita collettiva.

Il futuro del welfare aziendale è già qui, e passa attraverso relazioni autentiche, piattaforme aperte e reti intelligenti. **Ed è un futuro che il CircuitoLinx è pronto a costruire, un accordo alla volta.**

In foto Ernesto de Petra, esperto di Welfare e titolare di Farwel.

E Silvia Bernardini, titolare di Sky Walker, che tiene in mano la sua tesi di laurea in cui cita anche Linx!

La Carpenteria Argentero sfrutta la forza della rete

Nel cuore della zona industriale di **Torino**, **Argentero Carpenteria Metallica** porta avanti con determinazione una tradizione fatta di precisione, innovazione e passione per la lavorazione dei metalli. Da anni l'azienda, guidata da **Cristina Argentero**, si distingue nel panorama nazionale e internazionale per la qualità delle sue realizzazioni: dai serramenti in alluminio alle coperture per edifici, fino alle strutture in acciaio per grandi opere. **Un'attenzione costante alla personalizzazione del prodotto e alla soddisfazione del cliente sono le basi su cui si fonda l'identità dell'impresa.**

Ma ciò che rende questa realtà particolarmente viva e dinamica è la sua apertura alla crescita e al miglioramento continuo. **Cristina Argentero ha recentemente partecipato, insieme al suo team, a un corso di formazione condotto da Barbara Boaglio, altra iscritta al CircuitoLinx e professionista di grande esperienza nel marketing relazionale.** Il percorso formativo ha rappresentato un momento di stimolo e riflessione, accolto con entusiasmo da tutta l'azienda.

A raccontarlo è la stessa Cristina, che ha condiviso un **messaggio pieno di gratitudine e determinazione**: "*Chi si ferma è perduto... ma qui nessuno ha intenzione di fermarsi! Un sentito grazie da parte di tutto il team di Argentero Carpenteria Metallica a Barbara Boaglio per il corso coinvolgente e ricco di spunti a cui abbiamo avuto il piacere di partecipare. Le tue parole, la tua esperienza e l'energia che hai trasmesso ci hanno dato nuovi strumenti per crescere, migliorarci e lavorare con ancora più consapevolezza. Non è il mare che ti fa perdere la rotta. È l'assenza di una mappa. Grazie ancora, Barbara!*".

Queste parole raccontano meglio di qualsiasi slogan il valore che può nascere dall'incontro tra professionisti accomunati dalla volontà di imparare e migliorarsi. **CircuitoLinx, in questo senso, si conferma non solo come una piattaforma per lo scambio economico, ma come una comunità viva, dove le relazioni possono trasformarsi in opportunità concrete.**

Ne è un esempio anche l'ultimo lavoro realizzato da Argentero Carpenteria Metallica per **Pasticceria Pavesi**, anch'essa parte attiva del Circuito. L'intervento ha riguardato la completa realizzazione della recinzione in corten del laboratorio artigianale, usando i crediti Linx e sfruttando la professionalità dell'attività. Il risultato è stato molto apprezzato dal committente, che ha riconosciuto la professionalità, la precisione e la cura con cui il team di Cristina ha portato a termine l'opera. U**n lavoro che dimostra come, all'interno del Circuito, ci sia spazio per creare valore reciproco, bellezza concreta e connessioni durature.**

Tra formazione, collaborazione e progettualità, Argentero Carpenteria Metallica ci offre oggi un **esempio tangibile e virtuoso di come il tessuto imprenditoriale locale possa rigenerarsi e rafforzarsi attraverso le reti, le competenze condivise e la costante voglia di mettersi in gioco**. Non si tratta soltanto di fare impresa, ma di vivere l'impresa come un organismo in evoluzione, capace di ascoltare, imparare, costruire legami e generare valore non solo economico, ma anche umano e relazionale.

Quando un'azienda sceglie di investire nella formazione del proprio team, di collaborare con altri professionisti, di offrire il proprio sapere e la propria operosità ad altri membri di una comunità economica, allora **si compie un passo decisivo verso un modello di crescita più sostenibile, più coeso e più fertile per tutti.**

Ed è proprio lì, dove c'è movimento e scambio, dove le competenze si incrociano e le esperienze si raccontano, che nascono le migliori prospettive per il futuro.

Cristina Argentero ha recentemente assunto il ruolo di presidente di CNA Impresa Donna Biella, un incarico prestigioso e in linea con la sua vision e la sua intraprendenza.

Cristina Argentero (a sinistra) insieme a Barbara Boaglio (al centro) all'interno della cornice di "imprenditrici in crescita", il progetto di formazione di Barbara.

L'entrata della Pasticceria Pavesi, nata nel 2009 grazie alla passione di Stefano e del suo staff.

