

Crollo demografico

Le multinazionali guardano alla terza età e alla cura degli animali

Al mercato rionale, se quel tipo di scarpe non si vende più e la richiesta di angurie va a zero, ebbene quei prodotti spariscono dai banchi di vendita. Nel mercato globale, se non nascono più bambini, ebbene tutta una serie di prodotti e servizi si avvia verso il dimenticatoio o si ridimensiona. Il calo (dai, diciamola giusta: il crollo) demografico ormai è realtà in molti Paesi occidentali, Italia e Giappone in testa a tutti. Ma pure nei Paesi in via di sviluppo la natalità sta scemando rapidamente: la notizia che entro pochi anni

saranno più i cinesi morti di quelli nati nel corso di un anno ha dato il colpo di grazia a diversi settori dell'economia mondiale, perché la Cina era un po' la culla del mondo. Solo l'Africa dà ancora impulso alla demografia, ma l'Africa – purtroppo – non è mai stata considerata un “mercato interessante”. Quindi le multinazionali si sono rapidamente adeguate. Sempre meno giocattoli, se mancano gli utilizzatori; sempre meno pannolini e casomai riconversione verso i pannoloni per anziani, che la richiesta esploderà nel giro di pochi

decenni. Vanno in crisi tanti prodotti dedicati, dai dentifrici junior all'abbigliamento 0-12 anni, dalle calzature alle merendine, dal materiale scolastico all'editoria specializzata. Ci sono spiagge storicamente utilizzate dalle famiglie con prole, che modificano il tiro e aprono invece più spazi per gli utenti con cani al seguito... Ovviamente anche le strutture seguono l'andazzo. Nidi, asili, scuole elementari stanno già soffrendo il calo di iscrizioni; le scuole vengono accorpate o chiuse, soprattutto in certi territori dove i battesimi

stanno diventando un ricordo. Negli ultimi due anni il sistema scolastico italiano ha perso 230mila studenti: il trend è in decisa accelerazione. Negli ospedali ci si adegua, quanto a servizi dedicati alla maternità e alla prima infanzia. E tra le professioni, meglio puntare a diventare geriatra piuttosto che pediatra. L'edilizia pure: le un tempo ambite tre camere da letto sono state decisamente soppiantate dal trilocale con cameretta che casomai fa da studio. L'economia è flessibile. Sugli scaffali si riducono gli spazi per latte in pol-

vere e omogeneizzati, si allargano quelli riservati a prodotti per la terza età e per la cura degli animali domestici. Non si investe più in letti a castello (diventati introvabili) e camerette, ma in sofisticati letti per lungodegenze e in ascensori. Non si preparano più camere da quattro negli hotel, ma cartelli con su scritto: non accettiamo prenotazioni con minori al seguito. Fanno rumore. Quindi il problema è sociale. O addirittura psicologico: se i bambini sono gli unici che ci regalano sempre un sorriso, siamo di fronte a tempi cupi. (Nicola Salvagnin)

Colloquium Dental: un successo



L'INAUGURAZIONE

Montichiari
DI FEDERICO MIGLIORATI

Si è snodata lungo tre intense giornate Italian Dental Show – Colloquium Dental, la manifestazione fieristica andata in scena dal 22 al 24 settembre al Centro Fiera di Montichiari, promossa da Teamwork Media e Assopadana e giunta alla 15° edizione, che ormai riveste il ruolo di appuntamento immancabile del panorama odontoiatrico e odontotecnico italiano e internazionale.

Seconda rassegna mondiale del settore, subito dopo quella tedesca di Colonia, Colloquium Dental ha visto al taglio del nastro la presenza delle autorità locali rappresentate dal sindaco Marco Togni e dal consigliere regionale Claudia Carzeri oltre al presidente del polo fieristico Gianantonio Rosa e al numero uno della Camera di Commercio di Brescia Roberto Saccone.

Collaborazione. Peter Asselmann, guida di Teamwork, ha sottolineato

“Non si tratta solo di una vetrina di tecnologie ma anche scambio di informazioni scientifiche e convegni”

la collaborazione in atto da tempo e con profitto con Montichiari: “È una fiera complessa da organizzare e quest'anno esordisce nel mese di settembre per aspetti logistici e caro benzina, ma il mercato ci crede e fa ben sperare”. Anche il responsabile scientifico di Teamwork Oliviero Turillazzi si dichiara sod-

