

Sabato 21 giugno 2025

mondo ... business

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

165
2025

AUTOMOTIVE UNA FILIERA A RISCHIO

La battaglia di un intero settore contro le politiche Ue, centinaia di migliaia di posti di lavoro in pericolo: la situazione, il mercato, il futuro del motore endotermico e la corsa all'elettrico, i carburanti alternativi, i commenti, le proposte e le storie

Chi semina sostenibilità raccolge futuro.



Per noi la sostenibilità è un pilastro strategico e una scelta valoriale imprescindibile, integrata in ogni fase della nostra operatività. La mettiamo in atto attraverso l'ottimizzazione continua dei processi produttivi (in ottica di riduzione degli sprechi e dei consumi energetici), una gestione responsabile e trasparente delle materie prime, e un'attenzione concreta alle ricadute sociali e ambientali delle nostre attività sul territorio. Ogni intervento è orientato da evidenze scientifiche, metriche ambientali misurabili e una visione di lungo periodo, supportata da un impegno costante in ricerca e sviluppo.

Non si tratta solo di efficienza: si tratta di futuro, di coerenza e di un impegno quotidiano per generare impatti positivi, reali e duraturi. **Scopri la nostra visione e i nostri progetti per la sostenibilità scaricando il Bilancio di sostenibilità su gruppo.ferraroni.it**

di Luca Puerari

Crisi dell'auto Tra sfide e ritardi il tempo stringe



Negli ultimi anni il settore automotive ha dovuto affrontare una serie di sfide epocali che ne hanno messo alla prova la solidità strutturale e la capacità di adattamento. L'emergenza pandemica, la crisi globale dei semiconduttori, la carenza di materie prime e le interruzioni nelle catene di fornitura hanno rappresentato un duro banco di prova per l'intero comparto. A queste si aggiungono nuove pressioni legate alla sostenibilità ambientale, alla necessità di ridurre le emissioni di carbonio e all'adozione di tecnologie green. Eppure, nonostante la retorica ottimistica sulla transizione ecologica, il passaggio all'elettrico in Europa - e in particolare in Italia - fatica a decollare, generando incertezze, criticità industriali e gravi ricadute occupazionali.

Dopo il crollo registrato nel 2020 a causa della pandemia, il settore automotive non ha più recuperato i volumi di vendita pre-crisi. In Italia, nonostante una parziale ripresa nel biennio successivo, la produzione industriale nel comparto automobilistico è tornata a calare. Anche a livello europeo, le vendite di auto nuove rimangono ben al di sotto dei livelli del 2019, segnale che la domanda non ha ancora recuperato del tutto, complice anche un clima di incertezza economica e inflazione elevata.

La transizione verso l'elettrico, indicata come la strada obbligata per l'automotive del futuro, si sta rivelando più complessa del previsto. Le vendite di veicoli elettrici non stanno crescendo ai ritmi sperati, soprattutto in mercati come quello italiano, dove la penetrazione dei veicoli a batteria è ancora molto contenuta rispetto ad altri Paesi europei. A frenare la diffusione ci sono molteplici fattori: il costo elevato dei veicoli elettrici, la scarsa capillarità della rete di ricarica (anche se da questo punto di vista qualcosa si sta muovendo), l'au-

tonomia percepita ancora insufficiente e, non da ultimo, il progressivo taglio agli incentivi statali.

L'Unione Europea ha fissato obiettivi ambiziosi per il settore: lo stop alla vendita di veicoli a combustione interna entro il 2035 è il punto cardine del Green Deal europeo. Ma queste politiche, se da un lato rispondono all'urgenza climatica, dall'altro stanno generando un acceso dibattito. I costruttori denunciano un approccio troppo rigido e poco pragmatico, che rischia di penalizzare la competitività dell'industria europea rispetto ai colossi cinesi, oggi leader nella produzione di veicoli elettrici a basso costo. Le critiche più forti arrivano da Paesi con un importante tessuto manifatturiero come Italia e Germania. In particolare, il sistema industriale italiano, composto in gran parte da PMI e fornitori specializzati, rischia di essere travolto da una transizione troppo rapida, senza una rete di protezione adeguata. Secondo stime industriali, migliaia di posti di lavoro sono a rischio se non verranno messe in campo politiche attive per la riconversione professionale e industriale.

Il futuro dell'automotive sarà certamente elettrico, connesso, autonomo e sostenibile. Ma perché questa visione diventi realtà, è necessario un cambio di passo concreto. Servono investimenti mirati nelle infrastrutture di ricarica, un quadro normativo stabile, incentivi coerenti e duraturi, ma soprattutto una strategia industriale europea che metta al centro l'occupazione, la competitività e la sovranità tecnologica. L'Europa - e l'Italia in particolare - devono evitare che la transizione green si trasformi in una desertificazione industriale. La sfida non è solo ecologica, ma anche sociale ed economica. E il tempo per agire si sta rapidamente esaurendo, come ricordano in due interviste che potrete leggere in questo magazine l'assessore regionale allo Sviluppo economico Guido Guidesi e il presidente dell'ANFIA Roberto Vavassori.

L'EDITORIALE



Luca Puerari

3 *Crisi dell'auto
Tra sfide e ritardi
il tempo stringe*

COVER STORY

6 LA FOTOGRAFIA DEL SETTORE

*Livelli pre Covid lontanissimi
e l'elettrico resta sotto il 10%*

VAVASSORI (ANFIA) di L. Puerari

8 *«Transizione pragmatica
e politica industriale europea»*

GUIDESI di L. Puerari

10 *Un monito all'Europa
«Serve un cambio di rotta»*

SALINI di S. Sagrestano

12 *«Neutralità tecnologica
Tutti in pressing sull'Ue»*

BUZZELLA di S. Sagrestano

14 *«La crisi dell'automotive
impatta forte sulla chimica»*

IL MERCATO di L. Puerari

17 *La parola alle concessionarie
tutti i giorni in prima linea*

DE LORENZI CONCESSIONARIA

18 *«La mobilità sta cambiando
e noi siamo dei facilitatori»*

BOSSONI AUTOMOBILI

20 *«L'incertezza del mercato
non fermi l'innovazione»*

CREMA DIESEL

22 *«Frenati dalle politiche Ue
e dall'incertezza fiscale»*

BIANCHESSI AUTO

24 *«Stabilità e programmazione
sono i punti da cui partire»*

NUOVE POSSIBILITÀ di F. Barbieri

27 *Acquistare o noleggiare?
È una scelta non facile*

A2A-E MOBILITY di D. Dolci

29 *La mobilità a emissioni zero
comincia a diventare realtà*

FOLLI di A. Arco

33 *Energy independent farm
Qui l'autoproduzione è totale*

CALIGARI di A. Arco

34 *I biocarburanti sono il futuro
L'agricoltura è protagonista*

KEROPETROL di A. Arco

36 *«L'idrogeno? Al momento
più un'idea che una realtà»*

AVIMATIC di S. Sagrestano

39 *Meccanica di precisione
da oltre mezzo secolo*

TRASPORTI PESANTI di D. Bazzani

42 *Autotrasporto spina dorsale
di tutta la logistica nazionale*

LOZZA (CNA FITA CREMONA)

44 *Scelte tardive e burocrazia
L'autotrasporto è in affanno*

ZANINI (CARROZZIERI CNA)

47 *«Le auto computer su ruote
l'elettronica oggi è centrale»*

LE SFIDE DELLA CNA

50 *Il caro energia, l'innovazione
e le officine che cambiano*

AUTOFFICINA MAGGI di D. Dolci

52 *«Auto super tecnologiche
Belle, ma sono più delicate»*

55 **ZANARDI MOTO** di D. Dolci
*Scooter e motorini ritornano
«Era ora: è cambiato il vento»*

58 **PROGIM SIGN** di D. Dolci
*Quando l'immagine conta
Insegne al top da 28 anni*

TECNOLOGIA

60 **LA RIVOLUZIONE** di G. Cavallo
*L'auto diventa software
Addio al pilota, guida l'IA*

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

62 **INDUSTRIALI**
*È iniziata l'era Ferraroni
«Insieme e uniti più forti»*

65 **LAA** di D. Dolci
*Eurocar è pronta a crescere
ma è allarme mano d'opera*

69 **LIBERA AGRICOLTORI**
*A Casalmaggiore inaugurata
una sede nuova e più grande*

71 **LIBERA AGRICOLTORI**
*Alimento nutriente e ideale
Il latte alleato degli sportivi*

72 **CNA**
*Fondartigianato investe
21,8 milioni per l'innovazione*

73 **CNA**
*Con 'ELBA 2025' contributi
per imprese e lavoratori*



165
2025

Sabato 21 giugno 2025

IL BAROMETRO

74 **IL METEO DI MONDO BUSINESS**
*Sole pieno, nuvole e pioggia
Ecco i 4 protagonisti del mese*



Associazione Industriali
Cremona



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona



libera
associazione
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI

di Luca Puerari

Livelli pre Covid lontanissimi e l'elettrico resta sotto il 10%

LA SFIDA DELLA MOBILITÀ

Il parco auto sta invecchiando (media nazionale sui 12 anni) e per ora il futuro a emissioni zero resta 'solo' un obiettivo

La mobilità del futuro è una delle sfide più urgenti e affascinanti a cui è necessario dare risposte. Almeno secondo le direttive europee, il futuro della mobilità sembra ormai tracciato: deve essere a basse emissioni. Tuttavia, il percorso non è privo di ostacoli, tra dubbi, contestazioni e legittime resistenze da parte dell'industria automobilistica.

LA FOTOGRAFIA DEL MERCATO

Nel 2024 in Italia sono state immatricolate circa 1,558 milioni di autovetture nuove, mostrando un calo dello 0,5% rispetto al 2023 (1,566 milioni) e un calo molto più marcato del -18,7% rispetto al 2019 (1,917 milioni). Questi sono dati di un settore in crisi e con questi dati occorre fare i conti. In buona sostanza il mercato delle auto nuove ha raggiunto una fase di stagnazione: il 2024 chiude su livelli simili al 2023, ma lontano dai picchi pre-pandemia. Il 2019 resta un punto di riferimento ancora irraggiungibile, e il mercato è ancora parecchio distante da quei volumi. Il peso dominante delle ibride riflette un timido shift verso vetture più efficienti, ma l'adozione delle elettriche resta complessivamente bassa. L'incremento dell'usato e i trasferimenti di proprietà suggeriscono che una gran parte della domanda è orientata al mercato secondario. Ma qual è la situazione in Lombardia? E in particolare a Cremona e provincia? Che effetti stanno producendo l'introduzione delle auto elettriche e gli incentivi per la mobilità sostenibile sul parco circolante?

L'ANALISI

Secondo un'indagine del Centro Studi di AutoScout24, basata su dati ACI e pubblicata in occasione della Giornata Mondiale dell'Ambiente, i progressi registrati dal 2020 (anno in cui è esplosa la pandemia) a oggi sono stati modesti. Si



procede a piccoli passi, ma non ancora abbastanza rapidi per rinnovare in modo incisivo un parco auto che rimane in larga parte datato con una media di 12 anni a veicolo.

LA SITUAZIONE IN LOMBARDIA

Nella regione, oltre 2,27 milioni di veicoli in circolazione rientrano ancora nella categoria Euro 4 o inferiore, pari al 35,4% del totale. Tra questi, ben 459.800 sono classificati Euro 0 o 1 (7,2%). Le auto elettriche rappresentano appena



Parco circolante autovetture 2024

Province	Totale parco auto circolante	Autovetture parco auto circolante Euro 0-1	% autovetture Euro 0-1 su totale autovetture parco auto circolante	Autovetture parco auto circolante Euro 0-4	% autovetture Euro 0-4 su totale autovetture parco auto circolante	% autovetture elettriche e ibride su totale parco auto circolante
● Sondrio	121.596	9.250	7,6%	51.925	42,7%	7,5%
● Mantova	287.811	21.490	7,5%	113.495	39,4%	6,5%
● Pavia	364.661	28.735	7,9%	136.915	37,5%	8,4%
● Bergamo	724.724	46.931	6,5%	261.674	36,1%	8,3%
● Brescia	849.305	56.979	6,7%	305.467	36,0%	7,7%
● Cremona	232.982	14.152	6,1%	81.403	34,9%	8,3%
● Lodi	147.373	10.896	7,4%	50.946	34,6%	8,1%
● Varese	610.510	38.206	6,3%	210.968	34,6%	10,6%
● Milano	1.854.745	151.038	8,1%	639.751	34,5%	12,4%
● Monza Brianza	589.107	40.589	6,9%	202.208	34,3%	10,4%
● Como	418.799	27.363	6,5%	142.481	34,0%	10,8%
● Lecco	224.713	14.143	6,3%	75.769	33,7%	9,4%
● Lombardia	6.426.326	459.772	7,2%	2.273.002	35,4%	9,9%

Fonte: elaborazione Centro Studi AutoScout24 su base dati ACI - Automobile Club d'Italia

lo 0,9% del parco circolante, quota che sale al 9,9% includendo anche le ibride.

IL FOCUS SU CREMONA

In provincia di Cremona il parco auto conta 232.982 veicoli totali. Di questi, 14.152 sono ancora Euro 0 o 1, mentre 81.403 rientrano complessivamente nelle classi da Euro 0 a Euro 4. Le auto elettriche e ibride, insieme, costituiscono l'8,3% del totale. A livello regionale, questa percentuale nel 2024 si

attesta al 9,9%.

LO SCENARIO REGIONALE

Analizzando le province, Sondrio registra la quota più alta di vetture con classi ambientali basse (Euro 0-4), pari al 42,7%. Seguono Mantova (39,4%), Pavia (37,5%), Bergamo (36,1%), Brescia (36%), Cremona (34,9%), Lodi e Varese (entrambe al 34,6%), Milano (34,5%), Monza e Brianza (34,3%), Como (34%) e Lecco (33,7%). Milano, con l'8,1%, è la provincia con la più alta incidenza percentuale di Euro 0-1.

UNA FOTOGRAFIA PREOCCUPANTE

Questi dati mettono in luce l'urgenza di accelerare il rinnovamento del parco auto, che per il 33,8% è composto da veicoli con 15 o più anni (oltre 2,17 milioni). Serve un'azione più decisa magari accompagnata da campagne di incentivi mirate, non troppo lunghe come evidenziano molti operatori del settore.

LE POSSIBILI SOLUZIONI

L'obiettivo non può limitarsi all'elettrico. Anche le auto di nuova generazione con motori tradizionali (benzina o diesel) devono far parte della strategia. Un supporto importante arriva dal digitale: grazie a piattaforme internet i consumatori possono accedere a un'ampia offerta di auto nuove e usate - ibride, elettriche o a combustione avanzata - a prezzi competitivi.



In provincia di Cremona le automobili immatricolate sono 232.982. Di queste 81.403 rientrano complessivamente nelle classi da Euro 0 a Euro 4

di Luca Puerari

«Servono una transizione pragmatica e una politica industriale europea»

INTERVISTA A ROBERTO VAVASSORI

Appello del presidente dell'ANFIA

«Neutralità tecnologica e un convinto sostegno alla riconversione produttiva»

Il presidente di ANFIA - Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica - **Roberto Vavassori**, fa il punto sullo stato di salute del settore automotive in Italia e in Europa, in un momento cruciale segnato dalla transizione ecologica e da tensioni geopolitiche. Tra criticità strutturali e opportunità tecnologiche, emerge l'urgenza di una strategia industriale chiara e sostenibile.

Presidente Vavassori, qual è oggi lo stato di salute del settore automotive in Italia e in Europa? Quali sono i principali segnali di criticità e quali, se ci sono, quelli di ripresa?

«Stiamo vivendo una fase di instabilità e forte cambiamento per effetto non solo del percorso di decarbonizzazione della mobilità intrapreso dall'UE, ma anche dell'influenza di fattori geopolitici e di politiche industriali che hanno trasformato il posizionamento globale dei vari player del settore. Del resto, il mercato dell'auto attraversa quasi ovunque un momento di inerzia, con l'eccezione dell'Asia, dove la Cina è il Paese trainante i cui produttori di autoveicoli stanno conquistando quote anche in Europa. Le principali criticità derivano da una transizione ecologica tracciata dalle istituzioni europee senza tener conto di una serie di elementi centrali, dai consumatori e le loro esigenze, a fattori abilitanti come una pianificazione attenta e razionale dello sviluppo infrastrutturale e dell'approvvigionamento di energia da fonti rinnovabili, alla disponibilità di tecnologie alternative all'elettrico puro, come i biocarburanti e in generale i vettori energetici a bassa impronta carbonica. Sicuramente la ripresa passa

anche da una revisione di questo percorso, che dovrebbe avviarsi a breve, visto che la clausola di revisione del Regolamento UE sulla riduzione delle emissioni di CO2 degli autoveicoli leggeri è stata anticipata dal 2026 al terzo-quarto trimestre 2025. Altri fattori critici sono la sovracapacità produttiva ormai strutturale dell'UE, solo in parte superabile con l'attrazione di nuovi investimenti esteri e con il rinnovo della gamma dei prodotti da parte dei Costruttori già insediati, oltre che con un coordinato piano di rinnovo del parco veicolare che possa spingere la domanda focalizzando le risorse su veicoli e componentistica prodotti in Europa».

Quali sono secondo lei le principali difficoltà strutturali che frenano la competitività della filiera automobilistica italiana rispetto ad altri Paesi europei?

«In primis fattori come il costo dell'energia decisamente più elevato rispetto ad alcuni dei Paesi competitor, il maggior costo e la minore flessibilità del mercato del lavoro, la mancanza di un sostegno adeguato agli investimenti in upskilling e reskilling dei lavoratori. Per quanto riguarda la ricerca e sviluppo, che è il cuore di ogni piano di mantenimento e sviluppo della nostra filiera, la dimensione media delle nostre imprese, assai inferiore per numero di addetti e fatturati medi rispetto ai principali concorrenti europei, costituisce un ulteriore limite alla competitività».

Le normative europee sulle emissioni zero e sulla transizione elettrica stanno avendo un impatto forte sull'industria. Cosa pensa dell'attuale impostazione regolatoria? Ritieni che i tempi e le modalità siano compatibili con le capacità produttive e di adattamento delle imprese italiane?

«Le imprese italiane stanno investendo molto per allinearsi al dettato normativo, ma bisogna riconoscere che il vero problema che sta generando una perdita di competitività dell'UE nel settore automotive è il grave disallineamento tra le politiche climatiche, industriali e commerciali e l'assenza di una politica industriale settoriale per la tran-

COS'È

ANFIA

Con oltre 520 aziende associate, ANFIA - Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica - è una delle maggiori associazioni di categoria in Italia. Nata nel 1912, ha l'obiettivo di rappresentare gli interessi delle associate nei confronti delle istituzioni nazionali e internazionali e di provvedere alla risoluzione delle problematiche tecniche, economiche, fiscali, legislative del comparto automotive.

sizione produttiva e la riconversione della catena di fornitura. L'industria è a favore degli obiettivi di decarbonizzazione ma è il percorso per raggiungerli a dover essere rivisto in maniera pragmatica e razionale, rinunciando ad un approccio mono-tecnologico in favore della neutralità tecnologica e conciliando la sostenibilità ambientale con quella economica e sociale. Come ANFIA siamo dell'idea che anche il metodo di calcolo delle emissioni vada ripensato in modo da non tracciare unicamente le emissioni allo scarico, bensì lungo tutto il ciclo di produzione e impiego dei carburanti. Questi ultimi sono, in definitiva, il vero oggetto della decarbonizzazione, indipendentemente da una poco condivisibile demonizzazione dell'una o dell'altra tecnologia veicolare».

La transizione ecologica rappresenta una sfida ma anche un'opportunità. Come può il settore evitare che diventi invece una crisi occupazionale e industriale? Quali sono le misure più urgenti da mettere in campo?

«Oltre a quanto già specificato sulla revisione della normativa, ritengo che sia importante sostenere e incentivare, oltre agli investimenti per la riconversione produttiva, la ricerca relativamente allo sviluppo di batterie di nuova generazione e al riciclo delle batterie, in modo da affiancare il più possibile l'Europa dalla dipendenza dal Far

«Urgenti investimenti in ricerca formazione e infrastrutture per evitare una crisi occupazionale e valorizzare il ruolo chiave della componentistica italiana»



Roberto Vavassori
presidente di ANFIA

East su questo tipo di prodotti e colmare i gap tecnologici del nostro continente. È indubbio, infatti, che la tecnologia dell'elettrico rimarrà il mainstream per il prossimo futuro, auspicabilmente insieme ad altre tecnologie in grado di dare un contributo ambientale importante. Inoltre, in generale serve incoraggiare le imprese italiane più in difficoltà nella direzione della diversificazione e della riconversione produttiva, ad esempio guardando a settori limitrofi come l'aerospazio - valutandone l'accessibilità in termini di adeguamenti normativi e certificazioni - e, in ultima istanza, è utile prevedere ammortizzatori sociali straordinari per le aziende che non riusciranno ad evitare una ristrutturazione».

L'Italia ha una forte tradizione nella componentistica. Qual è oggi il ruolo dell'industria italiana nella filiera automotive europea e come può essere rafforzato in questa fase di cambiamento tecnologico?

«La componentistica automotive italiana è uno dei fiori all'occhiello della nostra industria, essendo in grado di coprire tutti gli ambiti produttivi in cui si articola questa specifica filiera ed essendo riconosciuta a livello internazionale per la qualità dei prodotti e dei processi, la propensione all'innovazione e all'export - oltre vent'anni di bilancia commerciale positiva, con un saldo intorno ai 6 miliardi di euro l'anno - e la flessibilità e l'alto livello di servizio al cliente anche sui piccoli volumi. In questo momento storico, è importante puntare su un'innovazione tecnologica spinta, anche attraverso collaborazioni con centri di ricerca e università e su nuove competenze e figure professionali (dai sistemi di ricarica all'elettronica avanzata)».

Guardando ai prossimi 2-3 anni, quali sono le prospettive più concrete per una ripresa del settore? Quali interventi servono, sia a livello nazionale che europeo, per favorire investimenti, innovazione e occupazione?

«Le prospettive sono incerte. Ci aspettiamo una crescita significativa della domanda di veicoli a basso impatto ambientale - ampliando il perimetro delle tecnologie per la decarbonizzazione della mobilità - solo se verrà introdotto un sistema di incentivazione della domanda a livello europeo, con la finalità, innanzitutto, di svecchiare un parco circolante auto dall'età media di oltre 12 anni. Questo potrebbe creare opportunità per le aziende italiane, sia nella produzione di veicoli, sia nelle tecnologie correlate».

di Luca Puerari



«Un grave errore puntare tutto sull'elettrico. Il motore endotermico può ancora essere sostenibile e la strada giusta è l'alimentazione con i bio carburanti»

Guidesi richiama l'Europa «Ora un cambio di rotta»

AUTOMOTIVE, FILIERA A RISCHIO
Allarme dell'assessore regionale
«Senza radicali novità spariranno
migliaia di imprese lombarde»

La Lombardia vanta una delle filiere automotive più importanti d'Europa ma la transizione ecologica imposta da Bruxelles rischia di metterne in crisi l'intero sistema. L'assessore regionale allo Sviluppo economico **Guido Guidesi** analizza la situazione e lancia l'allarme: «Un terzo delle imprese rischia di sparire. Servono scelte pragmatiche e tecnologicamente neutrali, altrimenti sarà il più grande suicidio industriale europea».

Assessore Guidesi, la Lombardia vanta una filiera dell'automotive con oltre 100mila addetti, più di 30mila imprese e un fatturato di 40 miliardi di euro. Quanto è concreto il rischio che questa ricchezza venga messa in crisi dalla transizione ecologica imposta dall'Unione Europea?

