

Sabato 28 febbraio 2026

mondo ... business

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

172
2026

MECCANICA senza freni

La filiera punta su specializzazione e innovazione e in provincia occupa oltre 16.000 addetti: in un contesto geopolitico complesso le imprese raccolgono le sfide e sondano nuovi mercati per consolidare i valori dell'export



idrocosmotek
WATER TREATMENT



0373 780193

**CHIAMACI SENZA IMPEGNO
PER UN SOPRALLUOGO GRATUITO**

IN IDROCOSMOTEEK TRATTIAMO L'ACQUA CON CURA



INDUSTRIALE

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

CIVILE

**affinatori - frigogasatori - addolcitori
dispositivi di dosaggio**



FIMI S.p.A.

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



di Luca Puerari

Il vero rischio è la tentazione di rallentare



La filiera della meccanica resta una delle architravi dell'economia italiana. Con 1,7 milioni di addetti e una diffusione capillare nei territori, essa rappresenta molto più di un comparto produttivo: è il vero motore dell'intero sistema manifatturiero, al quale trasferisce innovazione, competitività ed efficienza. Anche in province a media vocazione industriale come Cremona, il settore della meccanica conta oltre 16.000 occupati ed è sinonimo di lavoro, identità e sviluppo.

Eppure, proprio questo pilastro sta attraversando una fase complessa. La volatilità dei mercati internazionali, le tensioni geopolitiche e il persistente livello elevato dei costi energetici stanno comprimendo margini e fiducia. L'export, tradizionale punto di forza delle imprese italiane, mostra preoccupanti segnali di rallentamento, mentre l'automotive, settore di riferimento per molte produzioni meccaniche, vive da anni una trasformazione difficile e non ancora compiuta. A tutto questo si aggiungono le sfide della transizione digitale e ambientale, che non possono essere rinviate e che richiedono investimenti ingenti, decisioni rapide e soprattutto una visione industriale di lungo periodo.

La complessità dello scenario, tuttavia, non deve essere scambiata per fragilità. Le imprese della meccanica italiana hanno dimostrato nel tempo una straordinaria capacità di adattamento. La loro forza risiede nella qualità delle competenze, nella flessibilità produttiva e in una cultura tecnica che non ha eguali. Oggi, più che mai, innovazione, servizi avanzati e apertura a nuovi mercati rappresentano le leve decisive per tornare a crescere. In questo contesto, la mecatronica assume un ruolo strategico. L'integrazione tra meccanica, elettronica e digitale non è più

un'opzione, ma la condizione necessaria per restare competitivi. Le macchine intelligenti, i sistemi automatizzati, la produzione interconnessa sono il presente dell'industria, non il futuro. Chi saprà investire in questa direzione potrà rafforzare il proprio posizionamento, chi resterà fermo rischierà di essere escluso dalle catene globali della produzione e del valore.

Naturalmente, il percorso non dipende solo dalle imprese. Come sottolinea Stefano Franchi, direttore generale di Federmeccanica, in una intervista esclusiva al nostro magazine, l'incertezza rappresenta oggi il nemico più insidioso. Per questo è fondamentale che il settore non venga lasciato solo. Servono politiche industriali coerenti, capaci di sostenere gli investimenti, ridurre il gap energetico e favorire l'innovazione. Infrastrutture efficienti e accesso al credito a condizioni sostenibili saranno (sono) fattori determinanti per accompagnare la trasformazione.

Ma accanto al ruolo delle istituzioni, emerge anche un'altra consapevolezza: la necessità di rafforzare le sinergie tra imprese. Il modello della piccola e media impresa resta una ricchezza del sistema italiano, ma in un contesto globale sempre più complicato e competitivo la dimensione conta. Fare rete, aggregarsi, condividere competenze e progetti può diventare la chiave per affrontare mercati complessi e ridurre la vulnerabilità.

Il vero rischio, oggi, non è la difficoltà congiunturale, ma la tentazione di rallentare. Vietato frenare: la meccanica italiana, al contrario, deve accelerare. Deve continuare a investire, innovare, esplorare nuovi mercati. Deve avere il coraggio di guardare oltre l'orizzonte immediato, trasformando le sfide in opportunità. Perché, in fondo, la storia industriale del Paese lo dimostra: è proprio nei momenti più difficili che la meccanica italiana ha saputo esprimere il meglio di sé. E anche questa volta, la strada per il futuro passa da lì.

L'EDITORIALE



3 *Il vero rischio è la tentazione di rallentare*

Luca Puerari

COVER STORY

6 **TIMPANO** di N. Arrigoni
«La situazione è complessa ma le imprese sono solide»

8 **INUMERI** di R. Bettinelli
L'industria metalmeccanica traina l'economia nazionale

10 **FRANCHI** di L. Puerari
«Mai soli contro l'incertezza Ossessione per la crescita»

14 **PICCININI**
Innovazione, export e costi la meccanica si fa in tre

15 **TERRENI**
Trasformare i 'mestieri' in centri di valore: che sfida!

16 **BRESSANELLI-MARANGONI**
Il futuro si gioca costruendo reti per la competitività

18 **ARDIGÒ**
'Congelare' l'innovazione è un rischio da evitare

20 **POLI** di S. Sagrestano
Dischi freno in tutto il mondo Cresce il polo di Camisano

22 **HTS** di S. Sagrestano
Forni industriali al top per aerospazio ed energia

24 **BOLZONI** di R. Bettinelli
Raccordi in acciaio inox A Vaiano la vera eccellenza

27 **SAFEM** di R. Bettinelli
Commesse mondiali per la tradizione artigiana

30 **GRUPPO LEF**
La meccanica per l'edilizia Il valore del lavoro su misura

33 **OFFICINA RLM**
Dalla fresatura alla 3D... tecnologia, cuore e futuro

36 **LO SVILUPPO** di A. Arco
Meccanizzazione al centro dell'agricoltura del futuro

38 **FEDERICI** di A. Arco
Automazione per crescere E la zootecnia è d'avanguardia

LE AZIENDE A MILANO-CORTINA 2026

40 **GIOCHI DI LUCE** di A. Fiori
Emozioni visive e sonore con vocazione internazionale

42 **CREMONA ECOLOGIA** di A. Fiori
Gestione bonifiche e reflui La sfida ambientale da podio

44 **CAPELLINI** di R. Bettinelli
Installazioni in metallo con l'artigianato di eccellenza

TECNOLOGIA

47 **IL CAMBIAMENTO** di G. Cavallo
Dalla fabbrica 'data-driven' ai nuovi copilot industriali

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

50

INDUSTRIALI

**ACM: tecnologia e innovazione
Il packaging è ecosostenibile**

53

INDUSTRIALI di P. Cremona

**Binda punta su innovazione
organizzazione e presenza**

56

CNA

**'Fare impresa' nel benessere
Alleanza con ENAIP**

59

CNA

**Il sostegno ai teatri
Ponchielli e San Domenico**

62

LAA di R. Bettinelli

**Boselli carpenteria metallica
Flessibilità ed espansione**

65

LAA

**Barbaro: lavorazione del ferro
una passione lunga 100 anni**

68

LIBERA AGRICOLTORI

**PAC 2026: la rivoluzione
della semplificazione**

69

LIBERA AGRICOLTORI

**Ricambio generazionale
l'impegno della Regione**

71

LIBERA AGRICOLTORI

**Col nuovo bando agrisolare
al via la rivoluzione green**

73

LIBERA AGRICOLTORI

**Biogas e biomasse al bivio
allarme di Confagricoltura**



172
2026

Sabato 28 febbraio 2026

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 Nicola Arrighi

«La situazione è complessa ma le imprese sono solide»

L'ANALISI DI FRANCESCO TIMPANO

«Innovazione, servizi e la ricerca di nuovi mercati saranno le carte decisive per tornare a crescere»

Il settore della meccanica resta uno dei pilastri dell'economia cremonese, ma il 2024 ha segnato un rallentamento dopo anni di crescita sostenuta. **Francesco Timpano**, professore ordinario di Politica economica all'Università Cattolica del Sacro Cuore, prendendo spunto dalla pubblicazione Top500, curata da **Fabio Antoldi**, direttore del Cersi, in sinergia con il quotidiano La Provincia di Cremona, delinea il quadro in cui versa il comparto.