BE-LEARNING

Soluzioni per la crescita delle competenze aziendali

Trova i più idonei finanziamenti a fondo perduto per le tue esigenze formative aziendali

Be Learning
Via Suardi 40, Bergamo
www.belearning.it - info@belearning.it - 353 4242348

Il problema della responsabilità

Da tempo ci raccontano che la salvezza del pianeta dipende da noi, dal nostro comportamento quotidiano, dai piccoli gesti virtuosi che ognuno può compiere: spegnere la luce, usare meno plastica, andare in bici, comprare prodotti locali. Questa narrazione si è trasformata in un imperativo morale tanto pervasivo quanto rassicurante: se il mondo sta andando in rovina, la colpa è del consumatore distratto, dell'individuo pigro, di chi non ricicla abbastanza o consuma troppo. **Ma questa rappresentazione è una semplificazione ingannevole, comoda soprattutto per chi ha davvero in mano le leve del potere economico e produttivo.**

La verità è che il peso della responsabilità ecologica non è equamente distribuito. **A fronte di milioni di persone impegnate in scelte consapevoli, esiste una ristretta élite industriale e finanziaria che contribuisce in modo sproporzionato alla devastazione ambientale**. Poche decine di aziende producono la stragrande maggioranza delle emissioni nocive globali.

Una manciata di gruppi controlla la produzione della plastica monouso che inquina mari e paesaggi. Una piccola percentuale della popolazione, la più ricca, consuma risorse e produce scarti a un ritmo insostenibile, inquinando più della metà più povera dell'intera umanità. **Continuare a insistere sulla responsabilità individuale serve, in questo quadro, a distrarre**. Trasforma una questione strutturale in un problema morale personale. **Induce senso di colpa nei singoli e assolve chi, con le sue scelte industriali e politiche, orienta davvero i destini ambientali globali**.

È un ribaltamento che deresponsabilizza chi dovrebbe essere chiamato a rendere conto, e che mantiene intatti gli assetti di potere economico che generano la crisi.

Questo non significa che le scelte individuali siano inutili. Al contrario: sono strumenti di consapevolezza, semi di una cultura diversa, possibili leve di pressione. Ma da sole non bastano. Senza una revisione profonda dei modelli produttivi, senza una ridistribuzione delle responsabilità, **senza normative coraggiose e una tassazione giusta delle attività inquinanti, la svolta ecologica rimarrà una promessa vaga**. Abbiamo bisogno di un cambiamento sistemico, non di una morale del risparmio.

Rinunciare a plastica e benzina può essere un gesto nobile, ma non può bastare se nel frattempo chi produce plastica e benzina continua a farlo senza freni. La vera trasformazione non arriverà finché il dibattito continuerà a ruotare attorno a quanto siamo virtuosi noi, e non a quanto sono irresponsabili loro.

L'ecologia non può più essere una questione di coscienza personale. Deve diventare una questione di giustizia collettiva.

Leggi l'approfondimento su MondoNews

Con Forever Bambù anche gli eventi sono sostenibili

Compensare con Forever Bambù significa trasformare l'"impronta di carbonio" in radici vive. La nostra visione climatica si regge su due anime complementari — carbon insetting e carbon offsetting — che cooperano per ridurre, rimuovere e raccontare l'impatto di qualunque azienda.

1. Carbon insetting: la foresta dedicata "in casa"
Progettiamo, piantiamo e gestiamo foreste di bambù gigante nei terreni di proprietà della tua azienda. Il bambù cresce fino a un metro al giorno, rigenera suolo e biodiversità e assorbe in media 35 t di CO2 per ettaro all'anno. Un polmone verde dedicato alla tua impresa che riduce alla fonte le emissioni di eventi, logistica e supply-chain, creando inoltre posti di lavoro locali per la gestione del bambuseto. La sostenibilità che parte da casa!

2. Carbon offsetting: i nostri Carbon Credit da rimozione
La quota di CO2 che oggi non puoi eliminare viene neutralizzata acquistando Carbon Credit Forever Bambù certificati ISO 14064-2. Sono crediti di rimozione — una tonnellata di CO2 effettivamente sottratta all'atmosfera — generati nelle stesse foreste che controlliamo end-to-end, senza intermediari: terreno, coltivazione, monitoraggio, auditing.

Due facce della stessa strategia
Riduci prima con l'insetting, migliorando efficienza e reputazione.
Rimuovi il resto con offsetting "Made in Italy", mantenendo la rotta verso il Net-Zero.
Racconta il percorso con report LCA e storytelling trasparente: investitori, clienti e dipendenti vedono coerenza e dati solidi.

Una metafora semplice?
Gestire il carbonio è come un bilancio familiare: l'insetting è ridurre le spese strutturali, l'offsetting è saldare il conto finale. Solo insieme chiudono davvero la partita climatica.
Compensazione che rigenera
Entrare nell'ecosistema Forever Bambù significa:

- Foreste che assorbono CO2, producono biomateriali e creano valore locale;
- Percorsi educativi e supporto ESG su misura;
- Crediti di rimozione tracciabili in blockchain per massima trasparenza.

Un esempio concreto: un'azienda con dieci eventi l'anno può abbattere il 30 % delle emissioni logistiche adottando allestimenti in bambù e mobilità condivisa (insetting) e compensare il restante 70 % acquistando i nostri crediti di rimozione (offsetting). Tutto certificato, validato da terze parti e comunicabile ai media.
Scegli Forever Bambù se vuoi che la tua compensazione abbia radici, foglie e futuro: un tassello verde che cresce ogni giorno insieme alla tua impresa.