«Il rischio è fortissimo ma in verità la filiera è già a rischio. Sono convinto che se non cambierà la normativa a livello europeo la situazione peggiorerà ancora. Ora è stato fatto un piccolo

passo avanti rispetto alle scadenze ma non è sufficiente: il regolamento va rivisto completamente e va preso atto della neutralità tecnologica. Abbiamo fatto una serie di proposte alla Commissione che possono portare ad avere una mobilità a impatto zero ma senza cancellare completamente l'industria dell'automobile, quella storicamente più importante e più incisiva dal punto di vista del Pil europeo. I dati della Lombardia sono chiari: se la situazione rimane quella attuale noi avremo un terzo delle aziende che riusciranno a continuare a lavorare, un terzo che riuscirà a convertirsi ad altri settore e un terzo che scomparirà totalmente. Stiamo parlando di migliaia di imprese, di decine di migliaia di posti di lavoro. L'altro dato che ritengo interessante è questo: se non cambiano le regole nel 2040 nel settore della componentistica l'Europa avrà perso oltre mezzo milione di lavoratori».

Lei ha parlato più volte di 'suicidio economico' riferendosi alle scelte europee sull'auto elettrica: quali sono secondo lei gli errori principali commessi dalla Commissione UE in questo percorso?

«Gli errori fondamentali sono stati due. Il primo non è tanto quello di aver dato un obiettivo al settore ma di aver indicato un'unica strada per raggiungerlo, ovvero quella dell'elettrico. Un errore clamoroso perché significa svilire totalmente la capacità di ricerca e innovazione da parte degli ecosistemi europei. A tal proposito abbiamo messo sul tavolo una proposta che prevede la continuità del motore endotermico ma

L'assessore regionale allo Sviluppo economico Guido Guidesi è anche presidente di ARA, l'Alleanza delle Regioni dell'Automotive



dustriale europeo lo possono fare perchè noi, come alleanza delle Regioni, abbiamo avanzato proposte anche a livello scientifico certificate. Devono cambiare il regolamento, invertire la rotta intrapresa che si è rivelata sbagliata. E questo lo dice il mercato, lo dicono i consumatori e soprattutto lo dicono i dati. Oggi il settore viaggia a un quarto della capacità produttiva e ci sono già rischio alcuni stabilimenti in Europa. Non c'è tempo da perdere: se non ci saranno cambiamenti radicali entro la fine dell'anno noi racconteremo del più grande suicidio della storia industriale a livello economico».

La battaglia sui dazi innescata dagli Stati Uniti coinvolge l'Europa e la Cina. A suo giudizio quali saranno gli effetti sul settore dell'automotive?

«Non c'è dubbio che i dazi sono un elemento di criticità che si aggiunge a una situazione già complessa anche perchè le prospettive del motore endotermico sono volte al mercato degli Stati Uniti dove non sono state introdotte le regole suicide varate in Europa. I dazi stanno già facendo danni sulle

alimentato con i biocarburanti. In pratica avremmo una doppia operazione di sostenibilità ambientale perchè non solo consentirebbe un minore impatto dal punto di vista delle emissioni ma prevederebbe la conversione delle raffinerie in bio raffinerie. Il secondo errore grave della Commissione UE è stato quello di non essersi confrontata con i territori e quindi con la realtà fatta di migliaia di operatori in prima linea tutti i giorni».

Con la corsa senza freni all'elettrico lei più volte ha detto che l'Europa si è consegnata alla Cina, grande produttore di batterie. Ritiene che ci sia ancora margine per un'inversione di rotta o siamo già troppo indietro nella competizione tecnologica e industriale?

«I margini di manovra sono stretti. Noi abbiamo messo sul tavolo della nuova Commissione UE la soluzione e abbiamo colto una capacità di ascolto che non avevano visto in quella precedente. Ora deve decidere e la decisione è politica, da qui non si scappa. Se vogliono salvare il più grande settore in-

«Le nostre proposte non cambiano gli obiettivi ambientali ma su come centrarli e se le risposte saranno deludenti mi auguro che il settore protesti come fece l'agricoltura»

esportazioni e in questa situazione di assoluta incertezza per le aziende è praticamente impossibile fare una qualsiasi programmazione. Mi auguro che si arrivi a una negoziazione tale che possa portare a modifiche dei trattati commerciali affinché ci possa essere un nuovo patto atlantico commerciale tra Stati Uniti ed Europa e che in quel nuovo contesto le aziende statunitensi ed europee possano collaborare con regole chiare e precise al fine di concorrere con l'avanzata della Cina che non conosce pause».

Da quasi un anno lei è presidente dell'Alleanza delle Regioni per l'Automotive. Quali azioni concrete state portando avanti per difendere la neutralità tecnologica e ottenere un cambio di passo a Bruxelles?

«Le Regioni rappresentate nell'Alleanza sono 40 e ad oggi abbiamo trovato una sintesi. C'è chi come noi ha la filiera della componentistica, chi ospita anche gli stabilimenti dei costruttori. In questa sintesi abbiamo messo sul tavolo una serie di proposte frutto del lavoro di tante università. Sia ben chiaro: le nostre proposte non cambiano gli obiettivi ambientali ma intervengono sul metodo per raggiungere tali obiettivi. Detto questo la nostra azione dal punto di vista propositivo e del confronto l'abbiamo esplicitata e siamo in attesa delle risposte. Se le nostre attese verranno deluse credo che sarà molto opportuno che l'industria e il settore manifatturiero protestino in modo eclatante a Bruxelles così come hanno fatto gli agricoltori nei mesi scorsi».

di Stefano Sagrestano

«Neutralità tecnologica Tutti in pressing sull'Ue»

L'EURODEPUTATO SALINI

«C'è un cambio di rotta: il parlamento ha votato il blocco delle multe alle case automobilistiche rinviandole di tre anni»

Massimiliano Salini, europarlamentare di Forza Italia e vicepresidente del Partito popolare europeo, fa il punto sulle novità in arrivo per il settore automotive, in particolare sul possibile cambio di direzione delle politiche dell'Unione in merito al motore endotermico. «Il parlamento ha votato il blocco delle multe alle case automobilistiche, rinviandole di tre anni», esordisce Salini, facendo riferimento alla riforma definitiva dei target sulle emissioni dei parchi macchine che concede più tempo per mettersi in regola, come fortemente richiesto dalle aziende del settore.

Nel dettaglio, la Plenaria di Strasburgo ha stabilito che il calcolo della riduzione delle emissioni, che si fa sull'intero parco macchine in vendita, da quelle con alimentazione esclusivamente elettrica ai veicoli diesel, non verrà più effettuato prendendo in considerazione solo un anno, il 2025, ma tre. Questo tema teneva banco da oltre un anno in Europa. L'Ue studiava già dal 2024 un nuovo piano sull'auto che prevedesse un deciso cambio di rotta: congelare le nuove multe sulle emissioni che avrebbero potuto costringere le case automobilistiche europee a versare oltre 15 miliardi di euro per il solo anno in corso.

«La cosa più importante però è che verrà ridiscusso con un anno di anticipo l'aggiornamento del regolamento, in modo da anticiparlo alla seconda metà del 2025 invece che al 2026. In questo senso va riconsiderata la regola delle emissioni zero calcolate solo al tubo di scappamento, che fa dell'elettrico l'unico motore idoneo al momento. In realtà bisogna invece valutare l'intero ciclo produttivo, senza dimenticare l'importanza dei bio carburanti, per i quali in Italia e anche nei paesi del Nord Europa, siamo all'avanguardia. Sono pronti all'uso al contrario di quelli sintetici, su cui puntano altri Paesi, come la Germania, che richiedono



L'eurodeputato Massimiliano Salini

«L'Europa non deve imporre paletti che alla fine strozzano il sistema. Il passaggio dall'endotermico all'elettrico sarà fisiologico ma deve avvenire senza forzature»

molto più tempo per essere sviluppati anche in termini di sostenibilità economica della loro produzione».

Si tratta del cosiddetto principio della neutralità tecnologica. «Si supera il concetto per cui l'unica verifica delle emissioni è al tubo di scappamento, il modo per verificare la performance ambientale è l'intero ciclo di vita del veicolo e del carburante. Nel regolamento questo non era previsto ma va cambiato anche perché si tratta di un approccio anti scientifico, così facendo si può mantenere in vita il motore endotermico salvando al tempo stesso la performance ambientale».



«Va riconsiderata la regola delle emissioni zero calcolate solo al tubo di scappamento che fa dell'elettrico l'unico motore idoneo al momento. In realtà bisogna invece valutare l'intero ciclo produttivo senza dimenticare l'importanza dei bio carburanti»



Il green deal deve adeguarsi insomma alle caratteristiche proprie dell'Unione e non va ripetuto l'errore, definito da Salini «un autogol», del passato, imponendo paletti che portano a strozzare il sistema. «Il passaggio dall'endotermico all'elettrico sarà fisiologico nel corso degli anni, ma senza forzature, che vanno a incidere sul tessuto economico e sociale, non tengono conto del mercato e delle possibilità economiche dei cittadini. Dobbiamo inoltre tenere conto di quale sarà il futuro del settore automotive, le macchine saranno sempre di più una commodity e prevarranno i servizi, l'esempio più eclatante è la guida autonoma. Con la

mia auto andrò al lavoro, ma poi non lascerò in un parcheggio per otto ore in attesa di utilizzarla di nuovo. Lo stesso veicolo, grazie appunto alla guida autonoma, potrà effettuare altri viaggi, altri servizi».

Il rischio che senza modificare le regole Ue sulle emissioni si consegnerà il mercato in mano ai cinesi è concreto, ma Salini non ritiene che l'attuale situazione sia dovuta alla ormai sostanziale predominanza del Paese asiatico nella produzione di veicoli elettrici. «La crisi europea dell'automotive nasce dal fatto che in Cina c'è una sovrapproduzione di veicoli ormai da anni, rispetto al fabbisogno interno ne escono dalle fabbriche il doppio, con la conseguenza che che 15 dei 30 milioni di mezzi prodotti annualmente, invadono i mercati mondiali. E parliamo innanzitutto di endotermico. Ovviamente hanno prezzi più bassi e maggiore competitività. Di converso sino a qualche anno fa in Cina si vedevano circolare diverse auto straniere, comprese quelle europee. Adesso queste esportazioni si sono fermate, sono in strada quasi esclusivamente veicoli fabbricati nella Repubblica popolare».

Da non dimenticare però che, se in Cina il motore elettrico è molto diffuso, ciò non significa che sia un dato positivo per l'ambiente. Anzi, il cosiddetto bilancio carbonico è negativo a causa dell'enorme quantità di centrali a carbone che servono per produrre l'elettricità con la quale si ricaricano i motori.

di Stefano Sagrestano



«La situazione è molto difficile e anche il 2025 non è l'anno della ripresa. In Italia produciamo 400mila auto ogni 12 mesi in passato erano milioni»

«La crisi dell'automotive impatta forte sulla chimica»

BUZZELLA (FEDERCHIMICA)

«Attenti, quello che preoccupa di più è lo spostamento della produzione generale di veicoli dall'Europa all'Asia»

Francesco Buzzella si dice preoccupato per il futuro dell'automotive europeo e di conseguenza della chimica italiana, per la quale questo settore rappresenta uno sbocco importante. È un'analisi lucida e circostanziata di come si sia potuti arrivare a questo punto, quella che propone l'imprenditore cremasco, presidente nazionale di Federchimica. «Il tema è sicuramente complesso al di là del cambiamento tecnologico legato all'avvento delle auto elettriche che, dati alla mano sulle vendite, stenta a imporsi. Accade per mille motivi, dai costi delle vetture, al sistema di rifornimento. Quello che però sta accadendo di più preoccupante è lo spostamento della produzione generale di veicoli dall'Europa all'Asia. E ciò per le aziende chimiche rischia di avere un impatto molto pesante, se consideriamo che il 7% delle produzioni sono indirizzate a questo settore».

Sia motore elettrico o motore endotermico, nell'auto da sempre entra tanta chimica. «Certo che poi se il leader europeo della produzione di batterie è un'azienda fallita qualche mese fa, questo penalizza anche il nostro settore – aggiunge Buzzella –: non solo a causa di questa condizione legata all'automotive, in Europa sono stati fermati impianti pari a una produzione di 11 milioni di tonnellate. Si tratta del 70% delle chiusure mondiali. Ci sono anche altre ragioni che concorrono, come l'acquisto dei certificati di emissione e il costo energetico, in quanto soprattutto la chimica di base è energivora, da qui la concorrenza sleale di altri Paesi che non hanno regole ambientali così stringenti come quelle europee».

Buzzella ricorda gli errori commessi a livello di Unione europea che hanno indebolito il settore automotive e di converso la chimica. «In Europa le batterie per i veicoli elettrici non le produciamo più e sulla parte digitale, ovvero microchip e quello che ci gira intorno, siamo indietro. Paradossalmente l'Ue ha puntato sulle debolezze del nostro sistema industriale. Adesso ci sarà una revisione della tempistica per l'abbandono dell'endotermico, ma intanto il danno è stato fatto. I motori euro 6 e 7 inquinano un decimo degli euro 0 e 1, un'evoluzione importante ma sulla quale gli investimenti si sono fermati. Anche lo sviluppo delle auto a idrogeno potrebbe andare incontro a problemi se non cambierà il principio che i veicoli devono essere senza marmitta».



Francesco Buzzella
presidente
di Federchimica

**«Che paradosso
L'Ue ha puntato
sulle debolezze
del nostro
sistema
industriale
Adesso ci sarà
una revisione
della tempistica
per l'abbandono
dell'endotermico
ma il danno
è stato fatto
I motori euro
6 e 7 inquinano
un decimo
degli euro 0 e 1
un'evoluzione
importante
ma sulla quale
gli investimenti
si sono fermati»**

Buzzella evidenzia le troppe le occasioni perse dal sistema Europa. «Dovevamo puntare su tecnologie pulite vendibili all'estero, dato che il mondo ancora per decenni andrà avanti con l'endotermico – prosegue il presidente di Federchimica – già eravamo sulla buona strada con i motori a basse emissioni che consumano fonti fossili, poi ci siamo fermati. Di converso i prezzi delle auto elettriche cinesi saranno sempre più imbattibili e prevedo che questo settore, pilastro dell'economia Europa, sia a grave rischio. E di converso per noi è difficile spedire dall'Europa il prodotto chimico verso la Cina. In base ai dati che abbiamo anche quest'anno non sembra assolutamente di ripresa. In Italia, ad esempio, produciamo 400mila

auto ogni 12 mesi, in passato erano milioni ogni anno». Il tutto in un contesto europeo di pesante erosione della produzione, ormai congiunturale. «Siamo a 26 mesi consecutivi, dovuti anche a fattori esogeni, come la guerra in Ucraina e il tema dell'energia – evidenzia Buzzella -: la Russia era un po' il nostro Texas dal punto di vista della fornitura di gas

naturale. Non abbiamo avuto il coraggio di prendere in mano obiettivi con tempistiche molto brevi e cambiarli subito, soprattutto quelli legati al Green deal, come la tassazione delle emissioni. Se chi produce energia elettrica bruciando combustibili non dovesse acquistare i certificati ets per le emissioni, avrebbe un taglio del 30% dei costi e quindi avremmo tutti una diminuzione equivalente».

Il Green deal non ha mantenuto le attese, lasciando molti in difficoltà. «È frutto di un'altra era ecologica, prima di Covid, guerre in Ucraina e Medio Oriente e dazi di Trump. E ancora adesso i suggerimenti lanciati da Mario Draghi nel suo rapporto per la competitività non sono stati recepiti dalla Commissione europea, sono stati al momento introdotti solo piccoli aggiustamenti. Certo è anche difficile fare marcia indietro, ci sono molte aziende che hanno investito sul Green deal. Però, almeno sospendere il sistema di quote delle emissioni si dovrebbe fare. La chimica italia-

na acquista queste quote per 600 milioni di euro l'anno, ovvero spende quanto per gli investimenti in ricerca e sviluppo. E le quote green sono ormai solo in mano agli speculatori, che le acquistano in attesa che crescano di prezzo per poi rivenderle».

La fiducia non deve comunque venire meno, Buzzella confida nelle grandi capacità imprenditoriali del Paese. «Gli italiani magari non sono i primi della classe nel fare sistema – conclude il presidente di Federchimica – ma a livello singolo sono geniali e in un mondo così sconvolto, fluido e instabile abbiamo capacità maggiori di adattamento, frutto di un retaggio anche storico, e ci inventiamo soluzioni per stare a galla».

PER IL TUO **BUSINESS** SCEGLI DEI VERI
PROFESSIONISTI, SCEGLI **BIANCHESSI AUTO**



- POSSIBILITA' DI NOLEGGIO A BREVE/MEDIO/LUNGO TERMINE
- SOLUZIONI FINANZIARIE SU MISURA

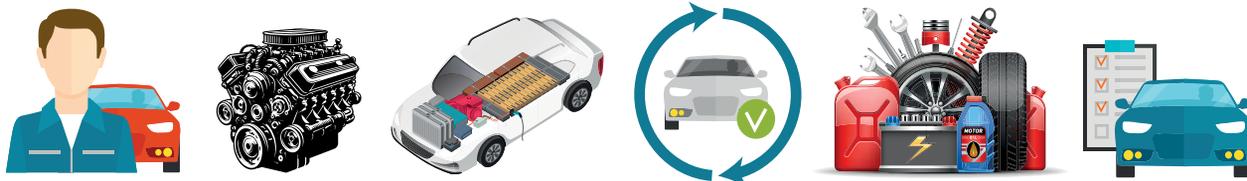
GAMMA TOYOTA PROFESSIONAL OGNI PROFESSIONE CONTA

Siamo pronti ad accompagnarvi nella scelta della soluzione perfetta per la vostra attività con un servizio di consulenza dedicato. Offriamo soluzioni di mobilità personalizzate e supporto vendita e post vendita.

BIANCHESSI AUTO SRL Cremona (CR) - Via Castelleone, 114 - Tel 0372 460288
Madignano (CR) - Via E.Mattei, 20 - Tel 0373 230915

di Luca Puerari

In otto domande la fotografia del momento del settore dell'automotive



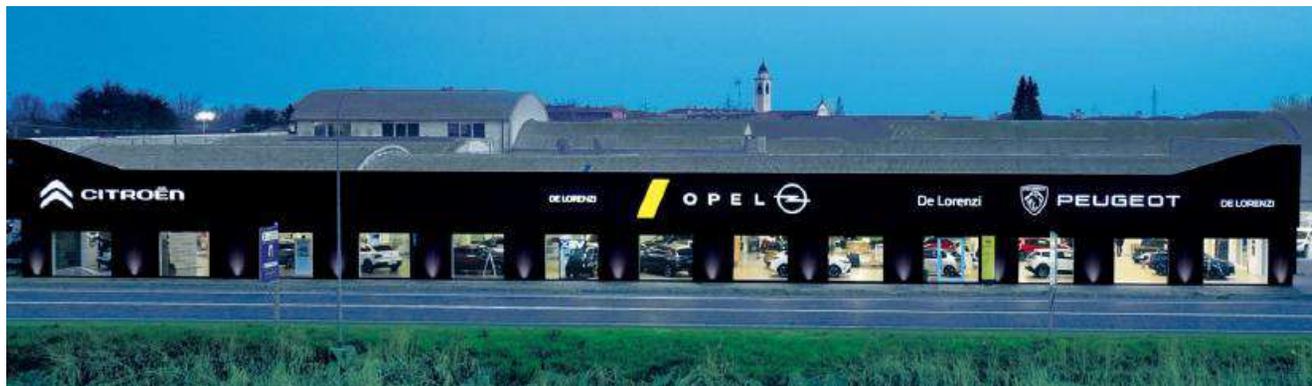
- 1 Il settore dell'automotive da mesi è sotto pressione. In linea generale queste difficoltà come stanno impattando sul mercato?
- 2 Quali sono i principali problemi che riscontrate oggi nella gestione della vostra attività?
- 3 I tempi di consegna dei veicoli si sono allungati rispetto al passato?
- 4 I dazi sulle importazioni, soprattutto dalla Cina, stanno influenzando la disponibilità o i prezzi dei modelli che trattate?
- 5 Quali strategie state adottando per incentivare l'acquisto in un mercato così incerto? Gli incentivi statali e le promozioni funzionano per rilanciare le vendite?
- 6 Avete notato cambiamenti nelle preferenze dei clienti in termini di alimentazione: elettrico, ibrido, benzina, diesel?
- 7 I clienti sono più orientati all'acquisto o al noleggio a lungo termine in questo periodo?
- 8 Quali interventi sarebbero necessari da parte delle istituzioni o dei produttori per aiutare il settore?



La parola alle concessionarie tutti i giorni in prima linea

L settore automotive continua ad affrontare una fase complessa. Tra crisi produttive, incertezze economiche e transizione ecologica, concessionarie e consumatori si trovano al centro di un mercato in evoluzione. Per comprendere come questi cambiamenti stiano impattando sull'attività quotidiana e sulle scelte dei clienti, abbiamo intervistato i responsabili di quattro concessionarie della provincia di Cremona, raccogliendo testimonianze dirette da chi vive ogni giorno in prima persona e in prima linea le sfide del settore. Dai ritardi

nelle consegne ai rincari legati ai dazi sulle importazioni – soprattutto dalla Cina – i problemi non mancano. A complicare il quadro, anche una domanda in flessione e una clientela sempre più attenta a offerte, incentivi e nuove formule di mobilità, come il noleggio a lungo termine. Le preferenze si spostano tra benzina, ibrido ed elettrico, mentre gli operatori cercano strategie per rilanciare le vendite in un contesto sempre più incerto. In questo scenario, le richieste al governo e ai produttori sono chiare: servono interventi concreti per sostenere un comparto strategico ma oggi sotto pressione.



«La mobilità sta cambiando e noi siamo dei facilitatori»

DE LORENZI CONCESSIONARIA
Cesare, titolare del Gruppo: «L'ibrido rappresenta il ponte che consentirà di fare il passaggio all'elettrico»

Quando si parla di De Lorenzi srl Concessionaria Citroën si parla di una storia cominciata nel 1958: quasi settant'anni di esperienza nel campo del mercato automobilistico. La sede principale del Gruppo è a Cremona ma ci sono due succursali: una a Crema e l'altra a Bagnolo Cremasco. Tre saloni di vendita, due centri officine autorizzate, 47 dipendenti e un fatturato che nel 2024 ha toccato i 36 milioni di euro. Oltre a Citroën nel corso degli anni De Lorenzi ha introdotto altri brand come Honda, DS, Opel e Peugeot. Risponde alle domande **Cesare De Lorenzi**, titolare con il fratello Massimo dell'azienda di famiglia.

① «Il mercato dell'auto sta vivendo un momento molto particolare; da un lato ci sono dei grandi cambiamenti in corso, la struttura socio demografica del nostro Paese è cambiata, negli anni '90 avevamo una popolazione in crescita, con tante famiglie con figli, in quel periodo è cresciuto il cosiddetto tasso di motorizzazione (si è passati da una vettura a famiglia, a due e

spesso anche a tre). Oggi complice la denatalità e una diminuzione rilevante dei matrimoni (e crescita della separazioni/divorzi) è cambiata la domanda di mobilità, a questo dobbiamo aggiungere che la tecnologia ha consentito opzioni di mobilità impensabili nel secolo scorso (condivisione e utilizzo delle vetture). Risultato finale di questi trend: meno macchine vendute e in seconda battuta si è passati da un concetto di possesso a quello di utilizzo delle vetture, che si traduce in diverse possibili opzioni, noleggio, car sharing, formule per pay per use. A questi grandi cambiamenti strutturali della domanda si aggiunge anche la volontà della commissione Europea di spingere i clienti ad utilizzare/acquistare vetture green. I concessionari sono dei facilitatori della mobilità, e hanno il difficile compito di far incontrare le mutate esigenze di mobilità degli individui con l'offerta che le case definiscono e propongono al mercato. In questo momento storico, domanda e offerta non sempre coincidono. Mi faccia fare un paio di esempi, le case hanno deciso di modificare la gamma, cancellando di fatto le city car, (vetture del segmento A e B), per ragioni che non sto qui a spiegare, ma una parte non trascurabile dei nostri clienti chiede e vuole quel tipo di vetture, che noi concessionari non siamo in grado di fornire. Per non

«Nel corso degli anni si è passati da un concetto di possesso a quello di utilizzo delle vetture che si traduce in diverse possibili opzioni: noleggio, car sharing...»



parlare della demonizzazione del diesel che ha messo in crisi tutti quei clienti che percorrono più di 30.000 km l'anno».