Qual è oggi lo stato di salute della meccanica cremonese?

«Nel perimetro delle TOP500, la meccanica cremonese conta 39 imprese, pari al 7,8% del totale. Nel 2024 il comparto ha registrato ricavi per 662,5 milioni di euro, in calo del 7,8% rispetto al 2023, rappresentando circa il 3,3% del fatturato complessivo delle TOP500. È un settore concentrato: oltre il 40% delle vendite è generato dalle prime cinque aziende, e proprio tra i grandi si è avvertito maggiormente il rallentamento. Il settore della meccanica vive una congiuntura internazionale problematica. Si tratta di un settore storicamente molto congiunturale che si caratterizza per una strutturale debolezza dei settori industriali anche per il venir meno della robustezza del mercato interno, in particolare tedesco. La contrazione della redditività si accompagna ad una tenuta della patrimonializzazione. Il settore cremonese si caratterizza comunque per una buona resilienza».

Quali sono i principali punti di forza?

«Nonostante il ciclo negativo, la tenuta è evidente. I margini operativi restano stabili, con un EBITDA sulle vendite al 13,6%.

La patrimonializzazione cresce mediamente del 2% e il rapporto tra patrimonio netto e debiti migliora a 0,94. Sono indicatori di solidità finanziaria. Il comparto ha quindi retto un anno difficile senza compromettere la propria struttura».

E le criticità?

«Il 2024 ha visto un calo della redditività: ROA sceso al 6% (dal 6,9%), ROE al 9% (dal 10,9%) e utili aggregati in contrazione di quasi il 16%. Gli oneri finanziari sono aumentati, segno di un costo del denaro più elevato. Senza dubbio il ciclo è negativo. La contrazione degli utili non mette ancora in discussione la patrimonializzazione ma in prospettiva inciderà se non si inverte la tendenza. Gli investimenti sono leggermente in calo anche perché indebitarsi costa adesso qualcosa in più del passato. A fronte di ciò il settore regge ed i margini operativi sono ancora ai livelli di tre anni fa. Si tratta di imprese caratterizzate da una governance efficace a reggere l'urto del cambiamento. L'assenza di una politica industriale efficace a questo punto appare come un elemento che non aiuta il settore. Si aggiunga a questo la dinamica positiva delle esportazioni di cui diremo qui sotto».

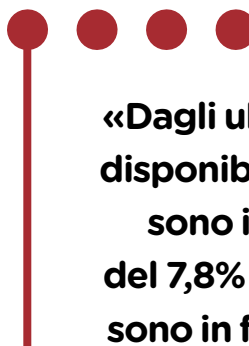
Quanto pesa l'innovazione?

«Un indicatore interessante è l'Innovation Patent Index. Cremona si colloca a metà classifica per numero di famiglie brevettuali e più indietro per qualità complessiva, ma migliora nel segmento 'green', dove l'impatto dei brevetti è relativamente più elevato».

La provincia mostra dunque un potenziale interessante nei filoni legati all'efficienza energetica e alla sostenibilità, anche se la qualità media della brevettazione resta inferiore rispetto

alle aree manifatturiere leader.

«Vorrei infine ricordare che la meccanica spesso innova anche senza brevettare (know-how di processo, software, integrazione impianti, segreti industriali). Quindi i brevetti sono una proxy utile, ma non esaustiva. Il futuro della meccanica si gioca sui servizi (retrofit, manutenzione predittiva, software) su cui in media le imprese italiane non sono necessariamente in ritardo. Su questi temi le imprese cremonesi di punta sono



«Dagli ultimi dati disponibili i ricavi sono in calo del 7,8% e gli utili sono in flessione

Il professore
Francesco Timpano
ordinario di Politica
economica
all'Università
Cattolica



«In prospettiva monitorare redditività, costo del debito e investimenti: fattori decisivi saranno il costo dell'energia la trasformazione della filiera automotive e le infrastrutture»

un rallentamento nell'export. Le filiere europee sono impattate da una crisi industriale che segnala complessivamente una limitata capacità di innovazione. Alcune politiche europee hanno anche determinato vincoli difficili da affrontare, ma qui occorre fare una riflessione di lungo periodo sui sentieri che l'industria meccanica nazionale ed europea, e dentro questa quella cremonese, dovrà iniziare a percorrere nel futuro».

Quanto pesa l'incertezza internazionale?

«Il report collega il rallentamento a crisi geopolitiche, tensioni energetiche e calo della fiducia. Dopo il picco del 2022, l'export ha perso quota su diversi mercati europei e sulla Russia (oggi solo lo 0,4% del totale provinciale), con un parziale recupero in Germania nel 2024. Il

attive con proposte anche di qualità. Il rilancio recente e tardivo di Industria 4.0 potrebbe dare un significativo aiuto».

E sul fronte export?

«Nel 2024 l'export provinciale complessivo si è attestato a 6,045 miliardi di euro. La voce 'Macchinari e apparecchi n.c.a.' vale 837 milioni, pari al 13,9% del totale export: uno dei comparti trainanti insieme a siderurgia, chimica e alimentare. Nel medio periodo (2020-2024) la meccanica resta tra i settori strategici cresciuti a doppia cifra, ma nel breve (2023-2024) registra un calo dell'8,1%, coerente con il rallentamento generale. Il settore mantiene la sua capacità di esportare e dopo anni di crescita a doppia cifra per la voce macchinari emerge

clima di incertezza globale, la crisi geopolitica e la guerra dei dazi sono tutti elementi che determinano un impatto inevitabilmente negativo sulle imprese. Coloro che esportano sono necessariamente danneggiati da una contrazione del commercio globale, anche se questa evidenza si manifesta ancora lentamente. Le nostre imprese devono essere capaci di affrontare questo nuovo scenario con capacità di resilienza, spinta innovativa e rinnovata capacità commerciale. Un elemento fondamentale è, laddove possibile, la cooperazione tecnologica e operativa».

Quali sono le prospettive?

«Il messaggio è prudente ma non pessimista. La solidità patrimoniale è un cuscinetto importante. Occorre monitorare redditività, costo del debito e investimenti. Fattori decisivi saranno il costo dell'energia, la trasformazione della filiera automotive, le infrastrutture e la capacità di innovare e diversificare i mercati. In un quadro internazionale instabile, la meccanica cremonese dimostra di avere fondamenta solide. La sfida, ora, è trasformare resilienza e competenze in nuova crescita».