Veterinari.it e la forza della sinergia complementare

C'è un progetto che più di altri racconta cosa significhi realmente fare rete all'interno del Circuito Linx: un'iniziativa partita dalla volontà di creare valore intorno al mondo del pet, un settore in forte espansione ma spesso chiuso alla collaborazione tra realtà diverse.

Questo progetto ha visto la partecipazione attiva di numerosi iscritti al circuito, che grazie al credito complementare e alle relazioni sviluppate, hanno potuto contribuire concretamente, mettendo a fattor comune le proprie competenze e risorse.

Alla base del progetto, il lancio del brand **VETERINARI.IT**, promosso da **Impact** srl e dalla **4MPP** srl – start up innovativa e società Benefit – con l'obiettivo di costruire la prima community nazionale dedicata al mondo pet. La spinta iniziale è arrivata proprio dalla possibilità di utilizzare il credito Linx, fino a un **plafond di 15.000**, per attivare collaborazioni strategiche con altri iscritti al circuito.

Tra i protagonisti della rete ci sono stati attori chiave del network Linx:

Creativa, agenzia con oltre 25 anni di esperienza nel marketing, ha ideato il logo del progetto "**4PAWS**", portando la sua competenza creativa al servizio di un'identità visiva solida e riconoscibile.

VDrop, realtà innovativa nel campo del packaging monodose, ha partecipato con la creazione di nuovi prodotti a marchio 4PAWS, aprendo una promettente collaborazione tra due realtà del circuito. Il packaging brevettato VDrop ha permesso un approccio pratico e sostenibile alla distribuzione ed erogazione di prodotti.

SulSerio Farm, incubatore e laboratorio d'impresa, ha fornito supporto tecnico e consulenza per la costituzione della società e le fasi di avvio operativo, mettendo a disposizione esperienza e relazioni bancarie e notarili per accelerare l'entrata in attività.

Grafomedia, azienda specializzata in oggettistica personalizzata e materiali fieristici, ha realizzato il kit espositivo per la partecipazione a "Pet in Fiera", contribuendo a presentare il progetto in modo professionale e d'impatto, valorizzando la comunicazione visiva del brand.

TD Promotional, esperta in abbigliamento personalizzato e merchandising, ha realizzato le magliette ufficiali per la fiera, creando un primo prodotto tangibile e vendibile legato al brand.

MediaStrategies ha messo a disposizione i suoi servizi per la comunicazione strategica e la sede operativa del coworking, offrendo uno spazio di lavoro condiviso e supportando la gestione del progetto sul piano organizzativo.

Questa iniziativa non solo dimostra quanto il credito Linx possa facilitare l'avvio di progetti ambiziosi, ma è anche la prova vivente di come la collaborazione tra iscritti possa diventare un volano reale di crescita. **Ogni contributo, ogni competenza messa a disposizione ha avuto un impatto misurabile, rendendo possibile qualcosa che sarebbe stato molto più difficile da realizzare con i soli strumenti del mercato tradizionale.**

E non è finita qui: il progetto prevede nuove collaborazioni in arrivo con **Bel Gelato** e **Hierba Buena**, ulteriori esempi di come la rete possa estendersi ancora, arricchendo il paniere con nuove eccellenze del territorio.

Questo caso rappresenta al meglio lo spirito del Circuito Linx: **un ecosistema che favorisce la prossimità, la sostenibilità e la circolarità, mettendo in contatto imprese e professionisti diversi ma uniti dalla volontà di costruire qualcosa insieme, anche dove il mercato tradizionale non riesce ad arrivare.**

Nelle foto sotto:
Roberto Amaratto, Creativa
Antonello Biondo, Grafomedia
Andrea Marcarelli, SulSerio
Attilio Belli, Bel Gelato

Per il 2025 Circuito Linx ha deciso di riproporre il format storico del "pranzo col broker". Appuntamenti estemporanei in forma ridotta rispetto ai grandi eventi MondoInnovazione, Mondomarketing e MondoCircolare. Si tratta di occasioni perfette per fare matching di prossimità, per stimolare sinergie e collaborazioni e per valorizzare la forza complementare delle singole community. I pranzi col broker svolti fino ad oggi (Novara, Pavia, Busto Arsizio e Como) sono stati un grandissimo successo, costringendo il team di Linx a gestire le prenotazioni con largo anticipo. I prossimi appuntamento saranno dedicati all'area di Bergamo-Brescia e il Piemonte.
Non mancare!

mondocircolare

Novembre 2025

RESTA AGGIORNATO E ISCRIVITI ALL'EVENTO

Seguici su LinkedIn
@MondoCircolare

Erba (CO)

SUPPORTO PER
GLI IMPRENDITORI

VOCE BLU

UNA RETE DI SOSTEGNO A
GARANZIA DEL FUTURO
DELLE IMPRESE

DEVOLVI IL TUO **5 X 1000**

A **FONDAZIONE AUREA** PER SOSTENERE IL
PROGETTO VOCE BLU

CF 93047150151

WWW.VOCEBLU.COM

Fondazione Aurea ETS