② «Oggi noi gestiamo un paradosso, abbiamo un cliente che si informa in modo autonomo attraverso internet e quindi arriva nei nostri showroom molto più preparato di quanto lo fosse un cliente di 20 anni, ma poi trova grandi difficoltà a decidere l'auto giusta, perché non è chiaro cosa succederà nei prossimi 5-10 anni. Mi spiego meglio, ogni regione procede in ordine sparso sui divieti di circolazione in base all'alimentazione e tipo di omologazione. I numero uno delle case auto rilasciano interviste con messaggi contrastanti, da una parte continuano a sostenere la scelta dell'elettrico come unica opzione per ridurre il CO2, dall'altra parte però manifestano molti dubbi sulla tempistica e sulla difficoltà oggettiva di convincere i clienti a sposare questa scelta. In questa situazione, il cliente è veramente disorientato e fa una grande fatica a farsi un'idea e prendere una decisione».

③ «Per i tempi di consegna non abbiamo problemi particolari: abbiamo vissuto una situazione complicata durante il Covid e la relativa carenza di microchip. Oggi, in linea di massima le fabbriche hanno ripreso a produrre in modo adeguato. Il punto è che i brand stanno rivedendo le strategie industriali (delocalizzazione, riconversioni delle fabbriche) e questo in alcuni casi impatta sui volumi di produzione e quindi sulla disponibilità dei veicoli».

④ «Per le informazioni in mio possesso i dazi non stanno condizionando l'offerta dei veicoli cinesi. I marchi cinesi non hanno fretta di 'invadere' il mercato europeo, anche se hanno tutte le carte in regola per farlo, hanno raggiunto infatti un elevato livello di competitività, in termini di design, tecnologia ed ovviamente prezzo. Il mercato cinese è di gran lunga il più importante e rilevante a livello globale, credo che la loro priorità sia innanzitutto continuare a consolidare le loro posizioni all'interno del loro mercato locale».

⑤ «Gli incentivi sono stati per tanti, direi troppi, anni una

«Gli incentivi fanno bene a condizione che siano 'mirati' limitati nel tempo e non devono essere annunciati troppo prima dell'entrata in vigore»



Cesare De Lorenzi

vera e propria droga del mercato, hanno creato di fatto un'anticipazione di domanda che ha portato il mercato a volumi non naturali, nel 2007 siamo arrivati a 2,5 milioni di auto vendite, diventando il secondo mercato europeo, oggi viaggiamo a 1,5 milioni e credo che questo sia il numero che ci dobbiamo aspettare nei prossimi anni. Gli incentivi fanno bene a condizione che siano molto 'mirati', limitati nel tempo e mi permetto di aggiungere non debbono essere annunciati troppo tempo prima dell'entrata in vigore».

⑥ «Assolutamente sì, le prime vetture elettriche in Italia sono state commercializzate più di dieci anni fa, e hanno fatto un gran fatica ad entrare nella shopping list del cliente. Oggi il cliente è molto più predisposto all'idea di viaggiare con vetture con la spina. Sicuramente una parte della clientela vuole avvicinarsi per gradi e l'ibrido rappresenta quel ponte che consente di fare il passo. Mi permetto di aggiungere che circolano spesso informazioni non corrette sulle varie alimentazioni e questo genera confusione e spesso pregiudizi».

⑦ «Le formule di acquisto variano e si tende a ragionare come se i clienti avessero comportamenti ed esigenze simili. Non è così. Tutti gli studi e le ricerche sui comportamenti dei clienti mostrano che esistono differenze profonde tra le varie generazioni. I boomers hanno un'idea della vettura e più in generale della mobilità estremamente diversa dalle nuove generazioni. Ad esempio la generazione Z non mette al primo posto l'auto come oggetto del desiderio e lo dimostra il fatto che molti ventenni non hanno la patente e si muove utilizzando più vettori, spesso in una logica di sharing e di pay per use. L'idea che mi sono fatto è che assisteremo ad una lenta ma inesorabile rivoluzione del concetto di mobilità a favore di formule di abbonamenti e pagamenti in base all'utilizzo effettivo delle vetture».

⑧ «Vorrei partire da una mia convinzione: la mobilità è, e sarà, un'attività fondamentale dell'essere umano. Le nuove generazioni attribuiscono un'importanza fondamentale al viaggiare e al conoscere nuove realtà, ma allo stesso tempo sono consapevoli che l'ambiente deve essere rispettato. In questa ottica è necessario studiare mobilità a basso impatto ambientale. Le istituzioni e i produttori devono interpretare queste nuove tendenze e studiare non solo auto green ma vere e proprie piattaforme di mobilità in grado di soddisfare queste esigenze. Ci sono nel mondo vari progetti di smart city che si muovono in questa direzione. Tecnologia, innovazione, sharing e piattaforme multi modali sono i fattori su cui sviluppare un nuovo paradigma di mobilità».

«L'incertezza del mercato non fermi l'innovazione»

BOSSONI AUTOMOBILI

Il responsabile marketing del Gruppo Edoardo Marcarini pensa positivo
«Le criticità ci sono ma c'è fiducia»

Il Gruppo Bossoni nasce a Orzinuovi nel 1987 con il brand Alfa Romeo. A Cremona dal 2009 (rilevando la Giorgio Marra Automobili) con due ragioni sociali, Gruppo Bossoni e Bossoni Automobili, rappresenta in tutta la provincia Audi, Volkswagen, Skoda, VIC, Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Jeep, Abarth, Fiat Professional, Volvo, MG, Omoda, Jaecoo e Leapmotor. Complessivamente, il Gruppo è stabilmente da anni nelle cinque realtà maggiori in Italia, dopo un 2024 da 1,1 miliardi di euro di fatturato. Sono cinque le ragioni sociali che lo compongono: oltre alle due già citate, ecco Agricar, Baiauto e Mandolini Auto, che insieme vanno a coprire i territori di Brescia, Mantova, Piacenza, Reggio Emilia e relative province. Risponde alle domande **Edoardo Marcarini**, Responsabile Marketing di Bossoni Automobili, Mandolini Auto e Baiauto.

① «La pressione è evidente, ma quello che possiamo dire è che come Gruppo stiamo performando in linea con lo scorso anno. In un mercato Italia stabile, siamo sulla stessa lunghezza d'onda. C'è però da dire che il mercato è molto più faticoso e oggi riscontriamo una riduzione dei margini. Ma, fortunatamente, Cremona e Crema sono due territori in cui in questo momento stiamo vendendo molto bene: siamo a un +10% al 31 maggio rispetto al pari periodo dell'anno precedente. Sono segnali incoraggianti, di un territorio in cui siamo presenti dal 2009 e nel quale crediamo fortemente. L'arrivo della nuova sede Volvo-MG sta dando risultati veramente incoraggianti, è già di fatto a regime. Il mondo Volkswagen Group (Skoda, Audi, Volkswagen e VIC), vende complessivamente di più rispetto a un anno fa anche se non abbiamo ancora consegnato una parte importante delle vetture vendute per il fatto che non sono ancora state prodotte. E a breve partiranno i lavori per la sede Omoda-Jaecoo, due brand cinesi che stanno avendo già ottimi riscontri su altre piazze».

② «Più che problemi, parlerei di difficoltà, che non ci spaventano perché siamo perfettamente a conoscenza del contesto in cui siamo. Abbiamo però la consapevolezza che con il lavoro quotidiano, il rispetto delle procedure e soprattutto di collaboratori e clienti, supereremo la complessità dell'oggi, raggiungendo i risultati positivi che la nostra Azienda si è data come budget. Sicuramente, trovare persone che vogliono inserirsi in un settore così chiacchierato non è per nulla semplice: dai tecnici di officina ai consulenti alla vendita, siamo sempre alla ricerca di nuove risorse da inserire».

③ «Per i tempi di consegna dipende dai brand. Avendo 22 Marchi in portafoglio, viviamo situazioni differenti a seconda delle singole vetture. Alcune auto, che abbiamo presentato nei mesi precedenti, hanno dei tempi di produzione e consegna di quasi un anno. Ma non viviamo queste situazioni come dei problemi irrisolvibili, bensì con la consapevolezza che se ci fermiamo, non risolviamo nulla. Ecco perché, con il supporto di alcuni servizi proposti dai nostri brand, offriamo ai clienti soluzioni 'ponte' per far sì che possano guidare una vettura per alcuni mesi, in attesa del modello ordinato».

④ «Essendo noi l'ultimo step della filiera i dazi al momento non hanno avuto effetti. Avendo tanti marchi che producono in Cina, sicuramente qualcosa ricadrà su di noi, ma siamo fiduciosi che gli impatti siano minimi. Sicuramente i dazi andranno a impattare soprattutto sulle vetture elettriche, che per il momento rappresentano solo il 5% del mercato. E questo vale anche per i brand cinesi».

«Gli incentivi statali sono una sorta di 'doping' del mercato: quando ci sono le automobili si vendono ma durano poco tempo»





«L'ibrido, plug-in o mild hybrid è in crescita costante nel mercato Sull'elettrico i numeri sono stabili ma con prezzi più contenuti i margini di crescita sono evidenti»

⑤ «L'incertezza del mercato non frena la nostra volontà di innovare e trovare soluzioni sempre più all'avanguardia. Abbiamo preso decisioni coraggiose, come l'uscita da ogni marketplace in favore di una nuova tecnologia di promozione online delle nostre vetture nuove, usate e km0: le Google Vehicle Ads. Sull'usato e km0, nello specifico, stiamo già riscontrando un miglioramento nell'esperienza e nell'aumento di opportunità per la nostra forza vendita. Abbiamo aggiunto novità anche sui sistemi, con un'intelligenza artificiale 100% integrata nel nostro sito per offrire ai nostri clienti infinite possibilità di contatto: dalla chat umana, a quella con AI, senza dimenticare ovviamente il nostro servizio clienti, sempre a disposizione per prenotare appuntamenti nei nostri showroom. Abbiamo un bacino d'utenza territoriale e digitale enorme, che reputiamo non sia saturo, anzi: parliamo di quasi 300.000 utenti stabilmente sul nostro sito di Gruppo ogni mese, provenienti dalle nostre cinque province e non solo. Cerchiamo di mettere in campo costantemente promozioni e nuove opportunità per i nostri clienti, consapevoli del fatto che non basta la promozione o il prezzo d'attacco, ma ci vuole un'esperienza che coinvolga a 360 gradi tutte le persone che vogliono un preventivo, un test drive, o una consulenza. Gli incentivi statali, in realtà, risultano una sorta di 'doping' del mercato: quando ci sono, le auto



Edoardo Marcarini

si vendono, ma fino a che non arrivano le persone rimangono in attesa, aspettano l'ufficialità per poi palesarsi. E quando finiscono (in fretta) le persone smettono di avere interesse perché manca la leva del prezzo aggressivo».

⑥ «La fortuna di avere tanti brand è che riusciamo a esaudire qualsiasi forma di desiderio di alimentazione dei nostri clienti. L'ibrido (plug-in o mild hybrid) è in crescita costante nel mercato nazionale e anche nelle nostre zone. È chiaro che soprattutto il mild hybrid rappresenti un'opportunità e anche i brand che non avevano questa tecnologia a disposizione stanno adeguandosi per intercettare la crescita di richiesta. Sull'elettrico abbiamo numeri stabili ma siamo convinti che si tratti di una tipologia di alimentazione che può fare al caso di tante persone, più di quante oggi siano interessate o già passate a questa propulsione. Abbiamo vetture di qualità nel mondo a zero emissioni, c'è tanta reticenza ma con la giusta comunicazione ed 'educazione' dei clienti, oltre che con il prezzo giusto, i numeri possano aumentare».

⑦ «Dipende molto dal brand. Abbiamo marchi in cui abbiamo una penetrazione di noleggio a lungo termine del 35-40%, mentre per altri non abbiamo clienti che scelgono questa formula di acquisto. Tra noleggio a lungo termine, finanziamenti classici e con maxi rata, leasing e altre soluzioni finanziarie, riusciamo a coprire tutte le possibili esigenze dei nostri clienti».

si vendono, ma fino a che non arrivano le persone rimangono in attesa, aspettano l'ufficialità per poi palesarsi. E quando finiscono (in fretta) le persone smettono di avere interesse perché manca la leva del prezzo aggressivo».

⑧ «Probabilmente abbassando i prezzi di listino (riducendo gli sconti che poi il concessionario deve mettere in campo pur di portarsi a casa il contratto) i clienti sarebbero più propensi all'acquisto. Ma queste decisioni non dipendono da noi concessionari, bensì in primis dai produttori e in seconda battuta, ovviamente, dalle istituzioni. Noi come concessionari abbiamo il dovere di creare tutti i presupposti affinché un cliente scelga sempre la rete ufficiale sia per l'acquisto di vetture nuove, usate o km0, sia per la parte di manutenzione. È fondamentale per la salvaguardia di un settore che da anni è al centro di qualsiasi forma di dibattito. La cosa importante che stiamo chiedendo è un aumento del recupero fiscale per l'acquisto delle vetture da parte delle aziende, recupero dell'Iva e dell'ammortamento, come sta avvenendo da sempre in Europa, mentre in Italia da anni il recupero dell'Iva è parziale. Per le auto elettriche crediamo che i costruttori debbano essere più bravi a fare vetture con prezzi più competitivi. Anche perché le infrastrutture oggi sono molte diffuse in Italia: siamo il Paese migliore d'Europa come numero di colonnine».



«Frenati dalle politiche Ue e dall'incertezza fiscale»

CREMA DIESEL

Simona Lacchinelli, Amministratrice delegata e General manager del Gruppo analizza il difficile momento del settore

Crema Diesel S.p.A. nasce nel 1980 a Vaiano Cremasco con il compito di assumere il mandato di vendita vetture e veicoli commerciali e industriali Mercedes-Benz nella provincia di Cremona. Nel corso degli anni il successo crescente e l'espansione del giro d'affari hanno reso necessari vari step di crescita. Il primo, datato 1995, ha visto il trasferimento della sede a Bagnolo Cremasco in un avveniristico edificio che ospita tutt'ora lo showroom, gli uffici, le officine vetture, van e veicoli industriali e la carrozzeria. Nel 2004 a Bagnolo viene inaugurato lo smart Center e l'anno successivo Crema Diesel approda a Cremona, occupando uno spazio di 6.000 metri quadrati dedicato alla vendita e all'assistenza, con l'officina vetture, van e veicoli industriali e la carrozzeria interna. Nel 2007 viene inaugurata la sede di Pieve Fissiraga (Lodi). Due anni dopo a Bagnolo apre il salone Usato Store Crema Diesel, interamente dedicato alle vetture aziendali e usate Mercedes-Benz e all'usato multimarca. Nel 2021 l'Usato Store di Bagnolo si rinnova e diventa Showroom Mercedes-Benz Certified e nel 2024 viene inaugurato il nuovo Showroom Mercedes-Benz MAR20X a Bagnolo. Ad oggi Crema Diesel è una realtà che conta circa 90 collaboratori divisi in tre sedi tra tecnici, personale commerciale, amministrativo e consulenti di vendita, e guarda al futuro con grande entusiasmo e nuove idee. **Simona Lacchinelli**, Amministratrice Delegata e General Manager di Crema Diesel, risponde alle domande.

① «Il settore automotive è relativamente sotto pressione: secondo i dati comunicati dal Ministero delle infrastrutture e



Simona Lacchinelli

dei trasporti, il mese di maggio 2025 totalizza 139.390 immatricolazioni di autovetture nuove rispetto alle 139.612 di maggio 2024, segnando -0,2%. Sullo sfondo ci sono le difficoltà del mercato dell'elettrico in Italia - la penetrazione più bassa tra i principali mercati europei - e le strategie delle case produttrici per intercettare una domanda che vacilla. Quest'anno, per la prima volta, la Cina produrrà più dell'Europa e degli Stati

Uniti messi insieme. Il 2025 è un momento cruciale. L'Europa deve scegliere se vuole ancora essere una terra di industria automobilistica o un semplice mercato: tra cinque anni, a questo ritmo, sarà troppo tardi».

② «Le difficoltà principali includono l'incertezza normativa e fiscale, l'impatto delle politiche europee di Bruxelles e la stagnazione del mercato. Il rapporto quotidiano con i nostri clienti ci permette di comprendere il crescente senso di incertezza che caratterizza le loro scelte. Oltre ad essere condizionati dalla propria capacità di spesa, molti acquirenti sono frenati dal clima di incertezza generale e specifica che ormai caratterizza il settore».

③ «Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, negli ultimi mesi i tempi di consegna delle nostre vetture non hanno subito variazioni a causa di problemi nella catena di approvvigionamento o dell'incertezza delle politiche industriali. Ciò



«Quest'anno
la Cina produrrà
più dell'Europa
e degli Usa
messi insieme
Dobbiamo
decidere
in tempi rapidi
se essere ancora
terra di industria
o soltanto
un semplice
mercato»

che è cambiato è il paradigma: se in passato potevamo contare su un ampio stock di vetture disponibili nei magazzini, oggi la domanda non corrisponde alla reale offerta del mercato».

④ «Al momento non siamo particolarmente influenzati dai dazi sulle importazioni dalla Cina. C'è da dire però che alcuni produttori cinesi stanno aggirando le restrizioni con strategie commerciali davvero aggressive nei segmenti termici e ibridi, abbassando notevolmente i prezzi e aumentando così la loro presenza sul mercato europeo. Ciò rende la competizione più difficile per i marchi europei in generale».

⑤ «Le case automobilistiche puntano su promozioni e incentivi, ma la loro efficacia è limitata. La misura di rottamazione proposta nel PNRR, che prevede la sostituzione di veicoli termici con veicoli elettrici, non sembra sufficiente a rilanciare il mercato. Servono misure strutturali, come una revisione della fiscalità, per favorire il rinnovo del parco circolante e stimolare la domanda».

⑥ «In generale la domanda per benzina e diesel continua a diminuire, mentre sono in aumento le vendite di elettrico e

«L'elettrico in Italia oggi registra la penetrazione più bassa d'Europa e la crescita, comunque lenta è frenata dal costo dell'energia»

ibrido, con un forte incremento anche per l'ibrido plug-in. Tuttavia, la crescita dell'elettrico è frenata dal costo dell'energia e dalla scarsa concorrenza tra i distributori di energia alle colonnine, tematica segnalata anche dall'Unione Europea».

⑦ «Il noleggio a lungo termine è in crescita, mentre gli acquisti privati sono in calo, condizionati dall'incertezza economica e dalle politiche europee. L'aumento delle flotte aziendali dimostra che le imprese stanno valutando soluzioni più flessibili rispetto all'acquisto diretto».

⑧ «Servono misure strutturali per favorire la transizione ecologica e dare nuova linfa alla domanda. La revisione della fiscalità sulle auto aziendali è certamente un punto focale da considerare, con la richiesta di aumentare la detraibilità IVA, la deducibilità dei costi e riducendo il tempo di ammortamento a 3 anni. Inoltre, occorre garantire continuità agli incentivi per le infrastrutture di ricarica. Il nostro settore ha bisogno di certezze, visione e stabilità: gli incentivi dovrebbero essere sistematizzati, e non promesse da rincorrere. In ambito internazionale, la questione chiave è la regolamentazione dell'industria cinese, che sta entrando con forza nel mercato europeo spesso aggirando i dazi con strategie commerciali aggressive riducendo i listini di vendita. Il futuro dell'automotive europeo dipenderà non solo dalla spinta innovativa, ma anche dalla capacità di bilanciare le ambizioni ecologiche con strumenti economici, infrastrutturali e normativi adeguati».



«Stabilità e programmazione sono i punti da cui partire»

BIANCHESSI AUTO

Thomas, titolare dell'attività insieme alla famiglia, fotografa la situazione «Momento difficile, lo dicono i dati»

Dal 1991, Bianchessi Auto S.r.l. è sinonimo di qualità, affidabilità e innovazione nel mondo dell'automotive. Nata come concessionaria Toyota per la provincia di Cremona con sole due sedi a Cremona e Madignano, ha introdotto nel 2002 il prestigioso brand Lexus. Negli anni successivi ha saputo evolversi intraprendendo un importante percorso di crescita fino a diventare un punto di riferimento nel settore automotive e consolidando la propria presenza sul territorio. Oggi rappresenta un polo automobilistico completo con undici punti vendita, quattro officine specializzate e una carrozzeria interna, offrendo i marchi Toyota, Lexus, Kia, Mazda, Hyundai e Suzuki. Un'offerta multibrand pensata per soddisfare ogni stile di guida e ogni esigenza. **Thomas Bian-**

chessi, titolare dell'attività con la famiglia, risponde alle domande.

- ① «L'impatto lo si vede sui numeri in generale: c'è un calo sia di acquisito che immatricolato».
- ② «Nella gestione dell'attività la complessità maggiore è gestire il cambiamento sia in termini di tecnologie e di conseguenza di processi, è necessario rivedere l'approccio al business».
- ③ «Per i brand che rappresentiamo i tempi di consegna non hanno subito modifiche e non si sono allungati».
- ④ «I nostri brand non sono stati impattati dai dazi sulla Cina».
- ⑤ «Incentivi e promozioni sono sempre utili ad agevolare gli acquisti ma non sono sufficienti, serve continuità e un piano strutturato, ma queste non sono attività che possiamo governare a pieno. Noi ci dobbiamo concentrare per offrire al cliente un servizio che ci renda unici e riconoscibili lavorando su tutte le offerte di mobilità, noleggi a breve, medio e lungo



«Incentivi e promozioni sono utili ma non sufficienti: noi ci dobbiamo concentrare per offrire al cliente un servizio unico e riconoscibile lavorando su tutte le offerte»

«C'è una tendenza all'elettrico e una visibile flessione del diesel anche perché ormai l'ibrido e il plug-in hanno raggiunto prestazioni e consumi migliori»



Thomas Bianchessi



termine, offrendo una consulenza dedicata al cliente che lo aiuta a investire meglio sull'acquisto che deve fare. Dobbiamo essere in grado di tradurre tutte le opportunità che ci sono sul mercato al cliente, dobbiamo realmente porci come consulenti e se il lavoro sarà ben fatto la conseguenza sarà la vendita e non l'obiettivo. Lo stesso approccio deve essere applicato

anche nel post vendita dove il cliente deve sempre essere al centro e attorno vanno costruiti i servizi per rendere più piacevole possibile l'esperienza con la nostra azienda. Inoltre dobbiamo avere consulenti preparati e specializzati per appropiare tutte le tipologie di prodotto e cliente dai privati alle grandi flotte».

⑥ «C'è una inevitabile tendenza all'elettrificazione e un visibile rallentamento del diesel anche perché, come i nostri brand dimostrano, l'ibrido e il plug-in hanno raggiunto prestazioni e consumi migliori anche dei diesel».

⑦ «Per ora nel nostro territorio l'acquisto è ancora predominante ma il noleggio si sta man mano facendo spazio, soprattutto nelle aziende».

⑧ «Il settore, come tutto il mercato, avrebbe bisogno di stabilità e di programmazione nel lungo termine con incentivi dedicati alla sostituzione delle vetture più vecchie e inquinanti. Sarebbe auspicabile la defiscalizzazione delle auto per le aziende per poter scaricare Iva e costi come succede nel resto dell'Europa. Si potrebbe anche togliere il superbollo, nel resto del continente è già così».

Confidi Systema! cresce l'impegno per una finanza più accessibile

Imprese e liberi professionisti al centro dell'offerta di supporto finanziario di Confidi Systema!, tra i confidi di punta operativo su tutto il territorio nazionale

Negli ultimi anni, il sistema bancario ha subito una drastica trasformazione. Le banche locali si sono ritirate da molti territori, tagliando oltre 10.000 sportelli e 50.000 operatori.