«La crisi internazionale e il costo del denaro si fanno sentire ma le aziende sono resilienti Export e patrimonializzazione si confermano i punti di forza»

di Roberto Bettinelli

L'industria metalmeccanica traina l'economia nazionale

I NUMERI DEL SETTORE

La filiera che punta su specializzazione know-how tecnico e logica distrettuale garantisce lavoro a 1,7 milioni di addetti

L'industria metalmeccanica continua a rappresentare il nucleo strategico delle economie avanzate e manifatturiere esercitando un ruolo primario ai fini della costruzione della ricchezza e dello sviluppo occupazionale. Il caso italiano rivela in modo eccellente come il settore abbia la capacità di trainare l'economia nazionale generando valore aggiunto in termini trasversali: le materie prime sono trasformate in prodotti ad alto contenuto tecnologico; l'esportazione di macchinari e attrezzature favorisce gli scambi commerciali internazionali; i beni di investimento diffondono tecnologie all'avanguardia negli altri settori produttivi migliorando tutti i processi di produzione e ammodernando le imprese. L'industria metalmeccanica italiana si qualifica così come il motore dello sviluppo per l'interezza del complesso produttivo al quale trasferisce efficienza, competitività, innovazione.

Uno scenario che viene confermato sul piano numerico e quantitativo. 'Il 100% delle categorie di prodotto che l'Istituto Nazionale di Statistica classifica tra i beni strumentali d'investimento - si legge nel rapporto annuale di Federmeccanica - appartiene al metalmeccanico e circa l'82% della produzione definita ad alta e medio/alta tecnologia è di origine metalmeccanica; circa l'80% delle sue produzioni, classificate sulla base delle spese sostenute in ricerca e sviluppo, sono definite ad alta e medio/alta tecnologia. La produzione metalmeccanica è costituita per il 60% da beni d'investimento, per il 36% da beni intermedi e per il restante 4% da beni di consumo, prevalentemente durevoli. Nel nostro Paese il settore occupa circa 1,7 milioni di addetti risultando così il secondo in Europa dopo la sola Germania. Produce ricchezza (misurata con il valore aggiunto) per circa 150 miliardi di euro. Esporta beni per circa 280 miliardi che rappresentano quasi la metà dell'export nazionale. L'attivo del

La filiera meccanica

Dati nazionali

1,7 milioni	▶ gli addetti	
150 miliardi di euro	▶ la ricchezza (misurata con il valore aggiunto)	
280 miliardi di euro	▶ il valore dei beni esportati	
50 miliardi di euro	▶ il valore dell'attivo dell'interscambio	

Dati provinciali

1.500	▶ i punti produttivi del comparto metalmeccanico	
16.500	▶ gli addetti con una media d'impresa che si avvicina agli 11 occupati	



suo interscambio (pari a circa 50 miliardi di euro) contribuisce al riequilibrio della bilancia commerciale italiana'. La filiera meccanica della provincia di Cremona mostra una forza coerente con il quadro nazionale del settore e risiede nella capacità di tradurre in realtà i principi di una strategia distrettuale. I dati camerali certificano che sono 1.500 i punti produttivi del comparto metal-meccanico per circa 16.500 addetti con una media d'impresa che si avvicina agli 11 occupati. La filiera comprende il 40% delle localizzazioni manifatturiere e il 4,5 del totale delle unità locali. Nell'ultimo quadriennio le attività si sono ridotte soltanto del 2,6% rispetto al drammatico 9% di altre province lombarde. Parallelamente il numero di addetti è aumentato dell'1,8%. Una dote inestimabile in termini di Pil e lavoro che sta tenendo anche dopo la ripresa post-pandemica. La strategia distret-

Il comparto è il vero motore dello sviluppo per l'intero complesso manifatturiero al quale trasferisce efficienza competitività e innovazione



tuale è il frutto di una visione cooperativa che associa aziende artigiane e Pmi impegnate in un'azione di resilienza, non attendista e interamente dedicata all'innovazione e al rilancio. Un approccio integrato che si confronta coraggiosamente con la dura e quotidiana pressione del mercato realizzando sinergie che trovano nelle associazioni di categoria i soggetti più convinti e qualificati per incrementare i vantaggi di una realtà produttiva dinamica e reticolare.

La filiera cremonese, inoltre, non sembra soffrire della flessione congiunturale che si registra su scala nazionale ed europea. Le aziende reggono localmente grazie alla qualità di una specializzazione produttiva che si fonda sul know-how di competenze uniche coniugando sapere artigiano, organizzazione industriale, pratiche virtuose di sostenibilità, ricerca di nuovi mercati. È il valore del prodotto, non il

mero quantitativo, ad essere il parametro prioritario. I processi di flessibilità messi in atto permettono di dialogare fin dalla fase progettuale con i clienti plasmando i prodotti sulla base delle esigenze più immediate ed emergenziali per offrire soluzioni su misura, percorsi di affiancamento, progetti partecipati. Il cliente non è più un soggetto anonimo ma un

partner fidato con il quale stabilire rapporti duraturi. La spinta costante verso la customizzazione, la rapidità esecutiva e il rispetto dei tempi insieme all'appartenenza allo scenario logistico lombardo, un accesso naturale ai mercati europei, permettono di costruire relazioni con attori industriali di alto profilo ben oltre i confini del territorio. Non mancano però le criticità: il costo dell'energia e delle materie prime, la difficoltà nel reperimento di tecnici preparati e la complessità del ricambio generazionale ad ogni livello, l'oneroso avvio e mantenimento delle attività di ricerca e sviluppo, gli ingenti investimenti sul fronte dell'innovazione e dell'industria 4.0. I nodi, per essere sciolti, richiedono un impegno corale che impone la responsabilità delle istituzioni per implementare le più efficaci scelte strategiche. Ognuno dei decisori pubblici deve comprendere appieno la valenza del proprio ruolo interagendo in modo sintonico. Le leve da utilizzare sono molteplici e convergenti: riduzione e semplificazione del carico tributario; infrastrutture energetiche, logistiche e digitali; garanzie e strumenti per gli investimenti; urgenze regolatorie e formative. La partita del capitale

umano, soprattutto, investe il compito delle comunità scolastiche che devono sentirsi protagoniste dello sviluppo tecnico e tecnologico in chiave occupazionale.

'Il progresso - ha scritto il fondatore della biologia economica Alfred Marshall - è simile alla crescita di un organismo'. Tutte le componenti dell'ecosistema hanno il dovere di cooperare per garantire la crescita. Oggi, però, servono azioni proattive più incisive rispetto al passato anche recente. Non serve protezione, vocabolo ignoto allo spirito indipendente e indomito degli artigiani e degli imprenditori che operano sul territorio, ma serve la comune consapevolezza in merito a ciò che deve essere pensato e fatto per preservare la competitività di una filiera che finora ha camminato da sola sulle sue gambe e che è chiamata ad affrontare sfide sempre più difficili e complesse.

di Luca Puerari



«Con 1,7 milioni di addetti la filiera resta l'asse portante dell'economia nazionale. Il ruolo del capitale umano è sempre più centrale»

«Mai soli contro l'incertezza Osessione per la crescita»

FRANCHI, DG DI FEDERMECCANICA
«Tra volatilità dei mercati, tensioni geopolitiche e costi dell'energia elevati il settore vive un momento complesso»

Il comparto metalmeccanico continua a rappresentare il cuore pulsante dell'industria italiana, ma oggi si trova ad affrontare una fase segnata da forti incertezze. Tensioni geopolitiche, costi energetici elevati, transizione ecologica e rallentamento dell'export stanno mettendo alla prova la tenuta e la competitività della filiera. In questo scenario complesso, le imprese sono chiamate a confermare la loro storica capacità di adattamento e innovazione, senza però poter contare esclusivamente sulle proprie forze. **Stefano Franchi**, direttore generale di Federmeccanica, analizza lo stato di salute del settore, le criticità più urgenti e le leve indispensabili per sostenere crescita, investimenti e occupazione nel prossimo futuro.

Il metalmeccanico rappresenta l'asse portante dell'industria italiana ed europea. Alla luce delle tensioni geopolitiche, della volatilità dei mercati e della transizione ener-

getica, come descriverebbe oggi lo stato di salute del comparto e quali segnali ritiene più rilevanti per il prossimo futuro?