Si è snodata lungo tre intense giornate la manifestazione fieristica promossa da Assopadana e Teamwork Media

disfatto: “Colloquium non è solo un'esibizione mondiale ma è anche un congresso scientifico di valore europeo e di eccellenza per l'Italia. Abbiamo relatori che provengono da vari continenti e che segnano il punto dello stato del servizio sanitario nei diversi Paesi”. Entrando nello specifico ha ricordato come l'evento veda “la bocca come un luogo in cui comincia la salute orale: per la prima volta infatti viene affrontato l'argomento che mette insieme valutazioni nell'ambito della salute generale con particolare attenzione al diabete, alle scienze nutrizionali e al comportamento sociale e psicologico. È un'idea anticipatrice quella che portiamo avanti qui a Montichiari”. “Le fiere – ha dichiarato Saccone – restano, oggi ancor di più, uno strumento commerciale insostituibile per le pratiche di business con possibilità di far incontrare domanda e offerta. Le fiere hanno fatto registrare numeri meno importanti rispetto

al periodo pre Covid, ma mantengono comunque contatti commerciali più qualificati”. Quanto alle cifre, “Camera di Commercio ha un impegno forte: sono attivi 2 bandi da 500 mila euro per finanziare partecipazione a manifestazioni nonché iniziative di formazione. Sulle fiere investiamo oltre 1 milione e 100 mila euro e gestiamo in proprio Pro Brixia che è ormai in via di rilancio”. Infine un accenno alla necessità di maggior coordinamento tra strutture dedicate agli eventi fieristici. L'intervento di Togni ha puntato sul valore di Colloquium Dental definita “non solo una vetrina di tecnologie ma anche scambio di informazioni scientifiche e convegni. È importante però che i poli come il nostro Centro Fiera siano sostenuti dalle istituzioni, dalla Regione, dallo Stato”. Gli ha fatto eco Carzeri che ha invitato il nuovo Governo che si formerà nelle prossime settimane “a pensare anche al comparto fiere”.

ISTITUTO VENDITE GIUDIZIARIE DEL TRIBUNALE DI BRESCIA

25125 Brescia - via Fura, 26 - ☎ 030.348410/3532968 - Fax. 030.3542433 - Sito internet www.ivgbrescia.com/www.tribunale.brescia.it - mail: ivgbrescia@ivgbrescia.com - Per aste telematiche www.fallcoaste.it

PER PARTECIPARE ALLE ASTE TELEMATICHE <https://ivgbrescia.fallcoaste.it>
PER ALTRE INFORMAZIONI E GUIDE COLLEGARSI AL SITO www.ivgbrescia.com

PROCEDURA N. 45/2019



DUMPER BETONIERA MARCA FIORI MODELLO AIRONE 2800 ANNO 1989 ORE DI LAVORO 4815 MOTORE DIESEL 3 CILINDRI, RESA CALCESTRUZZO 2 MT3, 02 SCIVOLI, TRAZIONE 4X4, 04 RUOTE STERZANTI, TRASMISSIONE MECCANICA, POSTO GUIDA REVERSIBILE BOTTE INCLINABILE AUTOCARICANTE, COMPLETA DI TARGA, LIBRETTO DI CIRCOLAZIONE MANUALE USO E MANUTENZIONE, CON CHIAVE



GARA APERTA

Miglior offerta €:	1.000,00 Totale con oneri €: 1.293,20
Rilancio minimo:	€ 100,00
Termine vendita	Gio 29/09/2022 h 17:00
Esperimento n.	1
Offerte pervenute	1

PROCEDURA N. 1836/2022



RIF 3 TELAIO BICI "CAROBEAST" MATRICOLA 3I16, IN ACCIAIO



GARA NON AVVIATA

Iscrizioni aperte

Prezzo base €:	5.000,00 Totale con oneri €: 6.649,00
Inizio vendita	Sab 17/09/2022 h 15:00
Termine vendita	Mer 28/09/2022 h 15:00

PROCEDURA N. 1820/2022



MOBILE LEGNO SCURO LUNGO CIRCA 3 METRI, ALTO 1,5 CON DUE ANTE VETRO E CASSETTI, MOBILE LEGNO SCURO LUNGO CIRCA 1,5 METRI, CON DUE ANTE VETRO, MOBILE CON DUE ANTE VETRO



GARA NON AVVIATA

Iscrizioni aperte

Prezzo base €:	3.000,00 Totale con oneri €: 3.329,40
Inizio vendita	Sab 17/09/2022 h 16:00
Termine vendita	Mar 27/09/2022 h 16:00

PROCEDURA N. 41/2022



SCOOTER YAMAHA T-MAX TG. DH62616 ANNO 2008 TELAIO JYASJ061000018967, CILINDRATA 499 CC, KW 32, CON UNA CHIAVE, LIBRETTO DI CIRCOLAZIONE E CERTIFICATO DI PROPRIETÀ, KM 25.763, ULTIMA REVISIONE REGOLARE 2/8/21, SCADENZA 2/8/23



GARA NON AVVIATA

Iscrizioni aperte

Prezzo base €:	4.000,00 Totale con oneri €: 4.951,60
Inizio vendita	Mer 28/09/2022 h 10:00
Termine vendita	Ven 30/09/2022 h 15:00
Esperimento n.	1