Può darsi che oggi questa fase di chiusura delle filiali sia terminata per dare avvio a nuovi investimenti in piattaforme digitali che ridurranno le attività routinarie, ma ciononostante stiamo vivendo ancora un momento di prossime fusioni bancarie che porterà con sé inevitabilmente nuove incertezze.

L'osservatorio di Confidi Systema! ha registrato in questi anni il disagio di molte imprese soprattutto di società di capitali di piccole e medie dimensioni ma anche società di persone e ditte individuali, che hanno visto interrompersi dall'oggi al domani molte relazioni fiduciarie.

«Si è creato un vuoto che come Confidi Systema! abbiamo deciso di colmare assumendo un ruolo strategico di intermediazione con una attenzione alla consulenza finanziaria e soluzioni su misura per le aziende. Molte PMI non hanno un direttore finanziario in azienda. Ecco perché ci proponiamo come un vero e proprio 'CFO in affitto', capace di leggere insieme i numeri, pianificare gli impegni finanziari e migliorare la posizione nei confronti del sistema bancario. Lo facciamo con strumenti digitali, tecnologie innovative, con analisi mirate e un team di oltre 150 professionisti sul territorio».

Fare impresa oggi non è una passeggiata. Lo sanno bene gli imprenditori di ogni settore e dimensione che ogni giorno devono affrontare cambiamenti normativi, difficoltà di accesso al credito, burocrazia e nuovi scenari competitivi, la cui incertezza spesso ritarda, se non addirittura, blocca le decisioni di investimento. In mezzo a tutto questo, c'è chi lavora al loro fianco con un unico obiettivo: aiutarli a crescere non perdendo la fiducia nel futuro.

«Siamo un confidi moderno, con radici solide e una visione che guarda lontano. Da più di 60 anni accompagniamo piccole e medie imprese nei loro percorsi di sviluppo, mettendo a disposizione strumenti concreti e capacità professionali. Oggi contiamo oltre 92.000 soci tra PMI e liberi professionisti e una presenza capillare in tutto il Nord e Centro Italia - spiega **Andrea Bianchi**, direttore generale di Confidi Systema!. Il nostro mestiere è nato per facilitare l'accesso al credito bancario grazie alle garanzie. Ma nel tempo siamo cresciuti, ci siamo evoluti, e oggi facciamo molto di più».



Andrea Bianchi
Direttore
Generale
di Confidi
Systema!

Oltre alla garanzia fino all'80% del finanziamento l'offerta di Confidi Systema! contempla anche:

- **La consulenza per business plan, analisi e monitoraggio dei dati andamentali della Centrale Rischi di Banca d'Italia e accesso a bandi pubblici.**
- **Il supporto per la valutazione del profilo di sostenibilità ESG (Environmental, Social e Governance) per migliorare la valutazione di merito di credito ed in generale la competitività dell'impresa.**
- **Lo scouting delle PMI, favorendo l'incontro tra imprese e finanziatori alternativi al canale bancario più tradizionale, tra cui fintech, fondi di credito e fondi d'investimento che oggi propongono sul mercato operazioni più strutturate che utilizzano piattaforme di digital lending per istruire la domanda ed erogare il prestito.**
- **Il credito diretto, che Confidi Systema! eroga direttamente a chi ha bisogno di liquidità per investire in macchinari, digitale ed efficientamento energetico.**

«Crediamo in un sistema meno bancocentrico, dove le imprese possano trovare nuove strade per finanziare idee, progetti e crescita. Fin dal 2016 abbiamo esplorato nuove soluzioni di finanza alternativa, creando connessioni tra imprese e investitori, canali digitali e fondi dedicati all'economia reale. Ci impegniamo per una finanza più vicina, concreta e sostenibile» conclude Andrea Bianchi.

di Fabrizio Barbieri

Acquistare o noleggiare? È una scelta non facile

LE NUOVE POSSIBILITÀ

Non esiste la soluzione perfetta ma ci sono delle valutazioni che possono dare delle indicazioni

Non esiste una scelta giusta per tutti: il noleggio a lungo termine è perfetto per chi vuole semplicità, servizi inclusi e cambi frequenti di veicolo, mentre l'acquisto è più adatto a chi vuole mantenere l'auto a lungo e affrontare un investimento iniziale per

risparmiare nel tempo. Valutare bene le proprie abitudini e necessità è il primo passo per decidere con consapevolezza l'acquisto di un'automobile.

Il noleggio a lungo termine è oggi una delle soluzioni più diffuse per chi cerca un'auto senza doversi preoccupare della gestione e della svalutazione del veicolo. Tuttavia, prima di scegliere questa formula, è fondamentale chiedersi: conviene davvero il noleggio, oppure è meglio acquistare l'auto? La risposta non è univoca: tutto dipende dalle esigenze personali, dall'uso che si fa del veicolo e da quanto tempo si intende tenerlo.

Il primo aspetto da analizzare è quello economico. Chi cambia auto frequentemente - ogni 2 o 3 anni - può trovare nel noleggio a lungo termine una soluzione ideale. In cambio di un canone fisso mensile, spesso senza anticipo, si ha a disposizione un'auto nuova con tutti i prin-

cipali servizi inclusi: assicurazione, bollo, immatricolazione, manutenzione e soccorso stradale. In più, non ci si deve preoccupare della svalutazione del mezzo.

Al contrario, chi preferisce tenere la stessa auto per molti anni può trarre maggior vantaggio dall'acquisto del veicolo. In questo caso, infatti, il costo iniziale può essere ammortizzato nel tempo, rendendo l'investimento complessivamente più conveniente, anche considerando le spese di manutenzione e il naturale deprezzamento del mezzo.

Oltre al risparmio, ci sono altri aspetti da tenere in considerazione prima di scegliere il modo in cui avvicinarsi a un'auto nuova. Spese iniziali: l'acquisto comporta un esborso immediato importante, mentre il noleggio può essere sottoscritto anche senza anticipo, iniziando a pagare solo il canone mensile. Poi la manutenzione nel no-

leggio a lungo termine è compresa, sia quella ordinaria che straordinaria. In caso di acquisto, invece, tutte le spese sono a carico del proprietario, che deve considerare anche lo stile di guida e l'usura nel tempo. Capitolo flessibilità: con l'auto di proprietà si è liberi di venderla o modificarla in qualsiasi momento, anche se la svalutazione è immediata e rilevante fin dal primo giorno. Il noleggio, invece, richiede solo il rispetto della durata contrattuale, alla fine della quale il veicolo viene semplicemente restituito.

Per professionisti con partita iva e imprese, il no-

leggio a lungo termine è ancora più interessante. Questa formula, infatti, permette di beneficiare di agevolazioni fiscali, come la deducibilità parziale o totale degli oneri di noleggio e la detrazione dell'iva dal 40% al 100%, in base all'utilizzo del mezzo.





confidisistema!

Numero Verde
800 777 775

contact@confidisistema.com

**TI AIUTIAMO
A CREARE
IL FUTURO
CHE LA TUA
IMPRESA
MERITA**

I NOSTRI SERVIZI

- GARANZIA** ✓
- FINANZA DIRETTA** ✓
- AGEVOLAZIONI** ✓
- CONSULENZA FINANZIARIA** ✓
- REPORT ESG** ✓

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Leggere i Fogli Informativi sul sito www.confidisistema.com

di Dario Dolci



La mobilità a emissioni zero comincia a diventare realtà

A2A E-MOBILITY

In provincia sono presenti 90 punti di ricarica, distribuiti tra il capoluogo e diversi Comuni del territorio

Mobilità smart per una provincia di Cremona sempre più sostenibile. La trasformazione della mobilità è già in atto, e passa attraverso l'elettrificazione e le infrastrutture intelligenti. Tecnologie sempre più evolute stanno cambiando il modo in cui ci spostiamo, aprendo la strada a un futuro a zero emissioni e maggiore sostenibilità. A2A E-Mobility, società del gruppo A2A nata nel 2021, opera come Charge Point Operator per sviluppare una rete per veicoli elettrici diffusa, accessibile e alimentata da energia rinnovabile certificata. Con oltre 3.500 punti di ricarica gestiti, la società del gruppo A2A propone soluzioni tecnologiche avanzate per cittadini, amministrazioni e grandi catene della distribuzione, contribuendo in modo concreto alla decarbonizzazione della mobilità.

Un impegno per la transizione ecologica che si riflette anche

nella provincia di Cremona, dove complessivamente sono presenti 90 punti di ricarica, distribuiti tra il capoluogo e diversi Comuni del territorio. A Cremona sono in funzione circa 30 punti di ricarica, a cui se ne aggiungeranno presto altri 46. Le altre infrastrutture sono operative a Crema, Castelleone, Vailate, Grumello Cremonese ed Uniti, Sospiro e Stagno Lombardo, includendo sia postazioni su suolo pubblico che aree private ad accesso pubblico, con soluzioni di potenza differenziate a seconda del contesto e delle esigenze di ricarica delle utenze.

In tal senso, uno dei progetti principali di A2A E-Mobility è il sistema City Plug, pensato per le città: colonnine compatte e a bassa potenza che non necessitano di stalli riservati e possono essere integrate in quelli già esistenti, comprese aree storiche e centri ad alta densità. A2A E-Mobility guarda al futuro con soluzioni diverse e integrate, come hub di ricarica ad alta potenza, gestione intelligente dell'energia, sistemi Vehicle-to-Grid e accumuli energetici, con un unico obiettivo: una mobilità sostenibile e semplice da usare.

L'approccio di A2A E-Mobility punta infatti a rendere la ricarica accessibile, capillare e compatibile con l'ambiente urbano. La diffusione di una rete pubblica efficiente e ben distribuita anche nella provincia di Cremona può agevolare così scelte di mobilità più green da parte di cittadini e imprese, valorizzando al contempo il territorio e rappresentando un volano per l'economia locale, l'innovazione e la qualità della



Giovani, scuole e imprese a Cremona nasce una alleanza per il futuro

Orientamento, giovani e imprese al centro dell'incontro tra Informagiovani e Hub della Conoscenza

Un'alleanza educativa tra scuola, giovani e imprese per disegnare insieme il futuro del territorio. È questa la visione emersa durante l'incontro organizzato giovedì 12 giugno nella Sala della Consulta del Palazzo Comunale di Cremona. Un momento di confronto strategico promosso da Informagiovani Cremona e dall'Hub della Conoscenza, progetto di Cassa Padana BCC.

All'evento hanno partecipato i dirigenti scolastici e i referenti per l'orientamento degli istituti di istruzione superiore di secondo grado, di Cremona e provincia; un momento di restituzione e co-progettazione delle attività svolte durante l'anno scolastico 2024-2025, e di presentazione delle iniziative in programma per il nuovo anno.

Un territorio che investe sui giovani

Il Sindaco di Cremona Andrea Virgilio, aprendo i lavori, ha sottolineato l'importanza di un orientamento efficace come strumento essenziale per accompagnare i giovani verso scelte consapevoli e percorsi di vita significativi.

Fabio Tambani, referente dell'Hub della Conoscenza per Cassa Padana, ha riportato l'attenzione sul ruolo centrale del territorio come spazio vivo da abitare e valorizzare, partendo proprio dai giovani.

I giovani chiedono ascolto

Carmen Russo, responsabile del Servizio Informagiovani di Cremona, insieme alla consulente del progetto Sara Rota, ha presentato i dati emersi dalle attività realizzate nel corso dell'anno scolastico, in collaborazione con oltre 180 sportelli regionali.

Attraverso 900 questionari somministrati

agli studenti, è emersa una esigenza sempre più chiara: i ragazzi chiedono un orientamento personalizzato, che tenga conto delle specificità di ognuno e valorizzi il pensiero critico come competenza trasversale.

Tra le esperienze più significative, il contest **"L'orientamento che vorrei"**, che ha coinvolto 26 studenti in un laboratorio guidato dal sociologo Stefano Raffi. Un'opportunità per far emergere visioni, aspettative e desideri rispetto al proprio futuro scolastico e professionale.

Imprese e scuola: un patto formativo da rafforzare

Altro nodo centrale dell'incontro è stato il rapporto tra mondo produttivo e scuola. Giuliano Noci, direttore dell'Hub della Conoscenza e prorettore del Politecnico di Milano, ha richiamato la necessità di costruire ponti stabili tra le imprese e i giovani.

In quest'ottica è stato sottolineato il valore dei Percorsi per le Competenze Trasversali e per l'Orientamento (PCTO), e l'importanza di coinvolgere anche le famiglie nel processo di orientamento.

Verso una rete condivisa

I dirigenti scolastici sono stati invitati a entrare nella rete formativa promossa da Informagiovani e Hub della Conoscenza. L'obiettivo? Creare una comunità di scuole capace di lavorare in sinergia con il mondo imprenditoriale su project work, che stimolino la partecipazione attiva degli studenti e li preparino al lavoro e alla cittadinanza.

Il dialogo tra scuola e impresa non può essere considerato un'opzione; rappresenta una leva strategica per lo sviluppo del



territorio e per la costruzione di un futuro sostenibile e inclusivo.

I giovani cercano contesti in cui imparare a mettersi in gioco e sentirsi parte attiva della comunità.

Da parte delle aziende, serve la disponibilità ad aprirsi, ad ascoltare, a diventare luoghi di apprendimento oltre che di produzione.

Dalla scuola, l'impegno a superare modelli trasmissivi e a farsi promotrice di percorsi di orientamento innovativi e partecipativi.

Il prossimo appuntamento è dedicato alle imprese: mercoledì 25 giugno 2025, presso **CRIT di Cremona** in via Dell'Innovazione Digitale, 3, Un momento di incontro con le imprese del territorio per attivare percorsi di collaborazione strutturata con le scuole.

Unendo visioni e risorse si può costruire un ecosistema formativo capace di valorizzare il talento, nutrire l'intraprendenza e rispondere alle sfide del lavoro contemporaneo. Formare cittadini e i professionisti di domani significa, costruire comunità sostenibili.



L'obiettivo è rendere la ricarica più accessibile e capillare. La diffusione di una rete pubblica efficiente e ben distribuita può agevolare le scelte di mobilità più green da parte dei cittadini

vita delle persone. La soluzione di mobilità elettrica riservata alle pubbliche amministrazioni riguarda la possibilità di installare su suolo pubblico, a servizio di tutti i cittadini, infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici di diverse tecnologie. Le infrastrutture di ricarica installate saranno di differenti tecnologie e potenze in modo da fornire un servizio diversificato in funzione delle diverse esigenze dei cittadini. A2A sostiene interamente l'investimento e si occupa di installare, gestire e mantenere le infrastrutture di ricarica senza nessun onere per la pubblica amministrazione. L'energia che alimenta le infrastrutture di ricarica di A2A è ricoperta al 100% da certificati di origine che garantiscono che una quantità di energia elettrica, almeno pari a quella erogata dalle infrastrutture di ricarica, venga immessa nel sistema da impianti di produzione da fonti rinnovabili. Il Comune potrà prendere un impegno concreto, mostrando attenzione ai temi della sostenibilità ambientale e promuovendo la cultura della mobilità sostenibile. Al fine di realizzare un servizio efficiente e capillare A2A E-Mobility propone di individuare congiuntamente con l'amministrazione le localizzazioni delle infrastrutture di ricarica da installare. In particolare occorre prendere in



considerazione, tra le altre cose, la densità abitativa, la presenza di punti di interesse, il traffico veicolare transitante, i tempi medi di permanenza nelle aree di sosta.

L'intero investimento per la realizzazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici su suolo pubblico è sostenuto da A2A E-Mobility che si occupa della fornitura, installazione e gestione delle stesse per tutta la durata della concessione. Il numero di infrastrutture di ricarica che A2A propone di installare viene definito congiuntamente con il Comune. I parametri che vengono presi in considerazione per il dimensionamento delle stesse comprendono il numero di abitanti, l'eventuale presenza di altre infrastrutture di ricarica già installate sul territorio, l'eventuale vocazione turistica del Comune, eventuali altre esigenze specifiche.



BMG
ELETTRIC



**QUADRI
ELETTRICI**

**IMPIANTI
ELETTRICI**

AUTOMAZIONE

**EFFICIENZA ENERGETICA
& INDUSTRIA 4.0**

Via dei Giandini, 12 - Offanengo (CR)
Tel: 0373 780.364 • e-mail info@bmgeletric.it



www.bmgeletric.it

di Andrea Arco

Energy independent farm

Qui l'autoproduzione è totale

SOCIETÀ AGRICOLA PALAZZETTO
Ernesto Folli: «Nel comparto trasporti siamo già oltre il 50% di sostituzione del metano fossile con il biometano»

«**S**iamo un'energy independent farm: non acquistiamo energia elettrica, non utilizziamo fertilizzanti chimici, non compriamo nulla e produciamo energia e carburante. L'autoproduzione è totale. E i benefici sono ambientali, economici e strategici per il futuro del pianeta». **Ernesto Folli**, titolare della Società Agricola Palazzetto, ha scelto da tempo la strada della sostenibilità energetica, investendo su tecnologie e processi in grado di trasformare una tipica azienda agricola zootecnica in un modello di autosufficienza.

La svolta arriva nel 2009, con l'installazione dei primi digestori per la produzione di biogas, destinato a impianti di cogenerazione per energia elettrica e calore. «È stato il primo passo - racconta Folli - ma già allora era chiaro che quella sarebbe stata la direzione da seguire. Negli anni abbiamo integrato un impianto fotovoltaico installato direttamente sulla stalla, aggiungendo un ulteriore tassello al nostro percorso di sostenibilità».

Nel 2022, l'inizio di una nuova avventura: la produzione di biometano. «L'occasione è nata dalla tariffa incentivante prevista per 15 anni - spiega - e così abbiamo deciso di convertire e potenziare il nostro impianto. Ora il biogas viene purificato e trasformato in biometano destinato ai trasporti, in forma compressa (CNG) o liquida (GNL). Una scelta lungimirante, in linea con il decreto ministeriale del 2018, che è stata poi ulteriormente rafforzata con il PNRR e il decreto 2022 dedicato proprio allo sviluppo del biometano

anche per usi industriali».

Una decisione che si è rivelata vincente. «Il biometano non è più solo una soluzione per autotrazione - sottolinea Folli - ma viene sempre più utilizzato anche in ambiti ad alta intensità energetica, come le industrie vetraie, le cartiere, le acciaierie. È un combustibile del futuro, alla pari dell'elettrico, ma con il grande vantaggio di essere programmabile e stabile: il biogas lavora anche di notte, senza interruzioni, ed è quindi perfetto per garantire continuità nei processi industriali».

Numeri alla mano, l'impatto è già significativo. «Nel comparto trasporti siamo già oltre il 50% di sostituzione del metano fossile con biometano - evidenzia - e considerando anche gli usi industriali, la percentuale di copertura energetica è in costante crescita. La strada per un'indipendenza energetica è ancora lunga, ma è tracciata».

Il punto di forza resta il ciclo virtuoso legato all'allevamento. «Gli impianti alimentati da reflui zootecnici sono i più sostenibili - conferma Folli - perché coniugano la riduzione dell'uso di fonti fossili con il taglio delle emissioni della zootecnia. È un'economia del riciclo che oggi si può considerare quasi carbon neutral, se non addirittura carbon negative, dato che il metano immesso in rete tramite Snam è il risultato di un processo chiuso e pulito». E poi c'è il digestato, il residuo del processo di digestione anaerobica, che l'azienda ha imparato a valorizzare. «È un fertilizzante naturale estremamente efficace - spiega - che ci permette di eliminare completamente quelli chimici, migliorando la qualità delle coltivazioni e abbattendo i costi di produzione».

Un sistema che funziona e che guarda lontano. «Oggi non siamo solo autosufficienti - conclude Folli - ma siamo convinti che questo modello sia replicabile e scalabile. L'agricoltura può essere parte attiva della transizione energetica, tramite autosufficienza, produzione di combustibile ed energia. E se c'è un modo per farlo bene, è quello di partire dalle aziende agricole, che sono da sempre abituate a produrre valore da ciò che la terra offre. Anche quando si tratta di energia».



Ernesto Folli

di Andrea Arco

I biocarburanti sono il futuro L'agricoltura è protagonista

MAURIZIO CALIGARI

**«Ma la transizione non si fa da sola
Servono ricerca, impegno, visione
e anche una buona dose di coraggio»**

«I biocarburanti, a differenza dei combustibili fossili, presentano una serie di vantaggi significativi non solo per l'ambiente, ma anche per la società e per l'agricoltura stessa». **Maurizio Caligari**, presidente della sezione Bioenergie della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi, non ha dubbi: «Ci troviamo in un momento storico in cui le fonti alternative possono diventare realmente protagoniste della transizione energetica, e l'agricoltura può e deve giocare un ruolo centrale».

Il primo grande beneficio dei biocarburanti riguarda la riduzione delle emissioni di gas serra: rispetto a gasolio e benzina, i carburanti di origine vegetale producono molta meno anidride carbonica e, in parte, questa viene riassorbita dalle coltivazioni utilizzate per produrli. «È il principio alla base del carbon farming – spiega Caligari – ovvero l'idea che le piante possono compensare l'anidride carbonica rilasciata, contribuendo in modo diretto a rallentare il cambiamento climatico».

Ma non è solo una questione ambientale: i biocarburanti rappresentano anche un tassello fondamentale per diversificare l'approvvigionamento energetico. Ridurre la dipendenza da petrolio e gas esteri significa aumentare la sicurezza energetica e la stabilità economica.

«A differenza dei combustibili fossili, che richiedono milioni di anni per formarsi, le fonti rinnovabili possono essere prodotte velocemente e in modo continuativo, anche a partire da quelli che oggi consideriamo scarti: letame, liquami, residui vegetali, alghe e perfino rifiuti del legno».

Questa capacità di trasformare i rifiuti in risorse è alla



base del concetto di economia circolare, particolarmente caro al mondo agricolo. «In un contesto globale dove le superfici coltivabili si riducono per l'urbanizzazione crescente, diventa strategico ottimizzare ogni risorsa disponibile. Pensiamo, per esempio, allo sviluppo delle coltivazioni di alghe marine: oggi sono solo una nicchia, ma domani potrebbero diventare una filiera essenziale di produzione energetica».





Maurizio Caligari, presidente della sezione Bioenergie della Libera Agricoltori Cremonesi

«Logicamente siamo solo agli inizi ma la sperimentazione procede velocemente: trattori alimentati a olio vegetale idrotrattato o biodiesel sono già una realtà»

vantaggio dei biocarburanti non è solo ambientale – sottolinea – ma anche economico, specialmente per gli agricoltori. Se si sviluppano filiere locali, si riducono i costi di produzione, si valorizzano gli scarti e si crea valore aggiunto. Ma per fare tutto questo servono politiche adeguate».

Il grande assente, per ora, è un sistema strutturato di incentivi. «L'incentivo per chi utilizza biocarburanti in agricoltura non è ancora realtà – osserva – probabilmente perché il numero di mezzi agricoli convertiti è ancora limitato e la domanda bassa. Ma come è accaduto per l'elettrico nel settore automobilistico, sarà il mercato a spingere la svolta. Quando i numeri cresceranno, cresceranno anche i finanziamenti».

Ma la transizione non si fa da sola: servono impegno, visione e anche coraggio. Caligari è chiaro: «Dobbiamo fare uno sforzo collettivo. Agricoltori, istituzioni, mondo della ricerca: tutti devono collaborare per rendere queste tecnologie non solo disponibili, ma anche accessibili. È necessario un cambio di mentalità, per uscire da una logica emergenziale e iniziare a progettare a lungo termine».

Uno dei nodi cruciali, secondo Caligari, è il riconoscimento del ruolo strategico dell'agricoltura nel panorama energetico. «Tutti parlano di transizione ecologica, ma spesso si dimentica che l'agricoltura non è solo vittima dei cambiamenti climatici. Può e deve essere protagonista. Le aziende agricole possono produrre energia pulita, valorizzare scarti e sottoprodotti, ridurre le emissioni e contribuire in modo decisivo alla sicurezza energetica del Paese».