«I numeri confermano che siamo l'asse portante dell'economia nazionale: l'8% del Pil deriva dalla metalmeccanica e il 50% dell'export riguarda prodotti della nostra filiera e non c'è dubbio che se la metalmeccanica va male ne risente tutta l'industria e più in generale l'economia del Paese. La fase che stiamo vivendo è caratterizzata da una grandissima volatilità e per noi è una fase critica proprio perché uno dei mali peggiori per chi fa industria è rappresentato dall'incertezza. Tutto può cambiare da un giorno all'altro e questo è un grandissimo problema e si sa che l'effetto sorpresa non piace a chi fa impresa. L'incertezza limita e talvolta impedisce la programmazione. E nell'industria, a differenza della finanza, ci sarebbe bisogno di un orizzonte chiaro a medio lungo termine mentre ora non sappiamo quello che può succedere nemmeno nel breve o brevissimo termine. Abbiamo filiere importanti che sono in grande difficoltà e che rappresentano una cinghia di trasmissione per quanto riguarda l'innovazione tecnologica, mi riferisco in particolare all'automotive. Peralto l'industria manifatturiera, metalmeccanica e mecatronica italiana è un universo composto da tanti mondi: c'è chi fatica moltissimo ma c'è anche chi per fortuna va meglio. Nel complesso, a fronte del quadro illustrato, non nascondo che lo stato di salute del settore desta qualche preoccupazione».

Stefano Franchi
direttore
generale di
Federmeccanica
analizza
lo stato
di salute
del settore



«L'export in rallentamento il settore automotive in difficoltà le sfide della transizione digitale ed ecologica impongono scelte rapide e visione di lungo periodo»

Certo, in una fase delicata come questa, tutto diventa più complesso, soprattutto se si è lasciati da soli. Per questo è assolutamente necessario che ci sia un'azione di sistema e per quel che ci riguarda noi siamo pronti, l'abbiamo sempre fatto e di certo non cambiano approccio adesso. Le nostre imprese metalmeccaniche e mecatroniche sono dinamiche e coraggiose: anche in periodi di difficoltà come quello che stiamo vivendo l'attitudine a investire resta alta, superiore al 30% secondo uno studio recente. La domanda vera è: quanto può durare tutto questo? Per investire servono risorse e si devono fare i conti con i costi di produzione che negli ultimi anni schizzati in alto di circa il 20%. In particolare preoccupa il costo dell'energia, aumentato da troppo tempo. Se i costi di produzione dovessero restare così alti la grande maggioranza delle imprese, che hanno un margine operativo lordo basso, si troverebbe in grande difficoltà».

La doppia transizione, digitale ed ecologica, sta ridefinendo modelli produttivi e catene del valore. Il metalmeccanico italiano è pronto a trasformare questa sfida in un'opportunità di crescita e leadership internazionale?

«L'impresa italiana è sempre stata pronta a raccogliere le sfide che nelle varie fasi delle rivoluzioni industriali si sono succedute. Abbiamo sempre dimostrato una grande capacità di agire per innovare e di reagire per dare risposte ai problemi. Questa è la resilienza delle nostre imprese, un concetto di cui in questi anni si è tanto parlato. Le aziende italiane hanno sempre dimostrato la capacità di adattarsi e anche di saper cogliere le opportunità che derivano dai cambiamenti.

Ha fatto riferimento all'importanza che le imprese non rimangano da sole ad affrontare questa 'tempesta perfetta'. Quali sono le politiche industriali indispensabili per sostenere la filiera meccanica?

«Penso che siano due gli approcci fondamentali. Il primo è il sostegno su ricerca, sviluppo e innovazione: questo è un capitolo importante per garantire il futuro alla nostra Industria. Il secondo è il sostegno alla crescita delle imprese dal punto di vista dimensionale e di modelli di business: supportare un modo di operare in sinergia, sostenere le partnership tra imprese è un modo per occuparsi della crescita e dello sviluppo dell'intera filiera. Più in generale credo sia importante



Qualità e passione al servizio del territorio

+39 0373 020462

info@rbalduzzi.com

INOX FARM SOLUTIONS



rbalduzzi.it

che ci sia un giusto mix tra grandi e piccole imprese che, come ben sappiamo, sono la stragrande maggioranza del nostro tessuto produttivo. L'obiettivo è quello di fare tutto ciò che serve per strutturare le imprese e renderle idonee ad affrontare le sfide di un mercato che cambia ed è sempre più complesso».

Con oltre 280 miliardi di euro di esportazioni, il metalmeccanico traina l'export nazionale. Quali mercati offrono oggi le maggiori opportunità e quali, invece, presentano le criticità più significative per le imprese italiane?

«Considerata l'incertezza che regna sullo scenario internazionale questo è un tema molto complesso. L'export è certamente una risorsa importante per la nostra filiera ma ci sono elementi che minano la dinamicità delle esportazioni: faccio riferimento in modo particolare alla debolezza del dollaro e ai dazi. Se guardiamo la 'classifica' dei Paesi verso i quali esportiamo vediamo che al primo posto c'è la Germania, poi gli Stati Uniti. Due Paesi che stanno vivendo per ragioni diverse stagioni difficili i cui effetti scontiamo anche noi. La Germania ha attraversato una crisi mai vista e anche se sembra in fase di recupero resta convalescente; negli Stati Uniti la situazione è molto fluida e il problema dei dazi frena le esportazioni. Per queste ragioni anche l'export ha il fiato corto. Se fino a 3-4 anni fa l'export ci consentiva di mantenere i numeri della filiera in equilibrio, ora non è più così. Si è passati dal segno più a doppia cifra al segno più a una sola cifra, con addirittura lunghi periodi in territorio negativo».

Quali sono le mosse da fare per invertire questo trend?

«In questi casi la prima cosa che deve fare una azienda è diversificare i mercati cercando nuove opportunità. Ma bisogna essere consapevoli che la ricerca di nuovi mercati è una operazione complessa e dall'esito incerto che non si fa dall'oggi al domani. Siamo di fronte a un processo che richiede tempo, coraggio e competenza. Di carne al fuoco ce n'è: il Mercosur ad esempio potrebbe consentire di iniziare un percorso verso nuovi orizzonti, India e Giappone potrebbero essere mercati ricettivi per le nostre imprese. Ma è giusto chiarire che stiamo parlando di prospettive a medio lungo termine, ragion per cui in questa fase si devono preservare i mercati storici cominciando a lavorare su quelli nuovi».

Il costo dell'energia e quello delle materie prime quanto condizionano la filiera?

«Moltissimo. Sono elementi determinanti e vanno trovate soluzioni strutturali. Il costo dell'energia schizzato in alto in questi anni ha pesato enormemente sull'aumento dei costi di produzione. Questo è un problema da rimuovere perché comporta una forte riduzione dei margini di operatività delle imprese. Il fiato è corto e se le imprese restano senza ossigeno non si va da nessuna parte».



Nonostante tutte le difficoltà di cui abbiamo parlato il comparto occupa circa 1,7 milioni di addetti ed è fortemente esposto alla trasformazione delle competenze. Qual è il ruolo del capitale umano nella vostra filiera?

«È un ruolo centrale. L'impresa deve sempre essere considerata un bene di interesse comune e la persona deve stare al centro del progetto. Sono loro i protagonisti del cambiamento e quindi bisogna puntare forte sulla formazione continua e il nostro contratto già dal 2016 si contraddistingue per questo approccio. La formazione deve essere fatta bene e finalizzata perché è anche questo un elemento importante per gestire i grandi cambiamenti in atto. Un altro tema centrale è la gestione delle risorse umane e recentemente abbiamo sottoscritto un'ipotesi di accordo contrattuale equilibrata che dà garanzie sul piano della formazione, e favorisce la competitività e l'efficientamento organizzativo. Il rinnovo del contratto nazionale in questa fase di instabilità è ancora più importante in quanto introduce un elemento di certezza che fa solo bene al comparto. Come parti sociali abbiamo fatto la nostra parte e ora tocca ad altri. L'industria deve essere messa al centro».

Guardando ai prossimi dieci anni, quali sono secondo lei le sfide decisive che il metalmeccanico italiano dovrà affrontare per continuare a essere un pilastro della crescita e della competitività del Paese?

«Non ci sono ricette pronte o soluzioni magiche. Potrei dire che ci deve essere una sana ossessione per la crescita e la competitività. La crescita delle persone, delle imprese e del Paese».

di Roberta Piccinini (*presidente nazionale CNA Produzione, già presidente di CNA Meccanica nazionale*)

Innovazione, export e costi la meccanica si fa in tre

IL FUTURO DELLA FILIERA

Le imprese affrontano una fase delicata ma restano protagoniste grazie a qualità e flessibilità

La meccanica rappresenta da sempre uno dei pilastri dell'economia italiana: un settore diffuso e radicato nei territori, composto da una rete di imprese che operano come fornitori, subfornitori e produttori di eccellenza in filiere strategiche, dall'automotive all'aerospazio, dal movimento terra alla difesa, alla cantieristica navale e ai macchinari per la filiera agroalimentare. Oggi il comparto resta solido, ma attraversa trasformazioni profonde. Le imprese affrontano una domanda più incerta rispetto agli anni passati, costi elevati e una concorrenza internazionale crescente. Tuttavia, la meccanica italiana continua a distinguersi per flessibilità produttiva, competenze tecniche e capacità di personalizzazione, con imprese in grado di adattarsi rapidamente ai cambiamenti, filiere territoriali forti e lavoro di qualità riconosciuto sui mercati esteri.

I segnali di allarme non mancano: l'incertezza economica e geopolitica rende difficile programmare investimenti e produzione; la difficoltà nel reperire manodopera qualificata rappresenta un rischio per la competitività; e l'aumento dei costi energetici e delle materie prime pesa sulle MPMI, che spesso non riescono a trasferirli integralmente sul prezzo finale.

Le imprese chiedono soprattutto stabilità, semplificazione e strumenti concreti per crescere: stabilità normativa e fiscale per programmare nel medio periodo, semplificazione burocratica per ridurre procedure complesse e lente, e misure efficaci per sostenere innovazione, digitalizzazione, formazione e internazionalizzazione. Sul fronte delle politiche industriali serve una visione più chiara e continua, capace di accompagnare le imprese nella transizione digitale ed eco-

logica. L'export rimane fondamentale per mantenere volumi e marginalità, con l'Europa come mercato imprescindibile, seppur con dinamiche differenziate tra Paesi. I mercati extra UE offrono opportunità, soprattutto dove cresce la domanda di macchinari, impiantistica e componentistica specializzata, mentre instabilità geopolitica, volatilità valutaria e rallentamenti industriali selezionano la crescita internazionale: non basta essere presenti, bisogna essere competitivi in servizio, affidabilità e adattamento.

Molte MPMI italiane producono beni di altissima qualità, ma non tutte sono organizzativamente attrezzate. Competere significa offrire assistenza, tempi certi, certificazioni, logistica efficiente, comunicazione e presenza commerciale strutturata. Per questo le reti d'impresa, i consorzi e le collaborazioni di filiera rappresentano la strada vincente, aumentando forza commerciale e riducendo frammentazione, un percorso che CNA favorisce. Le fiere restano strategiche, ma la loro funzione evolve: non sono solo esposizioni, ma occasioni per consolidare relazioni, intercettare innovazione e comprendere mercati. Per molte PMI rappresentano il momento prin-

cipale dell'anno per generare contatti e opportunità commerciali.

Le tre sfide principali del comparto possono essere sintetizzate in: competenze e lavoro, caratterizzate da una carenza di personale qualificato che richiede investimenti in formazione tecnica, ITS, orientamento, riqualificazione e attrazione di lavoratori qualificati dall'estero; transizione tecnologica e digitale, dove automazione, robotica, IA, cybersecurity e gestione dei dati diventano fattori decisivi per chi non vuole restare indietro; competitività e costi, con energia, materie prime e pressione fiscale che possono limitare la capacità competitiva delle PMI.

Le opportunità sono altrettanto rilevanti. La meccanica italiana può crescere nei settori ad alto valore aggiunto: componentistica avanzata, mecatronica, macchinari per la transizione green, economia circolare, tecnologie per efficienza energetica e mobilità sostenibile. Inoltre, la capacità di lavorare in filiera rappresenta un'opportunità strategica: rafforzando reti d'impresa, collaborazione tra microimprese e PMI e integrazione con ricerca e università, si può competere non solo sul prodotto ma sull'intero sistema industriale.



Roberta Piccinini

di Sara Terreni (presidente regionale CNA meccanica)

Trasformare i 'mestieri' in centri di valore: che sfida!

'DIGITALIZZAZIONE PRAGMATICA'
Obiettivo l'integrazione dei macchinari con gestionali semplici per il controllo dei costi e dei tempi di produzione

In un contesto economico nazionale in cui la meccanica continua a rappresentare uno dei pilastri produttivi più solidi, la filiera manifatturiera lombarda si trova oggi a dover affrontare una sfida complessa ma strategica: mantenere vivo il proprio patrimonio di competenze artigiane mentre accelera verso la transizione digitale ed ecologica. L'instabilità dei costi energetici e la cronica carenza di manodopera qualificata costituiscono due delle principali criticità che gravano sulle imprese del settore. Tuttavia, proprio in questo scenario emergono nuove opportunità di crescita.

Le richieste provenienti dalle aziende associate sono sempre più numerose, e per questo stiamo stilando un Piano di Lavoro per il 2026 e per i prossimi anni. L'obiettivo è chiaro: trasformare i 'mestieri' in veri e propri centri di valore, capaci di incidere concretamente sulla competitività e sullo sviluppo del business, passando da una logica di puro adempimento burocratico a una di supporto alla competitività e allo sviluppo del business.

Per un'associazione che rappresenta il mondo artigiano, la vera sfida non è solo elaborare strategie, ma renderle percepibili come utili dall'imprenditore nella gestione quotidiana della propria azienda. In quest'ottica, la costruzione di reti di subfornitura interne diventa uno degli strumenti più efficaci: far dialogare serramentisti, meccanici, falegnami e altre figure professionali all'interno dello stesso ecosistema associativo significa generare business diretto e rafforzare la cosiddetta 'filiera corta associativa'.

Il focus principale dev'essere poi la 'digitalizzazione pragmatica' puntando all'integrazione dei macchinari con gestionali

semplici per il controllo dei costi e dei tempi di produzione.

Sul fronte export, per le piccole officine meccaniche l'accesso diretto ai mercati esteri può risultare complesso. Per questo assume un ruolo strategico l'internazionalizzazione indiretta: qualificarsi come fornitori d'eccellenza per grandi aziende esportatrici consente di entrare nelle catene globali del valore senza dover affrontare in prima persona i costi e i rischi dell'export. In questo scenario, le fiere di settore restano momenti cruciali non solo di visibilità, ma di consolidamento delle filiere. Per i settori come la meccanica, la partecipazione ad eventi fieristici non è solo una vetrina, ma il momento in cui si consolidano le filiere. Non solo partecipazione, ma presenza strategica.