Un altro tassello riguarda l'informazione. «C'è ancora molta confusione attorno al tema dei biocarburanti – aggiunge – e questo rallenta l'adozione. Spesso si sottovaluta la loro efficienza, o si crede che possano sottrarre terreno alle colture alimentari. Ma con una gestione intelligente e innovativa, le due cose possono convivere. Serve solo un po' di lungimiranza».

Per Caligari, il 2025 può segnare un punto di svolta. «Abbiamo le competenze, le tecnologie e, soprattutto, l'urgenza. Le condizioni ci sono tutte. Ora tocca a noi fare il passo decisivo. I biocarburanti sono una leva importante, e dobbiamo imparare a utilizzarla bene, per noi, per l'ambiente e per le generazioni future».

In questo scenario, anche l'agricoltura comincia a muovere i primi passi. «Oggi si stanno sperimentando applicazioni concrete di biocarburanti nei mezzi agricoli – racconta Caligari – trattori alimentati a HVO (Olio Vegetale Idrotrattato) o biodiesel sono già realtà. È solo l'inizio, ma è un inizio significativo. Serve però tempo: come tutte le innovazioni, la transizione avviene in modo graduale».

La sfida è ambiziosa, ma non irrealizzabile. «Il



Diversificare l'approvvigionamento energetico riducendo la dipendenza da petrolio e gas significa aumentare sicurezza energetica e anche stabilità economica

di Andrea Arco



Enrico Mainardi, amministratore delegato della Keropetrol



«L'idrogeno? Al momento più un'idea che una realtà»

KEROPETROL

L'amministratore delegato Enrico Mainardi analizza la situazione dei carburanti e gli scenari futuri

In un settore come quello dell'automotive, attraversato da profonde trasformazioni, osservare il mercato dei carburanti con lo sguardo di chi li distribuisce è un esercizio che restituisce concretezza. Enrico Mainardi, amministratore delegato di Keropetrol, azienda cremonese con una rete di circa duecento punti vendita nel Nord Italia, lo dice senza giri di parole: «Sul fronte dei carburanti tradizionali, gasolio e benzina, il mercato mostra una sostanziale stabilità. Dopo un leggero calo nei primi due mesi dell'anno, la ripresa è stata visibile nei mesi successivi, ma le variazioni restano minime. I carburanti ad alte prestazioni? Rappresentano ancora una nicchia».

Diversa è la situazione per GPL e metano, da tempo con-

siderati 'alternativi', ma oggi inseriti a pieno titolo nel panorama dei combustibili consolidati. «Il GPL mantiene una sua stabilità. Resta il carburante più vantaggioso economicamente e continua ad avere una produzione dedicata, con modelli ibridi benzina-GPL ancora in listino, come quelli della DR Automobili. Il metano, invece, sta vivendo un declino marcato. Dopo i rincari del 2021-2022, il prezzo è passato da 0,90 a oltre 4 euro al chilo: molte persone hanno venduto l'auto a metano e nessuno più lo produce. Esistono ancora aree, come l'Emilia-Romagna, dove resiste, ma si tratta di una parabola discendente».

Il discorso cambia quando si parla di GNL, metano liquido utilizzato soprattutto per il trasporto pesante: «Ha avuto una forte espansione, spesso per ragioni di immagine più che ambientali: era il carburante del 'trasporto verde'. Ma anche in quel caso il rincaro dei costi ha spinto molte flotte a tornare al gasolio, e i produttori hanno rallentato. Tuttavia, se si sviluppasse davvero il biometano, il GNL potrebbe tornare ad avere un ruolo centrale. È un segmento che potrebbe rientrare in gioco grazie all'attenzione ambientale spinta dal Green Deal».

Un discorso a parte merita l'HVO (Hydrotreated Vegetable Oil), un gasolio alternativo ottenuto da rifiuti organici, come



«Gasolio e benzina sono stabili Diversa è la situazione per GPL e metano: il primo ha un mercato interessante, il secondo a causa dei prezzi vive un forte declino»

Anche i carburanti tradizionali, in realtà, contengono già quote di alternative rinnovabili: «Il gasolio ha una percentuale di biodiesel e la benzina è addizionata con etanolo. Sono miscele che il consumatore medio neppure percepisce, ma che per noi gestori implicano accorgimenti importanti per evitare problemi ai filtri e agli impianti».

E l'elettrico? «Non sostituirà i carburanti tradizionali nel medio periodo. Non si tratta solo di autonomia o costi delle vetture: l'infrastruttura è ancora troppo fragile. Una colonnina ad alta potenza costa anche 200mila euro. L'elettrico avrà la sua fetta di mercato, ma sarà un segmento parallelo. Il gasolio non è affatto destinato a scomparire. Oggi conviene ancora valutare l'acquisto di un'auto a GPL: con un litro a 0,70 euro, è la soluzione più conveniente. Certo, non è green e ha limitazioni nelle aree ZTL come Milano, ma resta una scelta razionale in molte zone».

Sulle scelte dei consumatori, aggiunge: «Nel traffico leggero, oggi la benzina vende più del diesel grazie alle ibride. Le ibride plug-in con gasolio sono rarissime. Le auto a metano sono praticamente sparite, senza alcun ricambio, mentre il GPL continua a trovare un suo spazio».

E il futuro? «C'è l'idrogeno, che per ora in Italia non esiste, se non in forma sperimentale. L'ho visto in Svizzera: affascinante, ma ancora troppo costoso. Un pieno costa 100 franchi per 500 chilometri di autonomia. Da noi ci sono solo due distributori, a Venezia e Bolzano. Le case produttrici sono solo due: Toyota e Hyundai. Il potenziale c'è, ma servirà tempo, investimenti e soprattutto un parco mezzi pronto. Oggi, però, è più un'idea che una realtà. Il panorama è in

fermento: si studiano soluzioni, si fanno test, ma la strada è lunga».

Tra certezze e trasformazioni, l'analisi di Mainardi racconta un mercato in evoluzione, ma ancora fortemente ancorato alla realtà dei carburanti liquidi. Con uno sguardo pragmatico e la consapevolezza che la transizione ecologica, per essere davvero efficace, non può prescindere dalla sostenibilità economica e infrastrutturale. È questa la vera sfida per il futuro della mobilità.



«Il GNL ha avuto una forte espansione nel trasporto pesante L'elettrico? Nel medio periodo non sostituirà i carburanti tradizionali»

l'olio esausto: «In Italia sta crescendo molto, soprattutto tra le flotte e nei trasporti pesanti. È un carburante di altissima qualità, con ottime prestazioni e basso impatto ambientale. Il suo unico difetto era il costo, ma l'Italia è l'unico Paese europeo dove la legge obbliga i produttori a venderlo in purezza, spalmando il costo sui volumi totali. Così oggi l'HVO ha un prezzo pari o inferiore al gasolio e si sta diffondendo rapidamente. È un esempio virtuoso di come si possa conciliare sostenibilità e accessibilità economica».

di Stefano Sagrestano



L'azienda Avimatic lavorazioni meccaniche ha sede a Bagnolo e nel riquadro l'amministratore delegato Stefano Preda

Meccanica di precisione da oltre mezzo secolo

AVIMATIC DI BAGNOLO CREMASCO
Preda è l'amministratore delegato
«Un terzo del nostro fatturato riguarda
forniture al settore dell'aeronautica»

Avimatic Srl di Bagnolo Cremasco è un'azienda all'avanguardia nelle lavorazioni meccaniche di precisione per svariati settori, in particolare quello aeronautico/aerospaziale e elettromedicale, a cui si aggiungono l'alimentare, l'elettromeccanico, la meccanica per l'industria tessile, l'automazione bancaria e altri ancora. Fondata nel 1968, in origine aveva la sede a Nosadello, frazione di Pandino. Poi, 40 anni fa, il trasferimento nell'attuale stabilimento lungo la vecchia Paulese.

Si tratta di una realtà a conduzione familiare. A guidarla è la seconda generazione dei fondatori: i **Preda** e i **Terradico**. **Stefano Preda** è l'amministratore delegato, che segue la parte commerciale. Al suo fianco c'è la sorella **Daniela**, referente per l'area acquisti. Per i Terradico ci sono **Ales-**

sandro, che si occupa del settore produttivo e la sorella **Emanuela**, che cura il comparto dell'assemblaggio. I dipendenti sono 31, che lavorano su un unico turno di 8 ore. «Siamo un'azienda specializzata in lavorazioni meccaniche di elevata precisione su espresso disegno del cliente - chiarisce l'Ad - l'export rappresenta il 35% del nostro fatturato, che nel 2024 è stato pari a 5 milioni di euro. I Paesi di riferimento sono soprattutto Germania e Regno Unito e in parte minori gli Stati Uniti».

L'andamento del 2025 si presenta soddisfacente, pur con qualche distinguo: «Quest'anno le cose stanno funzionando soprattutto per quanto riguarda le forniture al settore aeronautico, oltre un terzo del nostro fatturato proviene da quel comparto - prosegue Preda -: anche l'elettromedicale ci soddisfa, gli altri settori stanno scontando un po' di crisi, notiamo un rallentamento degli ordini».

Aspetti decisivi per restare su un mercato così complesso e concorrenziale, sono innanzitutto la qualità del prodotto e le garanzie che vengono fornite al cliente. «Abbiamo una certificazione secondo lo standard aeronautico che si basa sulla norma EN 9100», aggiunge l'amministratore delegato. L'aggiornamento e la formazione del personale sono un altro punto decisivo. «La ricerca di nuove figure non è sempre facile - conclude Preda -: a noi servono soprattutto periti meccanici, dunque, restando alle scuole cremasche,



OTTANTA VOGLIA DI FARE IMPRESA



VISUAL REALIZZATO CON UTILIZZO PARZIALE DAI

DA 80 ANNI VIVIAMO IL PRESENTE E PROGETTIAMO IL FUTURO

Dal 1945 gli imprenditori dell'Associazione Industriali di Cremona affrontano le sfide del loro tempo: oggi, come negli anni Settanta, quando dimostrarono di saper superare le grandi incertezze sul domani. Con passione, coraggio, ma anche visione, innovazione e capacità di cambiare. Sempre nel segno della concretezza del fare impresa.



SCOPRI DI PIÙ



L'export rappresenta il 35% del fatturato: i Paesi di riferimento sono soprattutto Germania e Regno Unito e in parte minore gli Stati Uniti

diplomati di Marazzi e Itis. I nostri sforzi in questa direzione prevedono anche un importante percorso di formazione interno, per il quale serve tempo».

L'azienda è da sempre orientata al raggiungimento di sempre più elevati standard qualitativi, cura estrema di quelle che sono le esigenze dei propri clienti e alla valorizzazione continua delle proprie risorse interne. Il know how acquisito e in continuo sviluppo, unito alla storicità del marchio, fanno di Avimatic un partner consolidato, che ha saputo costruire e proficui rapporti commerciali con moltissime aziende italiane ed estere, ognuna delle quali leader nel proprio business di riferimento. Anche nei decenni passati, il mercato di riferimento dell'azienda bagnolese, è stato quello dei settori industriali ad elevato contenuto tecnologico caratterizzati da standard qualitativi molto elevati e da lotti di produzione non di massa.

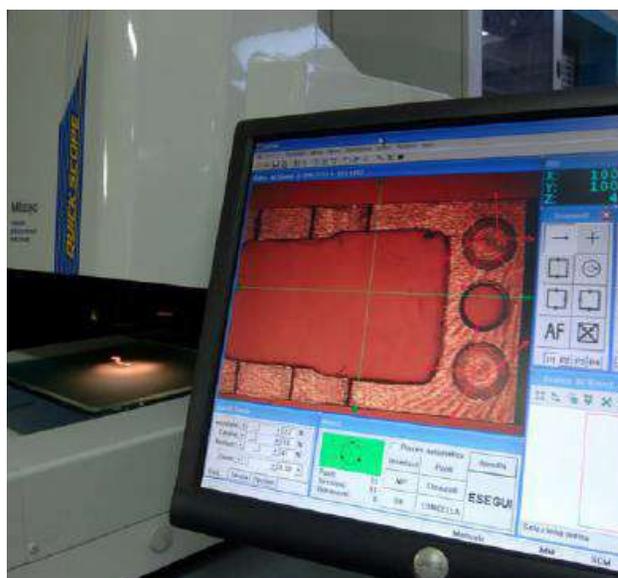
«Siamo consapevoli - aggiungono in azienda - della fondamentale importanza rivestita dalla tecnologia al fine di ottenere prodotti di elevata qualità, ha da sempre investito significative risorse allo scopo di dotarsi delle più avanzate macchine utensili a controllo numerico di ultima generazione prodotte dai migliori costruttori al mondo. Questo, oltre a mettere l'azienda nelle condizioni di potere eseguire praticamente qualsiasi lavorazione meccanica, garantisce efficienza ed affidabilità, elementi assolutamente cruciali in un mercato sempre più esigente e frenetico».

Per la competenza acquisita nel corso della sua più che quarantennale storia non esiste praticamente alcun materiale che non possa essere lavorato in Avimatic. Con la tecnologia a disposizione e con il proprio know-how l'azienda è in grado di realizzare prodotti in acciai da cementazioni, da bonifica, inossidabili speciali, automatici, rame e leghe di rame, alluminio e leghe di alluminio. Oltre a materiali plastici e sintetici.

Fin dalla sua fondazione Avimatic ha fatto della qualità della propria produzione un elemento distintivo riconosciuto dalla sua fedele clientela ed è stata tra le prime aziende a certificare il proprio sistema per la gestione della qualità.



Qui alcuni articoli per il settore aerospaziale, in alto una macchina per la lavorazione e sotto una strumentazione per il controllo



di Davide Bazzani



Autotrasporto spina dorsale di tutta la logistica nazionale

TRASPORTI PESANTI A PIADENA
L'analisi del titolare Stefano Storti responsabile di una flotta di mille targhe «Serve dare valore al lavoro su strada»

L trasporto su gomma muove ogni giorno tonnellate di merci lungo l'intero territorio nazionale, collegando fabbriche, magazzini e punti vendita. Senza l'autotrasporto, l'economia rallenterebbe fino a fermarsi: dagli scaffali dei supermercati fino alle linee di produzione, ogni anello della catena logistica dipende dall'efficienza dei camion e dall'affidabilità dei loro conducenti. Eppure, nonostante la sua importanza strategica, il settore è oggi in affanno: mancano autisti e le aziende arrancano sotto il peso di una burocrazia opprimente. A innalzare ulteriormente il livello di allerta c'è la pressione fiscale eccessiva.

Per comprendere a fondo queste criticità ci siamo rivolti a chi gestisce una grande azienda. **Stefano Storti**, titolare di Trasporti Pesanti di Piadena, azienda che segue l'autotrasporto a 360 gradi, dalle spedizioni, all'esecuzione di trasporti con una flotta di circa 1.000 targhe, alla fornitura di veicoli industriali e

servizi annessi - mette a fuoco ostacoli e contraddizioni di un comparto che chiede a gran voce interventi concreti. È lui a raccontarci cosa significa davvero guidare un tir nel 2025 e quali misure servono per salvare una professione che rischia di scomparire. La carenza di autisti, l'eccesso di burocrazia e i margini sempre più risicati stanno mettendo in crisi un settore che - ricorda Storti - è «la spina dorsale della logistica nazionale». Nei suoi oltre vent'anni di esperienza, Storti ne ha viste di tutti i colori: contributi fiscali pesanti, normative stringenti e una continua pressione sui prezzi hanno reso la professione sempre meno appetibile.

PERSONALE INTROVABILE E SALARI COMPRESI

«Il costo del personale è il principale elemento di spesa», spiega Storti, «ma da tempo non si trovano più candidati disposti a diventare autisti». Nonostante gli stipendi superiori di gran lunga quelli di un operaio, attese estenuanti, pause cronometrate al minuto dal cronotachigrafo, strutture insufficienti e spesso inadeguate per il ristoro e l'igiene personale, accanimenti con multe eccessive da parte delle forze dell'ordine, tempi e costi proibitivi per il conseguimento delle patenti, hanno eroso il potere d'acquisto degli autisti e fatto completamente perdere attrattività a questa professione, strategica e vitale per il Paese. Per molti giovani, ottenere un mutuo è ormai impossibile: chi guida su strada non convince più le banche.

REGOLE COMPLESSE E RIGIDITÀ SUI TEMPI DI GUIDA



Nonostante la sua importanza strategica il settore è in affanno Mancano autisti e le aziende arrancano sotto il peso di una burocrazia opprimente



Stefano Storti, titolare di Trasporti Pesanti

Nel nome della sicurezza, orari di guida e riposo sono regolati da norme fitte inderogabili e monitorate al secondo da strumenti (tachigrafo) digitali e satellitati con le forze dell'ordine. «Se un carico si dilunga di pochi minuti, l'autista resta bloccato fino al giorno dopo», denuncia Storti, «spesso in aree senza servizi igienici né ristoro».

CARICO E SCARICO: TEMPI SNERVANTI

Alle attese in deposito si sommano vincoli di orario dei clienti, code e ritardi. Un autista può rimanere ore a caricare o scaricare, senza un bagno, un bar o un'area di sosta decente. «Questi tempi morti cancellano i viaggi extra e vanificano l'efficienza anche dei mezzi più moderni», osserva Storti.

CONTROLLI, SANZIONI E CONCORRENZA SLEALE

Ogni veicolo è un potenziale 'bancomat' per le forze dell'ordine: tachigrafi digitali, revisione, gomme, contribuzioni e IVA sono sotto la lente, e un piccolo errore può trasformarsi in una salata multa. Sul fronte opposto, tanti operatori di piccole dimensioni evadono fiscalmente – non versano IVA né contributi –, godendo di un vantaggio sleale che mette a rischio la sopravvivenza di chi opera in

regola.

TECNOLOGIE INCERTE E INFRASTRUTTURE ASSENTI

Le spinte verso biocarburanti, idrogeno o elettrico si scontrano con costi tripli rispetto al diesel, mancanza di reti di rifornimento e autonomia ridotta. Le normative stringenti su peso e dimensioni impediscono di allestire cabine con servizi igienici o mini-cucine, che renderebbero il lavoro più confortevole e attrattivo.

FLOTTE INVECCHIAE E POLVERIZZAZIONE DEL MERCATO

Con il costo di acquisto dei veicoli nuovo in aumento e i piccoli operatori in difficoltà, l'età media del parco circolante supera i 14 anni: più inquinante, meno sicuro e spesso meno efficiente. Il settore resta frammentato in migliaia di "mom-and-pop", incapaci di investire in innovazione o di garantire continuità operativa.

IL NODO PATENTI E PERSONALE STRANIERO

Ottenere la Qualifica Professionale (CQC) richiede 280 ore di teoria, decine di ore di pratica e un esborso di circa 4.500 euro. Nel frattempo, il settore ha esaurito la disponibilità di driver anche nei Paesi dell'Est: chi già lavorava all'estero è rientrato, e nuovi flussi di manodopera si arenano davanti alle complesse procedure di riconoscimento delle patenti.

PREZZI CARBURANTE E INSTABILITÀ GEOPOLITICA

Il trasporto dipende da idrocarburi soggetti a speculazioni finanziarie, dazi o conflitti. Ogni tensione sui mercati genera impennate dei costi del gasolio, che pesano direttamente sui bilanci delle imprese. Il biocarburante, pur sostenuto da incentivi, rimane una nicchia inaffidabile senza un'adeguata filiera nazionale.

UNO SGUARDO AL FUTURO

Per arginare la fuga di autisti, si sta spingendo per abbassare l'età minima della patente da 21 a 18 anni e semplificare i corsi, con le aziende che finanziano la formazione in cambio di un vincolo di permanenza. Ma Stefano Storti avverte: «Convincere i giovani a restare richiede una svolta culturale e commerciale: tariffe adeguate, riconoscimento economico e infrastrutture decenti. Solo così potremo salvare un comparto strategico, capace di sostenere l'economia anche nei momenti di crisi».

L'autotrasporto è al bivio: serve un sistema che valorizzi il lavoro su strada, tuteli i professionisti in regola e investa in tecnologie e strutture. Altrimenti, come avverte Storti, «alla lunga non resterà più nessuno disposto a guidare, e il costo veicolare finirà per schizzare, trascinando con sé prezzi al consumo e rallentando l'intero sistema logistico, economico e sociale».

«I carburanti sono soggetti a speculazioni finanziarie, dazi o conflitti e ogni rincaro del gasolio pesa direttamente sulle imprese»

Scelte tardive e burocrazia L'autotrasporto è in affanno

ANDREA LOZZA (CNA FITA CREMONA)
**«La transizione ecologica è stata
 più enunciata che realizzata e manca
 un piano industriale energetico»**



**Marco Cavalli, Agostino Baronchelli, Enrico Ghilardi
 Andrea Lozza, Mariella Marcarini e Adriano Bruneri**

Nel cuore del sistema produttivo italiano batte un motore troppo spesso ignorato: quello dell'autotrasporto. Un settore fondamentale, essenziale per la sopravvivenza delle imprese manifatturiere, agricole, artigiane e distributive, eppure lasciato ai margini delle scelte politiche e strategiche. A denunciarlo con chiarezza è **Andrea Lozza**, titolare della storica Lozza Pietro e Figli Snc di Pizzighettone e presidente rieleto di CNA Fita Cremona, che da anni rappresenta con passione e competenza il mondo degli autotrasportatori. La situazione del comparto è, nelle sue parole, il risultato di anni di scelte tardive, mancate pianificazioni e normative scollegate dalla realtà quotidiana delle imprese. Uno degli esempi più evidenti, racconta Lozza, è la questione legata al metano liquido. «Per oltre un decennio si è promossa l'adozione di veicoli a gas naturale liquefatto come soluzione ecologica e sostenibile per ridurre l'impatto ambientale del trasporto su gomma. Molte imprese hanno creduto in questa svolta, investendo somme ingenti per rinnovare i propri parchi mezzi. Ma le infrastrutture necessarie non sono mai state all'altezza. Fino a tempi recentissimi, il GNL arrivava via nave a Marsiglia per poi essere trasportato su gomma in tutta Europa, Italia compresa. Oggi si cominciano a vedere i primi rigassificatori anche nel nostro Paese, ma il ritardo accumulato è pesante e i costi delle imprese che hanno creduto nella transizione non sono stati né tutelati né ammortizzati».

**«Ora non esistono
 le condizioni minime
 per un utilizzo diffuso
 di mezzi elettrici
 Autonomia limitata
 tempi di ricarica
 troppo lunghi
 e colonnine
 per camion
 quasi inesistenti»**

Questo è solo uno dei tanti esempi di una transizione ecologica più enunciata che realizzata. Il settore non si oppone all'innovazione né al cambiamento, anzi. Ma ciò che manca è un sistema coerente, capace di accompagnare davvero questo passaggio. Senza un piano industriale, energetico e logistico condiviso, ogni scelta ricade sulle spalle degli imprenditori, che devono poi fare i conti con costi in crescita, margini ridotti e concorrenza sempre più agguerrita.

Un esempio emblematico è quello dell'elettrico. Il dibattito pubblico e le direttive europee spingono in quella direzione, ma la realtà dei trasporti pesanti è ben diversa. Al momento, non esistono le condizioni minime per un utilizzo diffuso di veicoli elettrici nel trasporto merci. I mezzi a batteria hanno un'autonomia troppo limitata per le esigenze operative quotidiane, spesso inferiori ai 300 chilometri reali, e non possono garantire il carico utile richiesto. I tempi di ricarica sono lunghi, le colonnine per camion quasi inesistenti e l'energia elettrica disponibile nelle

aree industriali non è sufficiente per alimentare una flotta, nemmeno di piccole dimensioni. Come sottolinea Lozza, «ci vorrebbe la potenza di una centrale elettrica solo per alimentare un parco mezzi medio: non siamo pronti, né come



«Per oltre un decennio si è promossa l'adozione di veicoli a gas naturale liquefatto, molte imprese hanno creduto in questa svolta investendo denaro ma le infrastrutture non sono mai state all'altezza e solo ora si comincia a vedere qualcosa»



Andrea Lozza, titolare della storica Lozza Pietro e Figli Snc di Pizzighettone e presidente di CNA Fita Cremona

imprese né come Paese».