In campo geopolitico, le tensioni e le dinamiche energetiche hanno un impatto significativo sulle scelte industriali delle imprese della meccanica, creando incertezza e instabilità nei mercati e rendendo difficile pianificare e investire nel lungo termine. L'aumento dei costi energetici riduce la competitività e la dipendenza da mercati esteri espone le aziende a

rischi legati a dazi e protezionismo. E in Italia il settore metalmeccanico è particolarmente vulnerabile a queste dinamiche.

Nei prossimi anni la filiera dovrà confrontarsi con la necessità di sviluppare il capitale umano e la formazione, creando academy di settore interne e promuovendo politiche di staffetta generazionale per non disperdere il know-how dei maestri artigiani, anche con percorsi formativi. Al contempo, la transizione ecologica ed energetica richiede iniziative concrete come le CER (Comunità Energetiche Rinnovabili) tra imprese artigiane, finalizzate a ridurre i costi energetici attraverso il fotovoltaico condiviso. È importante anche favorire la semplificazione e l'accesso al mercato, sostenendo le micro-im-

prese negli appalti pubblici locali mediante la suddivisione in lotti funzionali che valorizzino i fornitori del territorio. Parallelamente, la filiera corta associativa deve essere incentivata tramite il networking interno, affinché gli associati possano diventare fornitori gli uni degli altri, costruendo una rete di subfornitura protetta e di qualità.

Il problema non è solo economico, ma anche culturale: occorre rilanciare l'appello del lavoro manuale e tecnico.



Sara Terreni

Il futuro si gioca costruendo reti per la competitività

LA SFIDA DEI 'PICCOLI'

Serve un ecosistema proattivo alla crescita: servizi, infrastrutture credito, innovazione e formazione

Parte integrante del Made in Italy ed elemento imprescindibile per la tenuta dell'economia nazionale, il comparto della meccanica sta vivendo una fase complessa e di grande trasformazione. Secondo un'indagine sull'economia artigiana negli ultimi anni si è osservato un significativo calo nel numero delle imprese in Italia: tra il 2012 e il 2023 gli artigiani sono diminuiti di circa il 22 % con oltre 400 mila unità in meno, una tendenza che riguarda anche le micro e piccole imprese della meccanica.

La filiera meccanica in Italia è composta in gran parte da micro, piccole e medie imprese artigiane che costituiscono un pilastro della manifattura locale e del tessuto produttivo territoriale. Mentre i dati più recenti delineano tendenze contrastanti, i principali rappresentanti del mondo artigiano offrono un quadro critico ma anche propositivo in merito allo stato di salute del settore.

«L'obiettivo prioritario – commenta **Marco Bressanelli**, presidente della Libera Associazione Artigiani – è mantenere viva la produzione locale assicurando competitività e sostenibilità economica. L'eccellenza della meccanica italiana è strettamente legata alle tante piccole realtà che nascono e affrontano il mercato con creatività sperimentando idee innovative direttamente sul campo. Si tratta di energie fresche che giovano a tutto il comparto grazie alla loro capacità di rispondere in modo mirato ai bisogni colmando le lacune sul fronte delle competenze e delle produzioni. È evidente che il dna di queste imprese è strettamente legato alle prassi e alle strategie dell'artigianato di eccellenza. Ed è evidente anche il fatto che, in questo caso, l'aspetto dimensionale si rivela un punto di forza e non di debolezza. Semmai per rendere ancora più efficace la loro azione senza snaturarne l'identità diventa

prioritaria l'istituzione di consorzi, associazioni e reti di collaborazioni. In questo modo, infatti, i benefici della specializzazione e della flessibilità possono incontrare la stabilità e la solidità che derivano dalla mutua assistenza».

Una sinergia che, dichiara Bressanelli, non può prescindere da una visione comune e da un approccio sistemico: «Dobbiamo affrontare insieme le sfide economiche e politiche con lo scopo di preservare la coesione del tessuto produttivo e offrire servizi concreti alle imprese. Il mercato è diventato estremamente competitivo e le imprese necessitano di consulenza esperta, formazione qualificata, assistenza amministrativa specializzata. Bisogna favorire l'accesso al credito, realizzare infrastrutture funzionali allo sviluppo e fornire strumenti di innovazione industriale. Uno dei nodi della filiera meccanica è rappresentato dalla formazione tecnica e specializzata. Un tassello fondamentale per garantire ricambio generazionale e innovazione tecnologica. Le associazioni artigiane hanno la responsabilità di stimolare le istituzioni per una migliore integrazione tra scuola, formazione professionale e mondo produttivo».

L'intero mondo artigiano, e non solo il comparto meccanico, sta promuovendo una tradizione produttiva capace di implementare le nuove tecnologie attraverso l'aggiornamento sistematico delle competenze, l'utilizzo diffuso di strumenti digitali e l'adeguamento alle tendenze industriali più evolute. «La nostra associazione – prosegue Bressanelli – è attiva per sostenere e valorizzare la filiera meccanica. Lo riteniamo il cuore dell'artigianato produttivo italiano. Servono urgentemente misure concrete di supporto economico, fiscale e formativo per le piccole imprese. Tutte le forze in campo, comprese le istituzioni, devono dare un contributo per costruire un ecosistema proattivo alla crescita in grado di creare connessioni tra imprese e decisori pubblici puntando soprattutto sulla leva della formazione per garantire competitività e rinnovamento. Solo filiere resilienti e capaci di rispondere alle sfide globali possono immaginare di non soccombere nel mercato».

Anche il tema della produzione green e della transizione ecologica, secondo il presidente che pure ne condivide gli obiettivi, richiede «un approccio molto più concreto con modalità e strumenti di sostegno che al momento ri-

Bressanelli: «L'aspetto dimensionale può diventare un punto di forza quando la flessibilità dei singoli incontra la stabilità che deriva dalla mutua assistenza»



Marco Bressanelli, presidente della Libera Associazione Artigiani Crema

Marangoni: «Si deve risolvere l'emergenza dell'istruzione tecnica e specializzata che riguarda i giovani. Bisogna attivare percorsi per integrare scuola e lavoro»



Renato Marangoni, direttore della Libera Associazione Artigiani Crema

sultano insufficienti in quanto troppo onerosi per le imprese di piccola e media dimensione».

Il direttore della Libera Associazione Artigiani **Renato Marangoni** sottolinea l'emergenza che riguarda il mercato del lavoro: «L'artigianato in generale sta cercando addetti con una carenza particolarmente forte nel settore della meccanica di precisione. Questa difficoltà nel reperimento di personale qualificato è percepita come una delle principali barriere allo sviluppo futuro delle imprese. Non sono più rinviabili investimenti funzionali al rilancio della formazione tecnica per costruire percorsi professionali stabili e qualificati per i giovani».