Non solo: i costi di questi mezzi sono esorbitanti e gli incentivi, quando ci sono, non bastano a compensare l'investimento. Il rischio è che l'elettrico diventi un vincolo più che un'opportunità, uno strumento di selezione che penalizza chi lavora davvero.

I maggiori costi poi sono quelli del personale, seguiti da quelli di gestione e amministrativi. Normative stringenti, senza un adeguato supporto e strumenti, comportano spese elevate e richiedono personale interno competente. Uffici aperti poche ore alla settimana, tempi lunghi per l'immatricolazione, revisioni drenanti. Il processo che un tempo durava pochi giorni ora può estendersi anche a un paio di mesi, favorendo chi riesce a comprimere tempi e passaggi. A complicare ulteriormente il quadro c'è la cronica carenza di autisti. Trovare personale qualificato è diventato un problema strutturale. I giovani faticano ad avvicinarsi a questo mestiere, troppo spesso percepito come logorante, poco valorizzato e pieno di vincoli. Le normative sui tempi di guida, pur nate per tutelare la sicurezza, si scontrano con le esigenze reali del lavoro. E mentre si cercano soluzioni a livello europeo, le imprese italiane devono gestire quotidianamente le assenze, la difficoltà di coprire i turni, le responsabilità crescenti legate alla gestione del personale.

A questo si aggiungono inevitabilmente i problemi di concorrenza sleale. In Italia, chi lavora nel rispetto delle regole - contratti regolari, sicurezza dei mezzi, tracciabilità delle operazioni - si trova spesso tagliato fuori dal mercato. In molte gare o commesse prevale chi presenta offerte anche

del 40-50% inferiori alla media, grazie a scorciatoie normative, società di comodo, fittizie sedi estere o elusione delle regole.

Anche le infrastrutture non aiutano. La chiusura di ponti strategici, come quello tra Castelvetro e Cremona sul fiume Po, ha creato disagi enormi. I mezzi pesanti sono stati costretti a deviazioni di decine di chilometri, con costi extra e tempi di percorrenza più lunghi. Il problema non è solo logistico, ma anche simbolico: la lentezza con cui si procede alla manutenzione straordinaria, alla messa in sicurezza e alla riapertura delle arterie principali racconta una disattenzione verso chi muove le merci e tiene in piedi l'economia.

L'impressione è che l'autotrasporto venga considerato solo quando si ferma, quando blocca le strade o quando si presenta come un problema di ordine pubblico. In realtà, è un comparto strategico, senza il quale nessuna attività produttiva potrebbe reggere. Le imprese chiedono poche cose: regole certe, controlli efficaci, infrastrutture moderne e burocrazia snella. Ma soprattutto chiedono rispetto e ascolto.

CNA Fita lavora su questi fronti, portando la voce degli autotrasportatori nei tavoli istituzionali, cercando di far emergere i problemi reali e costruire soluzioni concrete. Ma serve una svolta politica e culturale. Non si può parlare di rilancio industriale, di Made in Italy o di export senza affrontare il nodo logistico. Ogni filiera, ogni distretto, ogni azienda ha bisogno di trasporti affidabili, rapidi e sostenibili. Senza camion, semplicemente, nulla si muove.

www.

Tree4.IT

SOFTWARE & WEB DEVELOPMENT

Dal 2005 realizziamo soluzioni web e software su misura, per far crescere il vostro business, raggiungere nuovi clienti, semplificare la gestione

SVILUPPO SOFTWARE

**REALIZZAZIONE
SITI WEB E PORTALI**

**CONNETTIVITÀ
E SERVIZI INTERNET**

**FIBRA FINO A 6 GIGABIT
PER PRIVATI E AZIENDE**

**SOLUZIONI
INTERNET
PER IL VOSTRO**



BUSINESS

T. 0372 420050 - info@tree4.it

«Le auto computer su ruote l'elettronica oggi è centrale»

ZANINI (CARROZZIERI CNA)

**«Per noi artigiani il lavoro è cambiato
La tecnologia ha aumentato la sicurezza
e l'aggiornamento dev'essere costante»**

«Q

uando ho iniziato questo lavoro si mandavano le raccomandate, poi sono arrivati i fax, quindi le mail. Non c'era internet, ma i sinistri si chiudevano in una settimana,

massimo dieci giorni. Oggi servono mesi». **Alessandro Zanini**, presidente dei carrozzieri CNA Cremona, racconta così in apertura l'evoluzione del mestiere. Un cambiamento profondo, non solo tecnico, ma anche – e soprattutto – burocratico. Perché se le auto si sono fatte più complesse e richiedono strumenti e competenze sempre più avanzate, è la parte amministrativa quella che oggi rischia di mettere più in difficoltà le imprese.

Un paradosso, se si pensa che la digitalizzazione avrebbe dovuto snellire e velocizzare i processi. E invece, racconta Zanini, «gli strumenti digitali, come la posta elettronica, vengono spesso usati male, creando confusione, rallentamenti. Prima non c'erano grandi perdite di tempo. Oggi le pratiche sono complicate e ogni passaggio comporta un carico amministrativo insostenibile per una piccola impresa artigiana».

«Oggi – racconta Zanini – passo il 60% del mio tempo sulla parte gestionale e solo il 40% sull'auto. Non per scelta, ma perché c'è una mole impressionante di pratiche da gestire: sinistri, adempimenti ambientali, emissioni in atmosfera, rifiuti, registri digitali. Il rischio è che l'artigiano finisca per non fare più il suo mestiere».

Un problema sentito non solo in carrozzeria, ma in tante categorie: l'impressione diffusa è che ogni mestiere venga oggi svilto da un carico burocratico sproporzionato rispetto all'attività concreta. «Mio padre aveva un ufficio di sei



Alessandro Zanini è il presidente di CNA carrozzieri di Cremona

metri quadri, scriveva i preventivi con la macchina da scrivere e gestiva tutto da solo, con un aiuto saltuario. Oggi siamo in quattro e facciamo fatica a star dietro alla mole di lavoro amministrativo».

Ma la burocrazia non è l'unica sfida. Da anni il settore affronta un altro nodo critico: la reperibilità dei pezzi di ricambio. «È una delle difficoltà più gravi del nostro tempo. Prima del Covid era un'eccezione non trovare un pezzo. Oggi è la regola. Mancano pezzi di ogni tipo, per qualsiasi marca e categoria merceologica. Spesso i componenti non sono nemmeno stati ancora prodotti, perché le case non vogliono tenere magazzino. Si lavora solo su richiesta, e questo complica ogni programmazione».

Le conseguenze sono immediate, e non solo per l'officina: «Il cliente aspetta, vuole l'auto sistemata. Intanto bisogna fornirgli un'auto sostitutiva, ma se il pezzo ritarda per settimane, è difficile gestire tutto. A volte devi far pagare la sostitutiva, con l'inevitabile tensione. È un cane che si mor-



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona

ASSEMBLEA GENERALE CNA CREMONA



26.06.2025
dalle ore 21

SALA CONFERENZE CRIT

Via dell'Innovazione Digitale, 3
26100 Cremona

SESSIONE PRIVATA

Ore 19:30 - Rinnovo organismi dirigenti (riservata esclusivamente ai delegati)

SESSIONE PUBBLICA

Ore 21:00 - Apertura dei lavori

Ore 21:05 - Momento interattivo con i partecipanti

Ore 21:10 - Intervento del Presidente neoeletto

Ore 21:30 - Saluti istituzionali. *Intervengono:*

[Gian Domenico Auricchio](#), Presidente della Camera di Commercio di Cremona - Mantova - Pavia

[Andrea Virgilio](#), Sindaco di Cremona

[Giovanni Bozzini](#), Presidente CNA Lombardia

Ore 21:45 - Tavola rotonda:

"Continuare a crescere tra relazioni solide e intelligenze nuove".

[Modera Andrea Mattioli](#), Docente Università Cattolica del Sacro Cuore

Ore 22:30 - Intervento del Presidente di CNA Nazionale [Dario Costantini](#).

RSVP





de la coda, e tutto questo si ripercuote sulla qualità del servizio e sull'equilibrio dell'azienda».

Zanini cita un esempio emblematico: «Dalla grandinata del luglio 2023 stiamo ancora sistemando auto danneggiate. È un fenomeno che ha due facce: porta lavoro certo ma genera anche un sovraccarico prolungato. Perché i volumi crescono all'improvviso, ma i tempi si dilatano per colpa della mancanza dei pezzi e della difficoltà di programmazione».

Sul piano tecnico, l'evoluzione è stata altrettanto drastica.

«Le auto sono diventate veri e propri computer su ruote. Sensori, radar, telecamere, sistemi di mantenimento di corsia... La tecnologia ha aumentato la sicurezza, e questo è un bene, ma ha anche reso gli interventi molto più complessi e costosi. Oggi serve un aggiornamento continuo, sia delle attrezzature che delle competenze».

Per le carrozzerie artigiane questo si traduce in investimenti costanti, e nella necessità di formare il personale in modo sistematico. «Non c'è paragone con il passato: prima l'elettronica era marginale, oggi è centrale. Questo significa corsi, attrezzature, aggiornamenti. Ma soprattutto significa trovare le persone giuste. E qui nasce un'altra difficoltà».

Il tema del personale è infatti molto sentito. «Io ho la fortuna di avere una squadra stabile, che lavora con me da anni. Ma so di tanti colleghi che non riescono a trovare né operai di

**«Passo il 60%
del mio tempo
a sbrigare
la parte gestionale
e solo il 40%
sulle automobili
Non va bene...
La priorità assoluta
è quella di snellire
la burocrazia»**

carrozzeria né addetti alla parte amministrativa. È un problema diffuso che vent'anni fa non c'era. Oggi il lavoro manuale viene percepito come di serie B. Lo si considera meno nobile, mentre in realtà può essere molto più sicuro e remunerativo di tanti impieghi da scrivania. Ma manca la consapevolezza».

Anche il parco auto circolante racconta un'Italia a due velocità: «Vediamo sia auto vecchissime che veicoli nuovissimi, soprattutto quelli a noleggio o in leasing, che dopo due o tre anni tornano sul mercato. Le vecchie sono

molto più semplici da sistemare: sono meccaniche, senza troppe complicazioni. Le nuove, invece, impongono un'attenzione completamente diversa. Sono più sicure, certo, ma anche molto più delicate e sofisticate».

Guardando al futuro, Alessandro Zanini non ha dubbi su quale dovrebbe essere la priorità: «Snellire la burocrazia. Non è ammissibile impiegare 15 giorni per chiudere una pratica che poi, sul piano tecnico, richiede un'ora. Le imprese artigiane non possono essere trattate come quelle industriali. Hanno dimensioni diverse, logiche diverse, esigenze diverse. Continuare a caricarle di adempimenti significa soffocarle. Se vogliamo davvero sostenere il lavoro artigiano, dobbiamo permettere a chi lavora con le mani e con la testa di tornare a fare quello che sa fare: il proprio mestiere».



Le officine
meccaniche
i carrozzieri
i ricambisti
i componentisti
pagano
l'energia
circa il 29%
in più rispetto
alla media UE

Il caro energia, l'innovazione e le officine che cambiano

OSSERVATORIO DELLA CNA
Costi in crescita: le realtà artigiane devono far fronte a una situazione molto complessa e a sfide urgenti

Nel primo semestre del 2025 il prezzo dell'energia elettrica in Italia è aumentato del 24,6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, tornando sopra i 118 euro per megawattora. Un rialzo che, come segnala l'Osservatorio Energia 2025 della CNA, impatta con forza su una parte fondamentale del sistema produttivo italiano: le micro e piccole imprese, tra cui molte appartenenti al settore automotive. Le realtà artigiane, dalle officine meccaniche ai carrozzieri, dai ricambisti ai componentisti, pagano l'energia circa il 29% in più rispetto alla media UE. Eppure, sono proprio loro a trainare una filiera che in Lombardia conta oltre 30.000 imprese, cresciute del 13% in dieci anni, con quasi 100.000 addetti. Il 50% è attivo nella riparazione,

segno di quanto questo segmento sia centrale per l'intera mobilità regionale.

«Il nostro tessuto imprenditoriale è fatto di officine, carrozzerie, piccole imprese della manutenzione e dei servizi auto – spiega **Marcello Parma**, presidente della CNA di Cremona –. Sono realtà che investono in tecnologia e formazione, ma che rischiano di rimanere strangolate dai costi fissi, in particolare da una bolletta dell'energia che continua a penalizzarle rispetto ai grandi consumatori».

I dati parlano chiaro: nelle imprese con consumi inferiori ai 20 MWh, gli oneri di sistema, le imposte e i costi di rete rappresentano fino al 40% della spesa, mentre per le aziende energivore questa quota scende drasticamente. A ciò si aggiunge un altro dato strutturale: le piccole imprese contribuiscono, con le loro bollette, a finanziare gli sconti riservati alle grandi, senza poterne usufruire.

Una dinamica che, unita alla transizione tecnologica in corso, rischia di far esplodere un cortocircuito. Perché nel frattempo le officine stanno cambiando pelle. Il report 'Il nuovo volto delle officine' di CNA Lombardia racconta come questi centri stiano diventando veri hub della mobilità moderna, capaci di offrire diagnosi elettroniche, ricariche per veicoli elettrici, servizi connessi e consulenze ambientali.

«La transizione è in atto, ma non può essere scaricata sulle



**Per la CNA
senza un reale
coinvolgimento
delle PMI
ogni piano
di transizione
sostenibile
rischia
di restare
incompiuto**



**Marcello Parma, presidente di CNA Cremona
e Giovanni Bozzini, presidente di CNA regionale**



spalle delle imprese più piccole - continua Parma -. Chiediamo che gli oneri vengano trasferiti sulla fiscalità generale, che si aggiorni la definizione di impresa energivora, e che si garantisca neutralità tecnologica nel processo di transizione».

Proprio quest'ultimo punto è al centro anche della recente ricerca CNA Lombardia realizzata con il Centro Studi Sintesi. I numeri confermano che la filiera dell'automotive lombarda pesa per il 4,3% del Pil regionale, con un ruolo strutturale delle micro e piccole imprese: l'89% sono micro, il 7% piccole. Solo l'1,2% appartiene alla grande impresa.

E se la mobilità cambia, i dati sulle alimentazioni parlano chiaro: dal 2015 al 2022 in Lombardia il diesel è crollato dal 48% al 10%, mentre l'ibrido è passato dal 2% al 41%. Ma l'elettrico puro resta fermo allo 0,5%. Un segnale che invita alla cautela.

«Una transizione focalizzata solo sull'elettrico - ha dichiarato Giovanni Bozzini, presidente di CNA Lombardia - rischia di danneggiare competitività e occupazione. Serve pluralismo tecnologico, incentivi adeguati, gradualità e una visione realistica basata su costi-benefici.»

La richiesta di CNA è chiara: una transizione sostenibile sì, ma con strumenti praticabili e alla portata di tutti. Senza il coinvolgimento effettivo delle PMI, ogni piano rischia di restare incompiuto.

Intanto, nonostante la crescita degli addetti (+14% in dieci anni), le criticità restano. Anche perché le officine artigiane non sono più solo riparatori, ma protagonisti della mobilità del futuro. Ma senza un sistema energetico equo e politiche di supporto concrete, rischiano di essere lasciate indietro proprio nel momento in cui il loro ruolo è più strategico che mai.

di Dario Dolci



Ivan Maggi, titolare dell'Autofficina Maggi di Offanengo



«Auto super tecnologiche Belle, ma sono più delicate»

AUTOFFICINA MAGGI A OFFANENGO
Il punto di osservazione privilegiato di Ivan, il titolare che ogni giorno 'mette le mani' su modelli diversi

Sempre più tecnologiche, sempre più sofisticate, sempre più avveniristiche, ma anche sempre più delicate. Così sono le automobili moderne viste da chi le recupera quando sono in panne lungo le strade e le ripara. **Ivan Maggi**, titolare dell'Autofficina Maggi di Offanengo, aperta nel 1960 dal padre Angelo e dallo zio Antonio, lo conferma: «Facciamo in media quindici interventi di soccorso al giorno, tra incidenti e guasti. Lavoriamo 24 ore su 24 con non poca fatica. L'organizzazione è fondamentale per riuscire a soddisfare tutte le chiamate».

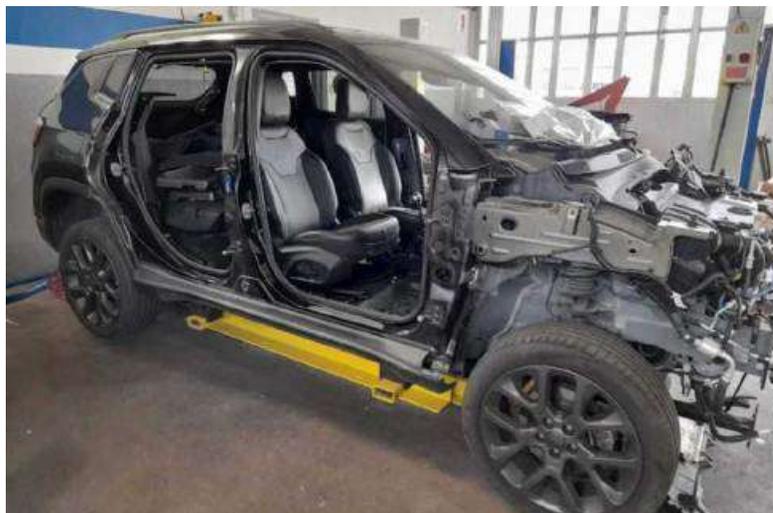
L'autofficina si occupa del soccorso stradale nel Creмасco e solo occasionalmente si spinge fuori dal territorio. «Abbiamo un dipendente che si dedica esclusivamente a questo tipo di servizio e stiamo cercando

un'altra figura sempre solo per il soccorso. Ci occupiamo di recuperare auto, ma anche furgoni e camion».

Maggi dispone di sette automezzi: «Sono uno diverso dall'altro – spiega il titolare – e vengono scelti a seconda del soccorso da compiere. C'è l'autocarro semplice che serve per il normale guasto di un'auto e ci sono poi quelli che utilizziamo per i furgoni, per gli autocarri o per gli incidenti».

La regolamentazione del soccorso stradale per i veicoli in avaria o incidentati prevede un adeguato e tempestivo servizio attraverso strutture e mezzi esclusivamente a ciò dedicati e di soggetti qualificati, con idonea organizzazione di operatori dotati di specifica professionalità e mezzi conformi alla normativa vigente, in grado di effettuare l'intervento di soccorso in condizioni di sicurezza.

Il soccorso stradale non è soltanto un'attività commerciale tra le tante. In realtà è una mission che mira a rendere più facile la vita a chi si trova in difficoltà o in situazioni di emergenza. Secondo la normativa vigente, gli addetti al servizio carro attrezzi e di soccorso stradale sono obbligati a frequentare corsi di formazione professionale relativi all'apposizione della segnaletica temporanea. Il carro attrezzi adibito a soccorso stradale può essere munito di gru, anche di tipo telescopico o a scomparsa, di verricello e forca posteriore; la gru può



«Facciamo in media quindici interventi di soccorso al giorno tra guasti ai veicoli e incidenti. Siamo operativi H24 ma soddisfare tutte le chiamate non è facile»

In officina ormai da trent'anni l'esperienza fa la differenza «Alcuni marchi sono entrati nel mercato dell'elettrico senza una preparazione sufficiente»

consentire il recupero di un veicolo sinistrato e la forza il traino con asse sollevato.

L'autofficina di Offanengo si occupa dell'assistenza del parco auto, furgoni e camion di svariate aziende. Oltre al recupero, Maggi assicura anche la riparazione meccanica, di carrozzeria, cambio gomme e revisione autoveicoli, offrendo agli utenti un servizio a 360 gradi. Maggi, in aggiunta, commercializza vetture e furgoni nuovi e usati.

«Le auto moderne - afferma il meccanico - si guastano più facilmente di quelle di una volta. I problemi sono spesso di natura elettrica; la tecnologia all'avanguardia è bella ma è delicata».

In officina ormai da trent'anni, Maggi spiega la natura dei tanti guasti: «Alcuni marchi sono entrati sul mercato dell'elettrico senza una preparazione e un'esperienza sufficienti. Hanno corso e spinto troppo sull'evoluzione dell'elettrico e dell'ibrido: su questo tipo di automobili riscontriamo tantissimi problemi».

A livello di manutenzione, le auto elettriche non sono più costose, anche se è presto per affermarlo. Secondo Maggi non è una questione di dove sono fabbricate.

Il titolare dell'autofficina, che per le pratiche amministrative si affida alla Libera Artigiani di Crema, rappresenta la seconda generazione e, come tanti artigiani, dovrà affrontare il problema del ricambio generazionale.



Parola d'ordine: flessibilità.

socar STILL

di Dario Dolci



La sede di Zanardi Moto a Rivolta d'Adda

Scooter e motorini ritornano «Era ora: è cambiato il vento»

ZANARDI MOTO A RIVOLTA D'ADDA
*Vendita e assistenza di motociclette
70 anni di attività il biglietto da visita
di un'impresa cresciuta nel tempo*

Settant'anni di attività la dicono lunga sull'esperienza accumulata da Zanardi Moto, che offre vendita e assistenza di motociclette, nonché revisioni ministeriali per moto e auto. La storia di questa azienda, cresciuta nel tempo, ha origini antiche, risalenti al 1955, quando il fondatore Santo Zanardi aveva ottenuto la licenza per la riparazione di biciclette e di motorini. Negli anni successivi, l'azienda ha continuato a svilupparsi e ad espandersi, diventando un punto di riferimento per i motociclisti della zona di Rivolta d'Adda e dintorni. Con il passare del tempo, Zanardi Moto ha ampliato la propria gamma di prodotti e servizi, diventando un vero e proprio concessionario di motocicli,

con un'ampia scelta di modelli e un team di esperti pronto a offrire consigli e supporto alla propria clientela. Oggi, l'azienda è ancora fiorente e continua a offrire un servizio di qualità ai motociclisti, mantenendo fede alla sua tradizione e alla sua storia.

Zanardi Moto ha iniziato la propria attività come detto nel 1955, quando Santo Zanardi ha aperto un'officina per la riparazione di biciclette e motorini in via Dante Alighieri, a Rivolta d'Adda. La sua attività è stata subito coadiuvata dalla moglie Elide Caveletti. Un anno più tardi è stato aggiunto un distributore di benzina, che è rimasto operativo fino al 1997. Negli anni '70, i figli maggiori Angelo e Marino, che avevano già lavorato in Lancia e Renault, hanno deciso di entrare a far parte dell'azienda, ampliando il reparto riparazione auto. Nel 1975, dopo la scomparsa del padre Santo, l'azienda è stata rilevata da Elide Caveletti e dai due figli. Nel 1984, Angelo e Marino hanno deciso di seguire soltanto il reparto auto, aprendo un'altra società, mentre Fiorenzo è rimasto concentrato sul settore delle moto e delle biciclette. L'azienda ha assunto il nome di Zanardi Moto di **Fiorenzo Zanardi**, che oggi la gestisce con sua moglie **Irene**, con i due figli e con l'ausilio di tre dipendenti. Nel 2000, con l'introduzione dell'obbligo delle



Cattaneo Riccardo S.r.l.

Commercio rottame ferroso e metalli

Servizio cassoni scarrabili, smaltimento imballaggi misti (plastiche, carta, ecc.),
gomme, legna, demolizioni industriali e smaltimento erba, ramaglie e radici

La nostra azienda ha radici che risalgono ai primi anni 60.

Tutto è cominciato con il padre, **Giuseppe Cattaneo** che, nel cortile dell'attività di maniscalco del nonno, ha iniziato a raccogliere stracci e rottami, armato di bicicletta e carretto.

Nel corso degli anni, grazie alla dedizione e allo spirito imprenditoriale, l'attività si è ingrandita fino ad avere un vero e proprio **magazzino di rottami a Crema**. Il figlio **Riccardo**, ha poi rinnovato il parco mezzi e introdotto nuovi macchinari per il **trattamento dei rottami**.

Nel 2011 ci siamo trasferiti a Credera Rubbiano, nel nuovo magazzino interamente ideato e progettato da Riccardo, con un capannone per lo **stoccaggio dei metalli** e un ampio piazzale cementato per lo **stoccaggio e il trattamento dei rottami ferrosi**.

La nostra azienda è specializzata nel recupero e commercio dei rottami ferrosi e metallici in tutto il Nord Italia. Con gli anni il range di rifiuti trattati si è allargato fino a includere anche **carta, plastica, legna (anche erba, rami e tronchi), fibrocemento, pneumatici, plastiche agricole e altri materiali**. Il servizio è rivolto sia ad aziende di tutti i tipi che ai privati.



Il titolare
Riccardo Cattaneo
con il figlio **Matteo**

www.eredicattaneo.it



Fiorenzo Zanardi
«Sul fronte
delle medie
e alte cilindrata
il mercato non ha
mai avuto crisi
Abbiamo clienti
da quattro
province
Chi acquista
una moto
è un appassionato
e un intenditore»

revisioni per le moto, Zanardi Moto ha aperto una nuova unità locale in viale Isonzo, con un centro revisioni e un'officina per le riparazioni. Cinque anni dopo è stato aperto anche un negozio, proprio di fronte alla sede, per l'esposizione e la vendita di motocicli. Nel 2012, con l'ingresso dei figli nell'azienda, la sede si è trasferita nella nuova e attuale location sulla rotonda della strada statale Rivoltana, in uno spazio di 1.700 metri quadrati, che racchiude tutti i servizi offerti. Nel 2015, Zanardi Moto ha acquisito un importante mandato da Kawasaki.

«È uno dei quattro nostri marchi principali - spiega Fiorenzo - insieme a Royal Enfield, Kymco e Cf Moto, ma siamo una multimarca. Vendiamo moto dai 50 cc fino a quelle di grossa cilindrata, ma facciamo anche assistenza nella nostra officina, occupandoci anche del cambio di pneumatici».

In azienda, Fiorenzo Zanardi c'è praticamente da quando è nato e ha vissuto tutte le evoluzioni che si sono prodotte nel tempo, anche nei gusti della clientela: «I ragazzi stanno iniziando a capire che con i social network non socializzi; è meglio avere uno scooter che ti permette di spostarti da un paese all'altro e conoscere gente nuova. Per questo motivo, dopo un periodo di crisi, iniziato a metà degli anni Novanta, sta tornando la moda dello scooter o del ciclomotore. Adesso abbiamo tanti giovani che entrano in negozio. È finalmente cambiato il vento».

Sul fronte delle medie e alte cilindrata, invece, il mercato non ha mai avuto crisi: «La voglia di moto c'è sempre - afferma Zanardi - e noi abbiamo clienti che arrivano da quattro province, grazie alla nostra posizione privilegiata.



Chi acquista una moto, in genere è un appassionato e un intenditore; uno che sa cosa vuole e che sa cosa acquistare».

Tra gli articoli richiesti da un certo tipo di clientela ci sono anche gli scooter elettrici. «A cercarli - spiega il titolare - sono quelle persone che li usano per girare in paese, quindi in particolare adulti o pensionati. L'autonomia è ancora un po' limitata per chi invece deve fare lunghi tragitti. L'elettrico ti consente di eliminare la manutenzione e di non avere il costo del carburante. Questi scooter si caricano con una normale presa elettrica di casa e, grazie agli incentivi che speriamo possano tornare, costano più o meno come quelli con motore termico. Sempre più gente sta facendo questa scelta».

di Dario Dolci

Quando l'immagine conta Insegne al top da 28 anni

PROGIM SIGN A CREMA

Il titolare Silvano Molteni: «La maggior parte del nostro lavoro riguarda concessionarie e officine autorizzate»

Più di 8.600 installazioni di insegne aziendali realizzate in 28 anni di attività, in gran parte di concessionarie di auto o di officine autorizzate. Attualmente, una quindicina alla settimana. Dati che confermano come l'automotive sia ancora un settore trainante. Proгим Sign è una società specializzata nella gestione e nei servizi di programmi di identificazione e di cambio immagine, nella conformità di corporate identity aziendali. Il suo business è legato per l'80% all'automotive, truck e motorcycle, mentre il restante 20% è retail. Lavorando con quasi tutti i marchi di automobili, Proгим Sign ha il termometro dell'andamento del mercato, come spiega il suo titolare **Silvano Molteni**: «Ci occupiamo di insegne, rivestimenti e facciate, ma anche degli interni. Collaboriamo con le quattro aziende più importanti a livello europeo nella produzione di insegne e arredi e siamo partner esclusivi per l'Italia».

Proгим ha sede a Crema (in precedenza era a Assago e poi a Lodi) e può contare su 10 dipendenti, ai quali si aggiungono altre 25 persone impegnate nella produzione e 21 squadre di tecnici installatori su tutto il territorio nazionale, oltre a uno studio di sette architetti a Roma per gli interni. «Abbiamo 14-15 cantieri alla settimana - spiega Molteni - molti dei quali sono dei rifacimenti, come stiamo facendo per Skoda, del quale stiamo curando il cambio di immagine di tutta la rete. Operazione che abbiamo già fatto più volte per Toyota, Volvo, Hyundai».

Molteni conferma che i brand cinesi hanno una forte crescita sulla rete vendita anche in Italia. «Collaboriamo attraverso la rete di importanti fornitori di prodotti legati alla corporate identity, con gruppi come MG Motor, Byd, Chery, Dong Fenge altri dei quali siamo ad oggi in fase di prototipazione per sviluppi futuri sul nostro territorio. Questi marchi oltre a svilupparsi con centrali di produzioni in Europa, stanno aprendo filiali direttamente nel nostro Paese, portando comunque la-



Silvano Molteni, titolare di Proгим Sign e alcuni dei lavori dell'azienda





L'azienda ha realizzato più di 8.600 installazioni di insegne ma si occupa anche degli interni «I brand cinesi sono in forte crescita e aprono sedi ovunque»



voro e business. Le società cinesi stanno portando lavoro ma l'entrata in Europa di questi brand ha comunque portato via una fetta di mercato ai gruppi italiani come Stellantis. Il mercato automobilistico anche nel nostro Paese è in espansione proprio per nuovi marchi cinesi che si stanno espandendo sul territorio». Dal suo osservatorio privilegiato, Molteni afferma che le vendite dell'elettrico sono in aumento: «C'è stata un'impennata. I modelli full electric della Cupra, ad esempio, hanno un tale numero di ordini che la casa ha tempi di consegna molto lunghi. A rimanere un po' indietro è stata Stellantis, alla quale i cinesi hanno portato via una bella fetta di mercato. Anche i dazi applicati dagli Usa stanno creando qualche problema». In generale, le case automobilistiche stanno investendo: «E se lo fanno, vuol dire che vendono. Hyundai sta rimodernando la rete vendita con nuove aperture in alcune regioni d'Italia, con sedi nuove o in ristrutturazione ma con il massimo delle conformità alle linee guida europee. Hyundai sta per aprire 25 nuovi concessionari. In generale, però, non ci sono più i monomarca».

Progim assicura al cliente un supporto in tutte le fasi. I tecnici fanno i rilievi, i disegnatori grafici la progettazione, il personale amministrativo la preventivazione e le autorizzazioni. Le installazioni sono poi eseguite da squadre di tecnici specializzati. L'attività tecnica di Progim è divisa in diverse fasi. La prima è il sopralluogo. Un team di tecnici dislocati sul territorio nazionale verifica la conformità con la nuova identità aziendale, effettua le rilevazioni del sito a livello tecnico e fotografico, analizza tutte le precauzioni da adottare per la corretta posa in opera e redige una relazione dettagliata su strutture, mezzi di sollevamento, opere murarie, impianto elettrico esistente e altro. La seconda fase è la progettazione. I disegnatori grafici dell'azienda, sulla base del sopralluogo effettuato, provvedono all'elaborazione della parte progettuale. A seguire avviene la gestione: il project manager e la sezione amministrativa provvedono a visionare il progetto e a elaborare la stesura della parte economica, com-

preensiva di tutto il necessario per la corretta produzione e posa in opera, rapportandosi col cliente in ogni fase del lavoro. In partnership con un team di architetti, Progim offre la progettazione del layout interno, nel rispetto della corretta applicazione degli standard aziendali. Inoltre si occupa della progettazione architettonica di esterni e facciate. Progim è anche di supporto per la valutazione e il calcolo delle imposte sulla pubblicità per quanto esposto. L'obiettivo è sempre finalizzato al giusto consiglio nella scelta dei materiali e alla corretta qualità del prodotto. Qualità e professionalità sono i principali aspetti che caratterizzano il team di squadre esterne dedicate alla fase di installazione e manutenzione delle insegne, che prestano la massima attenzione a tutti gli aspetti legati alle norme sulla sicurezza e agli aspetti ambientali.



«Il mercato comunque è vivo Tutte le Case automobilistiche stanno investendo In generale non ci sono più i monomarca»

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

L'auto diventa software Addio al pilota, guida l'IA

LA RIVOLUZIONE SU STRADA
Dai robotaxi alle fabbriche digitali
La ricerca corre, serve ingranare
la marcia perché il futuro non aspetta

Se pensate che l'intelligenza artificiale in auto si limiti ad 'Alexa, alza la temperatura', siete rimasti fermi al casello. Oggi i chip valgono più del metallo e il software decide perfino quale vernice spruzzare sulla portiera. Il mercato dell'IA automotive toccherà 5 miliardi di dollari nel 2025, un valore quasi raddoppiato in

due anni.

Mentre voi fate benzina, Waymo macina 71 milioni di miglia in modalità 'rider-only' senza un umano al volante e in Cina Baidu ApolloGo ha già portato a destinazione passeggeri per 11 milioni di corse robotaxi. Perfino la voce dentro la vostra Mercedes si è iscritta a un corso accelerato di ChatGPT e ora popola 900.000 vetture negli USA.

Benvenuti nell'era in cui l'auto è un computer con le ruote, e l'autoradio ha più reti neurali che canzoni di Gigi D'Alessio.

DALLA LAMIERA AL CLOUD: PERCHÉ L'IA È IL NUOVO MOTORE

La spesa globale in software ed elettronica automotive volerà a 462 miliardi di dollari entro il 2030, trainata dall'auto 'software-defined'. Non è solo una questione di gadget: in fabbrica la Virtual Factory di BMW taglia del 30% i costi di pianificazione simulando intere linee produttive in digitale prima che un bullone venga stretto. L'IA governa anche la qualità: nello stabilimento BMW di Regensburg i robot ispezionano la vernice in tempo reale, una mansione che farebbe impallidire il miglior carrozziere armato di torcia.

GUIDA AUTONOMA & ROBOTAXI: IL VOLANTE CHE SI LICENZIA DA SOLO

Come non citare il buon vecchio Elon? Tesla registra un incidente ogni 7,44 milioni di miglia con Autopilot (dati del Q1-2025), sette volte meglio della media umana negli USA. Ford BlueCruise conta 492.000 veicoli e 244 milioni di miglia

guidate a mani libere grazie ad aggiornamenti OTA che allungano l'autonomia 'hands-free'.

Tra Phoenix e San Francisco, i robotaxi di Waymo hanno ridotto i reclami per danni del -88% rispetto ai conducenti umani; in Asia, Baidu promette veicoli full-driverless sotto i 30.000 dollari di costo unitario, la metà di una berlina media europea.

Se i vostri figli chiedono la patente, potreste rispondere: 'Chiedi prima al software se ti assume'.

PRODUZIONE & SUPPLY CHAIN: LA CATENA DI MONTAGGIO SI FA PROFETA

Gli algoritmi prevedono rotture di macchinari e colli di bottiglia logistici prima che un umanoide' in tuta blu se ne accorga. Bosch riporta cicli più brevi e meno scarti grazie a modelli deep-learning interni (dati aziendali 2024, fonte press release) - a proposito di sostenibilità, meno scarti significa meno CO e meno figuracce nel report ESG.

ABITACOLO CONVERSAZIONALE: DALL'AUTORADIO ALLA STAND-UP COMEDIAN

Quando Mercedes ha lanciato il beta di ChatGPT, gli ingegneri giurano che la domanda più gettonata non è stata 'Dov'è il bar più vicino?' ma 'Qual è il senso della vita?'. Ironia a parte, il passo verso un cruscotto che spiega la diagnosi motore come un medico di famiglia è breve!

Nel frattempo Ford aggiorna BlueCruise con versioni '1.4' che

**Gli algoritmi prevedono i guasti
Oggi i chip valgono molto di più del metallo e il software decide perfino quale vernice spruzzare sulla portiera**





A San Francisco un taxi a guida autonoma

**ChatGPT
sale a bordo
Ben 900.000
Mercedes
negli Usa
parlano con
l'intelligenza
artificiale
I taxi a guida
autonoma
riducono
i reclami
per danni
dell'88%
rispetto
ai guidatori
umani**

resistono a nebbia e curve strette... Alexa potrebbe iniziare a farci da navigatore meteoropatico.

ASSICURAZIONI & DATA ECONOMY: SE GUIDA L'IA, CHI PAGA IL BOLLO?

Con sinistri ridotti e log dati al millisecondo, le compagnie studiano tariffe on-demand: paghi meno se lasci fare tutto al computer (e non ti improvvisi pilota di Formula il sabato notte). Waymo compara i propri indici di sicurezza con i benchmark federali per convincere gli assicuratori a rivedere le polizze.



L' IA ACT EUROPEO METTE CINTURA E AIRBAG ALL'ALGORITMO

Dal 2026 l'UE classificherà i sistemi di guida autonoma 'ad alto rischio', imponendo audit, tracciabilità dei dati di addestramento e un registro pubblico dei modelli impiegati. Tradotto: se il vostro SUV elettrico sbaglia parcheggio, Bruxelles vuole sapere quale neurone artificiale ha avuto la cattiva idea.

L'IA CHE SPEGNE LE LUCI IN OFFICINA

Ottimizzare i forni di verniciatura o modulare la ricarica delle flotte di robotaxi nelle ore a tariffa picco-solare non è poesia green: è risparmio puro che tocca il margine operativo. McKinsey calcola che l'efficienza energetica spinta dall'IA possa aumentare l'EBIT dell'OEM medio di 4-6 punti entro il 2030.

Nel 2030 avremo auto come smartphone: aggiornamenti OTA settimanali, app store proprietari, sensori che parlano con semafori e marciapiedi. Le tecnologie generative, oggi dietro il volante, domani modelleranno interi quartieri (vedi Toyota Woven City) o progetteranno nuove auto con software CAD che inventa forme improbabili ma aerodinamiche. E se vi pare fantascienza, ricordate che nel 2015 ridevate dell'idea di chiedere a un computer di scrivere articoli al posto vostro.

Dal valore di mercato alle corse robotaxi, dai gemelli digitali alla normativa UE, l'IA sta riscrivendo l'intero manuale d'officina dell'automotive. Chi saprà domarla guadagnerà tempo, denaro. Il semaforo è verde: ingranate la marcia, il futuro non aspetta.



Stefano Allegri, Massimiliano Falanga e Maurizio Ferraroni e a fianco un momento dell'assemblea



È iniziata l'era Ferraroni «Insieme e uniti più forti»

INDUSTRIALI IN ASSEMBLEA

*Si è concluso il quadriennio di Allegri
Il nuovo presidente è Ceo dell'azienda
che produce mangimi a Bonemerse*

Maurizio Ferraroni è stato eletto nuovo presidente dell'Associazione Industriali della provincia di Cremona. La nomina è arrivata nei giorni scorsi durante l'assemblea degli associati riunita al Teatro Ponchielli, chiamata ad approvare l'unico candidato proposto dalla commissione di designazione. Il presidente uscente, **Stefano Allegri**, ha aperto l'incontro con un sentito ringraziamento e un affettuoso augurio al suo successore.

Sessantadue anni, amministratore delegato dell'azienda di famiglia specializzata nella produzione di mangimi a Bonemerse, Ferraroni è membro dell'associazione dal 1995.

Fino alla nomina a presidente ricopriva la carica di vicepresidente con delega alla sostenibilità.

Dopo i saluti iniziali di Allegri e del direttore generale **Massimiliano Falanga**, il neo-eletto - visibilmente emozionato - si è presentato alla platea riconoscendo il lavoro svolto dai predecessori, grazie ai quali - ha detto - «l'associazione è oggi un punto di riferimento economico, sociale e istituzionale per il territorio». Nel suo discorso Ferraroni ha richiamato l'articolo 4 della Costituzione, che sottolinea l'impegno del cittadino allo sviluppo economico e spirituale del Paese: «Questa parola - spirituale - dà una profondità straordinaria al testo. È un faro per i giovani». Il neopresidente ha toccato un tema delicato, quello dei Neet: «Il 17% dei giovani italiani non studia né lavora. È una cifra allarmante. Solo la Romania ci supera. Dobbiamo affrontare una rivoluzione culturale parallela a quella industriale». Non è mancato un tributo all'ex presidente Allegri: «È stato un grande esempio. Se oggi siamo più forti, è anche merito suo». Parole di stima anche per Falanga: «Con Stefano hanno formato un duo affiatato. Sono i nostri 'gemelli del gol'».

Ferraroni ha poi illustrato il proprio programma, articolato in dieci punti, con l'obiettivo di rafforzare la coesione ter-



L'intervento del presidente **Maurizio Ferraroni**

ritoriale, la rappresentanza istituzionale a livello regionale ed europeo, attrarre investimenti e talenti, potenziare le sinergie tra imprese e garantire unità all'interno dell'associazione. «Il nostro territorio ha enormi potenzialità, ma è ancora poco ascoltato a Roma. Collaborare con Bruxelles è strategico. Per questo serve una struttura interna mo-

Un programma in 10 punti da cui traspare il desiderio di rafforzare la rappresentanza in Regione e in Europa, attrarre investimenti e talenti e rafforzare le sinergie

derna, composta da persone capaci di sostenere l'evoluzione delle imprese».

Particolare attenzione sarà dedicata al dialogo con il sistema bancario: «Le banche hanno bisogno delle imprese, e viceversa. Basta con gli slogan: serve sostegno concreto, anche per progetti sociali e culturali».

La nuova squadra di vicepresidenti, approvata anch'essa dall'assemblea, è composta da **Alessia Zucchi** (sostenibilità ed economia circolare), **Beatrice Buzzella** (relazioni industriali, welfare e sicurezza sul lavoro), **Mariana Triboldi** (energia), **Giovanni Biasio** (internazionalizzazione e rapporti con l'Europa), **Matteo Gosi** (innovazione e sviluppo digitale), **Ivan Pozzali** (marketing associativo e fidelizzazione) e **Stefano Storti** (trasporti e infrastrutture). Fanno parte di diritto parte del Consiglio di Presidenza anche **Stefano Rossi** (Presidente del Gruppo Giovani Industriali di Cremona), **Paolo Aramini** (Presidente del Comitato Piccola Industria di Cremona) e **Stefano Allegri** (past president). A questi si aggiungono poi alcuni progetti speciali che fanno capo a **Elena Prandelli** (Presidente di Assindustria Servizi), **Serena Ruggeri** (per il Masterplan 3C e l'ATS), **Enrico Mainardi** (Presidente Fondazione Next Generation 3C) e **Michele Scarpello** (formazione).



**libera
associazione
artigiani**

IL TUO TALENTO DIVENTA IMPRESA

Se sei un professionista,
un artigiano o una piccola impresa
che punta a fare la differenza

ENTRA A FAR PARTE DI LIBERA



Rappresentanza e accesso privilegiato alle informazioni



Una **rete di partner strategici** come SicurServizi, Artfidi, Iriapa e Usarci, per affrontare ogni sfida con il **supporto di esperti**



Consulenza e servizi in ambito fiscale, contabile e tributario



Consulenza del lavoro, sindacale e gestione del personale



Corsi e **formazione**



Supporto per l'accesso a **bandi e fondi**



Networking e possibilità di entrare in contatto con altre imprese del territorio

70 anni di passione, supporto e crescita per gli artigiani e per le imprese del territorio



 www.liberartigiani.com
 **0373 2071**
 laa@liberartigiani.it

Crema - Via G. Di Vittorio, 36
Pandino - p.zza V. Emanuele III, 11



di Dario Dolci

Eurocar è pronta a crescere ma è allarme mano d'opera

CARROZZERIA A SPINO D'ADDA

Andrea Pozzi, uno dei tre soci insieme a Roberto Lucon e Monica Donarini racconta le prossime sfide dell'azienda

Trent'anni di storia lavorativa e la volontà di continuare con una nuova compagine societaria, ma soprattutto con idee innovative e di sviluppo. Questa è la carrozzeria Eurocar di Spino d'Adda. L'obiettivo a breve termine è quello di ampliare i servizi e di potenziare l'attività, ferma restando però la difficoltà di trovare manodopera specializzata. A raccontare l'evoluzione della ditta è **Andrea Pozzi**, uno dei tre soci insieme a **Roberto Lucon** e a **Monica Donarini**, che spiega anche come è cambiata la professione del carrozziere negli anni, sulla scorta dei cambiamenti avvenuti nel settore dell'automotive.

«La carrozzeria esiste da trent'anni. Prima la denominazione era Eurocar di Dotti & Lucon, poi sono state acquisite le quote di Dotti. Si tratta di un'attività artigianale storica». Una storia destinata a continuare ma nel segno della modernità e del cambiamento. «Stiamo procedendo a delle assunzioni - prosegue Pozzi - e soprattutto stiamo ampliando e ammodernando gli impianti e le attrezzature. In questo momento abbiamo due dipendenti più uno a chiamata. Vorremmo arrivare ad averne tre a tempo indeterminato. In aggiunta, nella carrozzeria lavorano Roberto Lucon che si occupa della parte produttiva e che coordina i dipendenti, e Monica Donarini che è la responsabile della parte amministrativa e gestionale. Io sono semplicemente un socio». Il prossimo passo da compiere, oltre a una nuova assunzione, è finalizzato all'ampliamento dell'offerta: «Verrà implementata la parte meccanica, in modo da dare al cliente un servizio globale. Il nuovo dipendente sarà appunto un meccanico».

Eurocar non si occupa del recupero di mezzi incidentati. Ai propri clienti, però, offre il servizio dell'auto di cortesia,



**Roberto Lucon, Mauro Donesana
Vitiu Stanislav e Monica Donarini**

per il periodo che devono attendere la riparazione del loro veicolo. La ditta è inoltre associata con le principali compagnie di assicurazione. «Le riparazioni - aggiunge Pozzi - riguardano automobili e furgoni, ma ci occupiamo anche di auto d'epoca. È Lucon l'esperto in materia. È un artigiano vecchio stampo, uno che esegue degli interventi certosini. In questo momento sta intervenendo su una Rolls Royce e su una Bentley. Si tratta di esemplari ormai quasi unici, introvabili. Lui sa dove recuperare i pezzi originali. Lavorare su un'auto d'epoca è sempre un'operazione delicata e richiede tantissime ore di manodopera, oltre che manualità e cultura».