La filiera meccanica è alle prese con una situazione caratterizzata da luci e ombre. Da un lato le piccole e medie imprese affrontano difficoltà strutturali come contrazioni di fatturato, calo del numero di imprese, mercato internazionale volatile e carenze di mano d'opera qualificata; dall'altro emergono segnali di resilienza e adattamento fondati su innovazione, strategie di esportazione e un diffuso potenziale di modernizzazione tecnologica. «Le imprese artigiane – aggiunge il presidente Bressanelli

– stanno innovando con forza e determinazione, adottano tecnologie digitali e sostenibili, sono impegnate in un'opera coraggiosa di cambiamento che rappresenta un'occasione di sviluppo destinata ad impattare positivamente su tutto il sistema produttivo. Ma intendiamoci, per quanto straordinariamente coraggiosi e capaci, gli artigiani non possono fare tutto da soli. Occorre una risposta che coinvolga necessariamente tutti i livelli di governo per equiparare la concorrenza internazionale di altri sistemi economici particolarmente aggressivi e non sempre rispettosi delle regole. Va garantito il massimo supporto alla competitività internazionale e alle esportazioni. Occorrono più incentivi per l'innovazione tecnologica, la transizione verde e servono politiche attive più efficaci per la formazione e l'attrazione di giovani talenti. Sono sfide che richiedono un dialogo autentico tra le istituzioni e le imprese per gli interventi strutturali. Se agiamo in tempo e in modo coordinato la filiera meccanica non solo può superare le difficoltà attuali ma può migliorare il proprio ruolo strategico all'interno dell'economia nazionale e del territorio».

di Renzo Ardigò (direttore della Libera Agricoltori Cremonesi)

‘Congelare’ l’innovazione è un rischio da evitare

AGRICOLTURA A UN BIVIO

**La modernizzazione del Primario è un processo irrinunciabile
Necessarie risorse e regole certe**

Il 2026 avrebbe dovuto rappresentare per l’agricoltura italiana l’anno del consolidamento tecnologico, il momento in cui gli investimenti avviati negli ultimi esercizi avrebbero trovato continuità e piena applicazione nei campi e nelle stalle. Si sta rivelando, invece, un anno di sospensione, quasi di attesa forzata. Le imprese agricole si trovano schiacciate tra la necessità di innovare – per restare competitive e sostenibili – e un quadro normativo frammentato, incerto e, soprattutto, incompleto. Il primo elemento di paralisi riguarda il credito d’imposta 4.0 per l’agricoltura. La misura, prevista dalla Legge di Bilancio 2026 con un’aliquota del 40%, avrebbe dovuto rappresentare uno strumento chiave per sostenere l’acquisto di macchinari connessi, sistemi di agricoltura di precisione e tecnologie digitali. Tuttavia, in assenza del decreto attuativo del Ministero dell’Agricoltura, mancano i criteri operativi essenziali. Senza regole chiare, gli imprenditori non possono pianificare gli investimenti, né assumersi il rischio di anticipare risorse proprie. Il risultato è un diffuso congelamento delle decisioni.

A questa incertezza normativa si aggiunge un secondo elemento, altrettanto critico: la scarsità delle risorse. Lo stanziamento di soli 2,1 milioni di euro per il 2026 appare del tutto sproporzionato rispetto ai fabbisogni reali del comparto. Storicamente, infatti, la domanda di incentivi per l’innovazione agricola si colloca intorno ai 250 milioni di euro annui. In queste condizioni, il credito d’imposta rischia di trasformarsi più in un segnale simbolico che in una leva concreta di sviluppo.

Non meno destabilizzante è stato lo stop improvviso alle misure di Transizione 5.0, che avrebbe dovuto sostenere gli investimenti legati all’efficienza energetica. Molte aziende avevano già avviato valutazioni e progettazioni, contando su questi strumenti per ridurre i costi energetici



Renzo Ardigò, direttore della Libera Agricoltori

La meccanizzazione è uno strumento essenziale per affrontare le sfide ambientali ottimizzare le risorse e migliorare la qualità delle produzioni



e migliorare la sostenibilità delle proprie attività. Il blocco ha interrotto questo percorso, alimentando sfiducia e prudenza.

A rendere il quadro ancora più incerto contribuisce il silenzio sul Fondo Innovazione ISMEA, che negli ultimi anni aveva rappresentato uno degli strumenti più efficaci per favorire il rinnovo del parco macchine agricole. L'assenza di nuovi rifinanziamenti significativi priva le imprese di un punto di riferimento importante, proprio mentre il bisogno di innovazione tecnologica cresce. L'unico elemento di relativa certezza resta il bando Inail 2025, in particolare per gli interventi legati alla rimozione dell'amianto e all'acquisto di nuove attrezzature. Ma anche in questo caso la modalità del click day, con risorse limitate e accesso competitivo, rende difficile qualsiasi programmazione. Più che una politica industriale, appare come una corsa a ostacoli.

In questo contesto, le organizzazioni di rappresentanza chiedono con forza un cambio di passo. La priorità è la

stabilità: incentivi con regole chiare, durature, che consentano una pianificazione pluriennale. Al tempo stesso, si sollecita lo sblocco immediato del credito d'imposta 4.0 e un rifinanziamento significativo, con una dotazione adeguata alle reali esigenze del settore.

Le conseguenze di questo stallo non riguardano soltanto le aziende agricole, ma l'intera filiera della meccanica agraria, uno dei pilastri della competitività agroalimentare italiana. Costruttori di trattori, attrezzature, sistemi per la zootecnia e tecnologie per l'agricoltura di precisione dipendono strettamente dalla capacità di investimento delle aziende agricole. Quando gli agricoltori si fermano, si ferma anche la domanda di innovazione. Questo legame è particolarmente evidente nella zootecnia, dove l'introduzione di sistemi automatizzati per l'alimentazione, la mungitura o il monitoraggio del benessere animale rappresenta oggi un fattore decisivo per migliorare l'efficienza produttiva e la sostenibilità. Senza incentivi adeguati, molte aziende rinviando questi investimenti, con effetti diretti sulla produttività e indiretti sulla competitività dell'intera filiera.

La meccanizzazione agricola non è più soltanto un fattore di produttività, ma uno strumento essenziale per affrontare le sfide ambientali, ridurre l'uso di input chimici, ottimizzare le risorse e migliorare la qualità delle produzioni. Ritardare questi processi significa rallentare la transizione verso un'agricoltura più moderna e sostenibile.

Il rischio, oggi, è che il 2026 venga ricordato come un anno perduto. Non per mancanza di volontà o di visione da parte degli imprenditori agricoli, ma per l'assenza di un quadro politico e normativo capace di accompagnare il cambiamento. L'innovazione, in agricoltura, richiede tempo, programmazione e fiducia. Senza questi elementi, anche le tecnologie più avanzate restano ferme nei cataloghi, mentre nei campi e nelle stalle si continua a lavorare con strumenti del passato.

Restituire certezze al settore non significa soltanto sostenere gli agricoltori, ma difendere la competitività di una delle filiere strategiche del Paese. Perché l'agricoltura italiana non ha perso la voglia di innovare. Sta solo aspettando le condizioni per poterlo fare.

di Stefano Sagrestano

Dischi freno in tutto il mondo Cresce il polo di Camisano

POLI (GRUPPO WABTEC)

Dalle origini navali alla leadership ferroviaria: l'azienda conta oltre 200 dipendenti e un fatturato di 70 milioni

Alle spalle ci sono 210 anni di storia, ma cominciata da tutt'altra parte, a Chioggia, dove l'azienda nacque come cantiere navale. Nel 1930 il trasferimento a Milano, cambiando settore e passando a quello meccanico. Nel secondo dopoguerra lo sbarco nel Cremasco, prima a Romanengo e poi a Camisano. Nel frattempo, Poli srl, che dal 2008 fa parte della multinazionale Wabtec Corporation, si era specializzata in componentistica ferroviaria. «La grande innovazione che ci fece diventare leader mondiali nel settore – racconta l'Amministratore Delegato Ing. **Cristiano Poli** – risale agli anni '70 del secolo scorso, con la progettazione e l'avvio della produzione di un modello innovativo di disco freno a settori. Poi, con l'ingresso in Wabtec, è subentrata una fase di assestamento che ci ha permesso di acquisire una gestione ancora più manageriale dell'azienda. Dal 2020 si è aperto un periodo di grande espansione con importanti investimenti in nuove linee di produzione e nel miglioramento dei laboratori di prova e ricerca».