Di questi veicoli esiste un mercato di nicchia: «Non sono molte le persone che li possiedono e parallelamente,

NUOVA GRANDE PANDA

LIFE IS PANDASTIC



DA 16.950€ OLTRE ONERI FINANZIARI
DISPONIBILE IN VERSIONE IBRIDA ED ELETTRICA

***ES. NUOVA GRANDE PANDA POP 48V 110CV HYBRID. ANZICHÉ 17.900€, ANTICIPO ZERO, 35 RATE DA 253€/MESE, RATA FINALE 11.503€. TAN (FISSO) 5,99%, TAEG 8,39%. CON FINANZIAMENTO E ROTTAMAZIONE. FINO AL 30/06.**

1.000€ SCONTO FIAT IN CASO DI ROTTAMAZIONE + 950€ CON FINANZIAMENTO. Solo in caso di rottamazione di un veicolo omologato fino ad EURO 4. Grande Panda POP 1.2 110CV Hybrid 48V Listino 18.900€ (IPT e contributo PFU esclusi), promo 17.900€ oppure 16.950€ solo con finanziamento Stellantis Financial Services. Es. di finanziamento Stellantis Financial Services Italia S.p.a.: **Anticipo 0€ - Importo Totale del Credito 17.221€**. L'offerta include il servizio Identicar 12 mesi di 271€. **Importo Totale Dovuto 20.412,52€** composto da: Importo Totale del Credito, spese di istruttoria 395€, Interessi 2.626,48€, spese di incasso mensili 3,5€, imposta sostitutiva sul contratto da addebitare sulla prima rata di 44,04€. Tale importo è da restituirsì in n° 36 rate come segue: n° 35 rate da 253€ e una **Rata Finale Residua** (pari al Valore Garantito Futuro) di **11.502,3€** incluse spese di incasso mensili di 3,5€. Spese invio rendiconto periodico cartaceo: 0€/anno. **TAN (fisso) 5,99%, TAEG 8,39%**. Solo in caso di restituzione e/o sostituzione del veicolo alla scadenza contrattualmente prevista, verrà addebitato un **costo pari a 0,1€/km** ove il veicolo abbia superato il **chilometraggio massimo di 30.000 km**. Offerta valida solo su clientela privata solo per contratti stipulati fino al 30 Giugno 2025, non cumulabile con altre iniziative in corso. Offerta Stellantis Financial Services Italia S.p.A. soggetta ad approvazione. Documentazione precontrattuale bancaria/assicurativa in concessionaria e sul sito www.stellantis-financial-services.it (Sez. Trasparenza). Il Dealer opera, non in esclusiva per Stellantis Financial Services, quale segnalatore di clienti interessati all'acquisto dei suoi prodotti con strumenti finanziari. Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Immagini illustrative; caratteristiche/colori possono differire. Consumo di carburante ciclo misto Grande Panda 1.2 110CV Hybrid (l/100 km): 5,4; emissioni CO₂ (g/km): 123. Valori definiti in base al ciclo misto WLTP, aggiornati al 30/04/2025 e indicati a fini comparativi. I valori effettivi di consumo di carburante ed emissioni di CO₂ possono essere diversi e possono variare a seconda delle condizioni di utilizzo e di vari fattori.

FIAT



Lazzari
www.lazzari-stellantis.it

PANDINO (CR) - S.S. Bergamina
Tel. 0373/90550

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI



anche noi non ne sistemiamo molti all'anno, ma c'è comunque un mercato che è stabile. Certo, solo un artigiano esperto può mettere le mani su questi modelli tanto pregiati e delicati».

E a proposito di esperienza, Pozzi tocca il tasto dolente della manodopera specializzata: «La nostra carrozzeria crede nei giovani, ma c'è il problema che di ragazzi formati per fare questo mestiere non ce ne sono. A Crema c'è un istituto professionale che ha questo corso, ma servirebbe più pratica e meno teoria. Come facciamo ad affidare la macchina di un cliente a un ragazzo che non ha esperienza? Se poi sbaglia è un problema». Certamente. Non è pensabile che uno debba fare esperienza sulle auto degli altri. «Quando prendiamo ragazzi che escono dalla formazione professionale, ci rendiamo conto che non sono sufficientemente formati. La Regione dovrebbe mettere a disposizione un capannone dove gli allievi possano fare pratica. Raddrizzare la lamiera non è un gioco. Se impari bene, hai un posto di lavoro assicurato».

Per insegnare ai propri dipendenti a togliere i bolli della grandine, Eurocar ha dovuto investire parecchio: «Le società che fanno questa formazione vogliono tremila euro a persona». Il problema del ricambio generazionale, come avviene per molte professioni artigianali, esiste. «Quando Roberto Lucon andrà in pensione, non sarà facile trovare chi potrà rimpiazzarlo, con la sua competenza. Noi sappiamo che abbiamo cinque anni di tempo per formare una squadra. Non vogliamo togliere ma-



nodopera ad altre aziende concorrenti. Preferiamo far crescere il nostro personale internamente. Sappiamo che ci costa molto di più, ma almeno costruiamo qualcosa». Pozzi spiega anche come è cambiato il mestiere del carrozziere negli ultimi anni: «Solo per fare un esempio, basti pensare che le vernici sono diverse da quelle di una volta. Un tempo occorreva il forno a 70 gradi, adesso ci sono prodotti per i quali basta una temperatura di 23 gradi. Questo ti consente, se ad esempio devi verniciare soltanto una portiera, di evitare di andare nel forno». Associata alla Libera Artigiani, Eurocar è attenta anche alla sicurezza. «Stiamo installando dei ponti per sollevare le auto e un impianto di aspirazione – conclude Pozzi – perché crediamo nell'evoluzione e stiamo investendo».

LIBERA. LE TUE DOMANDE

segui su 

I NOSTRI SERVIZI PER LE IMPRESE ASSOCIATE

-  **CAA**
Centro autorizzato Assistenza Agricola
-  **CAF CONFAGRICOLTURA**
Centro Assistenza Fiscale
-  **PATRONATO ENAPA**
-  **SERVIZI ALLE IMPRESE AGRICOLE**
Paghe e certificazioni - Tenuta contabilità
Fiscali e camerali - Tecnici e PSR
Ambientali - Agroenergie - Assicurativi
-  **ATTIVITÀ SINDACALE**
Sezioni Latte, Cereali e Proteoleaginose,
Zootecnica, Agroenergia, Agriturismo
Orticole - Bietole - Frutta, Essenze legnose
-  **ANGA**
Associazione nazionale giovani
agricoltori di Confagricoltura
-  **ANPA**
Associazione nazionale pensionati
agricoltori di Confagricoltura





L'inaugurazione e la benedizione della nuova sede della Libera Agricoltori a Casalmaggiore

Una sede nuova e più grande La Libera guarda al futuro

CASALMAGGIORE RADDOPPIA

Il presidente Soldi: «Questi spazi sono un riferimento per tutto il Casalasco Ambiente funzionale per gli associati»

Un nuovo capitolo per l'agricoltura del territorio casalasco: a Casalmaggiore è stata ufficialmente inaugurata la sede ampliata della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi. L'ufficio di zona ha raddoppiato i propri spazi e ha fatto da cornice a una cerimonia molto partecipata, che ha visto la presenza dei vertici dell'associazione, tra cui il presidente **Cesare Soldi**, i vicepresidenti **Matteo Bernardi** e **Lorenzo Severgnini**, il responsabile dell'ufficio **Sergio Filippini**, il direttore del Consorzio di Bonifica Navarolo **Giampietro Lazzari**, insieme a soci, consiglieri, collaboratori, al sindaco **Filippo Bongiovanni** e al maresciallo maggiore **Luca Marolla**, comandante della Stazione dei Carabinieri di Casalmaggiore.

A dare il via alla parte ufficiale dell'evento è stato il presidente Cesare Soldi, che prima del tradizionale taglio del

nastro ha ricordato il percorso che ha portato a questo risultato: «Oggi celebriamo un traguardo importante non solo per l'ufficio di Casalmaggiore, ma per l'intero territorio. L'idea dell'ampliamento è nata circa due anni fa, già nella gestione precedente. Come ogni germoglio, ha richiesto tempo per crescere. Ora disponiamo del doppio dello spazio, inclusa l'area già esistente, con ambienti funzionali ai servizi per i nostri associati e una sala riunioni adatta anche alla formazione. Ringrazio chi ha avuto l'intuizione, chi ha seguito i lavori, i nostri dipendenti, i professionisti e tutti i consiglieri, passati e presenti. Credo che abbiamo realizzato un luogo accogliente ed efficiente. Buon lavoro a tutti noi». La benedizione dei nuovi spazi è stata affidata al parroco don **Claudio Rubagotti**, che ha sottolineato il valore etico e simbolico del lavoro agricolo: «La benedizione cade in un momento significativo: il giubileo, come sapete, è profondamente legato alla terra. La Bibbia ci ricorda che la terra è simbolo di giustizia, verità e rispetto. Il vostro è un lavoro impegnativo, ma ricco di valore. Auguro a voi e alle vostre famiglie serenità e forza per continuare su questa strada». I nuovi locali rappresentano un investimento concreto per rafforzare i servizi dedicati agli agricoltori e al settore primario in generale. Un intervento che non si limita all'aspetto strutturale, ma che assume anche un significato simbolico: una base più solida da cui ripartire con entusiasmo e fiducia nel futuro.



MI.RO SOLUZIONE UDITO

sentire ed essere ascoltati

Soluzioni invisibili per l'udito



Il tuo udito è un'impronta digitale

- Valutiamo lo stato del tuo udito con esami strumentali precisi
Gratuitamente anche a domicilio
- Da noi esclusivamente le migliori marche e sai cosa acquisti
- Prodotti su misura per te
- Azienda autorizzata alla fornitura ASL / INAIL
- Assistenza e riparazione
- Pagamenti personalizzati



Ascolta una nuova dimensione della vita

www.apparecchiacusticicremona.it

CREMONA

Via E. Beltrami, 1
Tel. 0372 36123

CREMONA

Via Mantova, 15
Tel. 0372 803866

CREMA (Cr)

Via Borgo San Pietro, 15
Tel. 0373 81432

Consulenza
a domicilio
GRATUITA

SIAMO PRESENTI ANCHE A: Casalmaggiore (CR) c/o poliambulatorio LE CO.ME.TE - Via Don Paolo Antonini, 12 • Piadena (CR) c/o poliambulatorio LE CO.ME.TE Via Platina, 46 • Gadesco-Pieve Delmona (CR) c/o Centro Tutela Salute MED - Centro Com. Iper Cremona 2 - Via Enrico Berlinguer Pizzighettone (CR) c/o Farmacia Bonfanti - Via Castello, 1 • Orzinuovi (BS) c/o Farmacia Adua - Via Bracesco, 3b • Soresina (CR) c/o Farmacia Solzi Via Barbò, 40 • Casalmorano (CR) c/o Centro Futuro Salute - Piazza IV Novembre, 7/8 • Rivolta d'Adda (CR) c/o Farmacia Ferrario - Piazza Vittorio Emanuele II, 33 • Asola (MN) c/o Ottica Rizzieri - Viale della Vittoria, 2

Alimento nutriente e ideale Il latte alleato degli sportivi

INIZIATIVA DELLA LIBERA

I brick del Latte Soresina in omaggio alle leggende grigiorosse che hanno partecipato al torneo al PalaPadel

Durante il torneo 'Leggende grigiorosse' al Cremona PalaPadel, il latte è stato protagonista grazie all'iniziativa della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi e della Latteria Soresina, che hanno distribuito gratuitamente latte fresco a partecipanti e spettatori. Un gesto simbolico per celebrare la Giornata Mondiale del Latte e ribadire il valore come alimento sano, simbolo di territorio, identità e benessere. In un contesto di sport e comunità, il latte ha rappresentato il legame tra mondo agricolo e urbano. È parte della quotidianità di famiglie e atleti, un rituale che accompagna la colazione e sostiene il recupero fisico grazie a proteine, calcio e vitamina D. Ex calciatori come **Michele Arcari**, **Matteo Serafini**, **Marco Giandebaggi**, **Giovanni Dall'Igna** e altri hanno condiviso il loro legame personale con il latte, sottolineandone il valore affettivo e nutrizionale. L'iniziativa ha voluto promuovere un'alimentazione consapevole e sostenibile, valorizzando la filiera agricola locale.

«Il latte è un prodotto indicatissimo per chi pratica sport». Parola di **Giuliano Manzoni**, presidente della sezione Latte della Libera Agricoltori Cremonesi. «Il latte è importante per gli apporti nutritivi che regala al fisico - spiega Manzoni - È riconosciuto che sia ideale per gli atleti, per chi fa attività, ma anche nella vita di tutti i giorni. È un alimento completo, capace di dare tantissimi benefici. Dobbiamo cercare di difendere un prodotto del nostro territorio che porta con sé genuinità e tradizione».



I bambini della Academy del Cremona PalaPadel con i brick del Latte Soresina
Nella foto sotto Michele Arcari, Antonio Cabrini e Andrea Gastaldi



Fondartigianato investe 21,8 milioni per l'innovazione

PUBBLICATO L'INVITO 2/2025

Le sei linee di intervento puntano su competenze green, digitale, IA competitività e inclusione sociale

Fondartigianato è il Fondo Interprofessionale per la Formazione Continua dedicato al mondo dell'artigianato e delle PMI. Nato per volontà delle parti sociali del settore, sostiene la crescita delle imprese e dei lavoratori attraverso piani formativi mirati, contribuendo alla diffusione della cultura della formazione continua e all'innovazione del sistema produttivo artigiano.

Fondartigianato ha pubblicato l'invito 2/2025, mettendo a disposizione 21,8 milioni di euro per sostenere interventi formativi mirati, inclusivi e capaci di rispondere alle sfide dell'innovazione e del cambiamento. L'azione si inserisce nella strategia del Fondo per promuovere una cultura diffusa della formazione, valorizzare le competenze dei lavoratori e supportare la competitività delle imprese artigiane e delle PMI, anche attraverso percorsi capaci di intercettare le trasformazioni in atto nei mercati e nei sistemi produttivi.

L'invito si articola in sei linee di indirizzo, pensate per coprire un ampio spettro di bisogni e destinatari:

- 1) Percorsi dedicati ai percettori di ammortizzatori sociali del comparto artigiano (Linea 3 - FSBA).
- 2) Progetti Aziendali di Sviluppo (P.A.S.), orientati anche all'acquisizione di competenze nell'ambito dell'intelligenza artificiale e dell'innovazione radicale.
- 3) Formazione per lavoratori over 50, per aggiornare (upskilling) e riqualificare (reskilling) le competenze durante tutto l'arco della vita lavorativa.
- 4) Azioni rivolte a imprese di nuova adesione e a quelle 'silenti', ovvero non beneficiarie di contributi negli ultimi cinque anni.
- 5) Percorsi orientati alla certificazione delle competenze, per garantire spendibilità reale nel mercato del lavoro.
- 6) Una linea dedicata alla bilateralità artigiana, per rafforzare l'integrazione tra tutti gli attori del sistema.

Ampio spazio viene dato anche alla transizione verde e digitale, con l'obiettivo di colmare i disallineamenti tra com-

petenze possedute e competenze richieste, anticipare i fabbisogni di specializzazione e costruire percorsi efficaci di orientamento e assessment.

Un ulteriore elemento di attenzione riguarda l'integrazione nei contesti produttivi, un aspetto che raramente viene associato alla formazione continua ma che sta assumendo una crescente rilevanza, soprattutto nel mondo artigiano. Le micro e piccole imprese, infatti, vedono oggi la presenza sempre più significativa di imprenditori e lavoratori con background culturali e linguistici eterogenei, il che richiede approcci formativi capaci di favorire inclusione, dialogo e valorizzazione delle differenze.

«L'integrazione è un lavoro artigiano. Non è un tema così noto alla formazione continua, ma rappresenta una sfida concreta per molte realtà produttive. Con questo invito, abbiamo voluto aprire anche uno sguardo sull'integrazione, che oggi riguarda un numero crescente di piccole e medie imprese in cui titolari e dipendenti provengono da contesti socio-culturali diversi», spiega Michela Rusciani, referente dell'articolazione lombarda di Fondartigianato.

Ogni linea prevede tempistiche e modalità specifiche per la presentazione dei progetti sulla piattaforma del Fondo. Negli ultimi due anni, Fondartigianato ha approvato circa 7.800 progetti formativi, coinvolgendo oltre 45.700 lavoratori. Numeri che testimoniano un impegno costante e strutturato nel promuovere una formazione qualificata, accessibile e coerente con le esigenze dei territori e dei settori produttivi.

Con questo nuovo invito, Fondartigianato conferma la continuità con le programmazioni precedenti, valorizzando le buone pratiche già sperimentate e rilanciando con una visione ancora più inclusiva e innovativa. Particolare attenzione è rivolta alle piccole e microimprese, alla formazione tecnica e professionalizzante, all'occupabilità di giovani, donne e lavoratori stranieri, e alla promozione di percorsi agili e immediati di accesso alla formazione.

Tra le priorità anche il rafforzamento del sistema bilaterale artigiano, la diffusione della cultura della salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, l'ampliamento della platea di aziende e lavoratori coinvolti, e la valorizzazione delle competenze attraverso modelli certificabili e spendibili nel mercato del lavoro. L'obiettivo è chiaro: sostenere la tenuta e la crescita del tessuto economico-produttivo artigiano, accompagnando imprese e lavoratori nei processi di innovazione, digitalizzazione e transizione ecologica.



Inquadrando il QRcode con la camera del telefono hai accesso al volantino che contiene le provvidenze

Con 'ELBA 2025' contributi per imprese e lavoratori

SOSTEGNO ALL'ARTIGIANATO
Tante le misure previste dal Fondo
Oltre 9 milioni di euro a disposizione
del sistema artigiano lombardo

Oltre 9 milioni di euro a disposizione del sistema artigiano lombardo: con l'apertura ufficiale delle Provvidenze ELBA 2025, torna uno degli strumenti più concreti e capillari a sostegno di imprese e lavoratori del comparto. Il fondo ELBA - Ente Bilaterale dell'Artigianato Lombardo conferma anche per quest'anno un articolato sistema di contributi e rimborsi, pensati per rafforzare la competitività delle aziende artigiane e tutelare il benessere e il reddito dei dipendenti. Dalla formazione all'innovazione, dall'affitto al mutuo, dalla genitorialità alle borse di studio per i figli: le provvidenze 2025 coprono un'ampia gamma di esigenze, configurandosi come un supporto economico tangibile per chi vive e lavora nel mondo artigiano. Tra le misure dedicate alle imprese, rientrano contributi per:

- 1) autoproduzione di energia
- 2) formazione professionale e apprendistato
- 3) innovazione tecnologica
- 4) imprenditoria femminile (contributi per maternità e assunzioni)
- 5) percorsi di orientamento e tirocinio per i giovani

Confermata anche la misura 'CCM - Carezza di malattia', che prevede un contributo fino a 100 euro per coprire le assenze per malattia dei dipendenti nei primi giorni non coperti da indennità.

Per i lavoratori dipendenti, le prestazioni spaziano dal rimborso affitto e dall'acquisto di libri scolastici al contributo per il trasporto pubblico (sia per sé che per i figli), passando per le borse di studio (per dipendenti e figli) e le misure di sostegno come il contributo per le vittime di violenza di genere o quello per la dichiarazione dei redditi.

Tra le provvidenze più apprezzate, si segnala anche 'APA - Anzianità Professionale Aziendale', rivolta ai lavoratori con almeno 18 anni di anzianità nella stessa azienda: un riconoscimento di 150 euro, erogabile una volta ogni due anni.

Le domande possono essere presentate tramite gli sportelli territoriali ELBA accreditati. Le imprese devono rivolgersi agli sportelli delle associazioni datoriali: CNA, Confartigianato, CLAAI, Casartigiani. I lavoratori devono invece rivolgersi alle sedi sindacali di CGIL, CISL, UIL. Ogni provvidenza può essere richiesta una sola volta per anno solare (salvo diverse indicazioni nei regolamenti specifici) e i contributi vengono erogati fino a esaurimento dei fondi disponibili, tramite bonifico bancario.

Le Provvidenze ELBA si confermano un presidio fondamentale per il welfare e la competitività del sistema artigiano. In un contesto in cui il sostegno all'occupazione, alla formazione continua e alla transizione digitale e green è sempre più cruciale, il Fondo Bilaterale dell'Artigianato Lombardo continua a offrire risposte concrete a bisogni reali. Per informazioni su regolamenti e modulistica, è possibile rivolgersi alla sede CNA più vicina o consultare il sito dell'ente.



FERRARONI PRESIDENTE DEGLI INDUSTRIALI

Maurizio Ferraroni, 62 anni, Ceo dell'omonima azienda di famiglia che produce mangimi a Bonemerse, è il nuovo presidente dell'Associazione Industriali della provincia di Cremona: lo ha eletto l'assemblea degli associati che si è riunita nei giorni scorsi al Teatro Ponchielli. Ferraroni, che raccoglie il testimone da Stefano Allegri che ha guidato gli Industriali per 4 anni, si è detto emozionato e orgoglioso: «Voglio restituire al territorio quanto ha dato alla mia impresa». Buon lavoro.



A MOGLIA E ZHANG IL PREMIO BELLISARIO

Quest'anno il Premio Marisa Bellisario, prestigioso riconoscimento che dal 1989 viene assegnato alle donne che si sono distinte nella professione, nel management nell'economia, nel sociale e nella scienza, parla cremonese. Tra le insignite ci sono infatti Giada Zhang, co-founder e ceo di Mulan Group (sede a Gadesco), ed Elena Moglia, co-founder e ceo di MyLime (sedi in città e a Bologna). La prima verrà premiata per la media impresa, la seconda per la piccola impresa. Complimenti.



CON 'WINE FESTIVAL' IL VINO DIVENTA CULTURA

La prima edizione del Crema Wine Festival organizzato dalla Libera Artigiani è stata un successo. Erano presenti 26 cantine in rappresentanza di tutta la Penisola: dal Piemonte alla Sicilia, dal Veneto alla Toscana, dall'Emilia Romagna alla Puglia dalla Sardegna all'Umbria, ovviamente la Lombardia e un tocco d'Oltralpe. Un evento con masterclass, cantine in vetrina e gastronomia. Soddisfatto il presidente Marco Bressanelli: «Bello vedere i nostri giovani in prima linea». E ora aspettiamo il 2026.



CIGNI A CAGLIARI, IL PONCHIELLI CERCA LA GUIDA

Andrea Cigni lascia il teatro Ponchielli dopo quattro anni di lavoro per un nuovo incarico: è stato nominato nuovo sovrintendente del teatro di Cagliari. «Spero di aver restituito un minimo di quanto questa città mi ha dato: a Cremona e al suo teatro devo quello che sono diventato. Lascio una realtà in salute, aperta alla comunità, vivace e creativa», ha rivendicato con orgoglio Cigni. In bocca al lupo a lui per la nuova sfida e buon lavoro all'amministrazione che deve scegliere la nuova guida del Ponchielli.

**mondo ...
business**

Iscrizione al Tribunale di Crema
n. 109Tu del 27.04.1999

Supplemento del quotidiano
La Provincia
di Cremona e Crema
di Sabato 21 giugno 2025

Chiuso in redazione:
Mercoledì 18 giugno 2025

Direttore responsabile
Luca Puerari

Hanno collaborato
Andrea Arco, Fabrizio Barbieri,
Davide Bazzani, Gianluigi Cavallo,
Dario Dolci, Stefano Sagrestano

Progetto Grafico
Angelo Ghidelli

Editore
S.I.T. Srl

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

Stampa
Csq Erbusco (BS)



Associazione Industriali
Cremona



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona



libera
associazione
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI



0373 780193

**CHIAMACI SENZA IMPEGNO
PER UN SOPRALLUOGO GRATUITO**

IN IDROCOSMOTEK TRATTIAMO L'ACQUA CON CURA



INDUSTRIALE

**impianti antilegionella - osmosi
potabilizzazione - debatterizzazione
filtrazione - addolcimento**



CIVILE

**affinatori - frigosasatori - addolcitori
dispositivi di dosaggio**

40 ANNI
1984-2024



FIMI S.p.A.

Via delle Industrie, 6 - 26010 Izano (CR)
Tel. 0373 780193 - Fax 0373 244184
info@fimi.net - www.idrocosmotek.net

f in   



Scegliere Grana Padano significa abbracciare i valori italiani.

I luoghi dove nasce, la maestria dei casari, le tradizioni, l'allegria a tavola,
l'amore per la cultura, il benessere e la passione.
È il gusto italiano che ha fatto innamorare il mondo.
Un'emozione da condividere.



Un'emozione italiana.

IL FORMAGGIO DOP PIÙ CONSUMATO AL MONDO.