La casa madre ha promosso Poli srl come il proprio centro di competenza per la progettazione di dischi freno e dei freni elettromagnetici su rotaia, destinati ovviamente al mercato ferroviario. «Abbiamo raddoppiato il personale, passando da un centinaio a oltre 200 dipendenti – prosegue Poli – incrementando il fatturato sino ad arrivare, nel 2025, a 70 milioni di euro». Uno



Una veduta aerea dell'azienda e l'ingresso



L'amministratore delegato Cristiano Poli e il magazzino



sviluppo accompagnato da una crescita fisica della sede. «Lo stabilimento è stato ampliato, sono state rimosse vecchie linee produttive per far spazio a nuovi macchinari – continua l'amministratore delegato –: poi è stato realizzato un secondo magazzino per gestire l'aumento di volumi e abbiamo di conseguenza adeguato tutt' l'implan-

«I nostri principali clienti sono costruttori ferroviari come Siemens, Hitachi e Alstom. Nel nostro Paese lavoriamo con Trenitalia e Trenord»



tistica a partire dalla potenza elettrica installata».

Da sottolineare l'estrema attenzione ai consumi e dunque all'impatto ambientale. «Il trenta per cento del nostro fabbisogno energetico arriva da fonti rinnovabili, grazie a un moderno impianto fotovoltaico», aggiunge Poli. L'azienda è specializzata in tre tipologie di prodotti: dischi freno, pinze

freno e freni elettromagnetici a pattini su rotaia. «Partiamo dalla materia prima che poi trasformiamo tramite i processi produttivi interni che sono le lavorazioni meccaniche, le attività di bilanciatura e di assemblaggio – precisa l'ad -: utilizziamo delle linee con moltissimi centri di lavoro, macchine a controllo numerico, isole robotizzate che ci aiutano sia nella movimentazione dei componenti sia nella realizzazione di fasi produttive. Inoltre abbiamo macchinari per eseguire prove non distruttive per verificare l'integrità strutturale dei componenti. La fase commerciale a livello nazionale la gestiamo direttamente noi. Per l'estero ci affidiamo alla rete della multinazionale. Spediamo ovunque: Europa, Sud Africa, Stati Uniti e Sud America, Asia ed Australia. Quando eravamo un'azienda di famiglia avevamo già un buon respiro internazionale, entrando nella multinazionale questo spazio si è allargato».

Lo sviluppo degli ultimi anni è stato ovviamente favorito dalla costante crescita del trasporto ferroviario a livello globale. «Il mercato è in spinta, siamo favoriti dagli investimenti in sostenibilità e c'è una grossa espansione dei primi impianti, ovvero quelli che vanno installati sui treni di nuova costruzione, – prosegue il manager -: ma lavoriamo anche per il mercato delle parti di ricambio. Ovviamente i dischi si consumano e noi siamo pronti per la loro sostituzione. I nostri principali clienti sono in prima battuta i costruttori ferroviari, come Siemens, Hitachi, Alstom, poi

le grandi aziende del trasporto ferroviario a cui forniamo appunto le parti da sostituire per la manutenzione. Nel nostro Paese, ad esempio, Trenitalia e Trenord».

Il personale che lavora a Camisano ha una grande competenza tecnica ed è in gran parte composto da ingegneri, tecnici e operai specializzati. C'è grande attenzione al welfare aziendale e a fidelizzare il dipendente con molte iniziative anche al di fuori dell'orario di lavoro, per coinvolgere le famiglie. «Attività che riteniamo rivestano un'importanza decisiva – conclude Poli – per garantire il benessere

aziendale che si riverbera poi anche sulla qualità della prestazione, sull'attaccamento al proprio impiego e sul senso di appartenenza all'Azienda. Registriamo una partecipazione crescente, anche a quelle proposte che ci vedono sostenere cause solidali al di fuori del nostro territorio. Esperienze che continueremo a portare avanti con entusiasmo».

di Stefano Sagrestano



I quattro fratelli: Maurizio, Roberto, Gianluca, Massimo Battini

Forni industriali al top per aerospazio ed energia

HTS VACUUM FURNACES

L'azienda nata a Vailate punta forte sull'innovazione: nel 2019 la svolta con l'apertura di una sede a Mozzanica

Un'azienda nata nel 2002 che per oltre 15 anni ha mantenuto il suo cuore pulsante a Vailate. Dalla fine dello scorso decennio, per ragioni legate alla crescita esponenziale del lavoro e alla conseguente fame di spazi, si è trasferita nel vicino centro della Bassa bergamasca. Dal 2019

HTS Vacuum Furnaces ha la sua nuova sede su un'area che misura complessivi 14mila metri quadrati, all'incrocio tra la provinciale che porta al casello dell'autostrada Brebemi di Bariano e quella che collega il paese con il territorio cremasco e la Rivoltana. A Vailate restano due capannoni, per 1.200 metri quadrati complessivi, che vengono adibiti a magazzino e si trovano all'interno di una stecca di strutture simili.

«Nel 2017 avevamo cercato opportunità di espansione e al-

l'epoca ci era stata proposta l'area da 14mila metri quadrati a Mozzanica – sottolinea **Gianluca Battini**, presidente del cda –: abbiamo approfittato dell'occasione e deciso di puntare su questa sede. Abbiamo spazi di manovra, parcheggi e grande visibilità».

Una struttura moderna e sostenibile, molto attenta all'aspetto energetico. Sono state adottate soluzioni innovative che hanno permesso di ottenere un riconoscimento regionale. L'attuale sede copre 4.000 metri quadrati, vi lavorano 50 persone nei prossimi anni sono previsti ulteriori inserimenti.

«La parte strategica è quella tecnica, sia quella meccanica, sia quella elettronica prosegue Battini -: i nostri impianti hanno caratteristiche che ricoprono ambiti operativi di vario tipo. Sono forni industriali in vuoto o alto vuoto per trattamenti termici e termochimici. Abbiamo di conseguenza una parte di meccanica, controllo temperatura, pressione e vuoto. Abbiamo bisogno di professionalità altamente specializzate: nel nostro staff ci sono ingegneri elettronici e periti».

Il lavoro si sviluppa su un turno unico. In termini di mercato il 60% di produzione è destinata all'estero, a cominciare dall'Europa, per arrivare agli Stati Uniti e al Canada. Una fetta di questo export finisce anche nei Paesi arabi, in Cina e in Corea del sud. I principali sbocchi dei forni di HTS sono i mercati



Il 60% di produzione è destinata all'estero, a cominciare dall'Europa per arrivare agli Usa e al Canada. Parte dell'export finisce anche nei Paesi arabi, Cina e Corea del sud



dell'aerospazio, dell'energia e dell'automotive, anche se come noto sta attraversando un periodo difficile. Poi c'è tutto il settore meccanico.

«Un altro importante settore è quello del trattamento di componenti realizzati in 3D per il comparto medicale e l'orologeria» aggiunge il presidente. Con lui nel cda ci sono i fratelli: **Maurizio**, che segue la parte di design delle macchine, ed è responsabile ricerca e sviluppo. **Massimo** di-

rettore tecnico, con competenze su sviluppo dei sistemi di controllo e sul controllo di processo di tutte le macchine. **Roberto**, che è il referente per la parte acquisti, logistica, magazzino e personale. «Negli ultimi anni abbiamo anche messo a catalogo macchine nuove per processi speciali, con introduzione di gas e atmosfere particolari, per applicazioni specifiche richieste dai nostri clienti – prosegue Battini -: ad esempio, il processo per la produzione di dischi in carbonio per racing e aeromobili o per la produzione di componenti aerospaziali strategici, sempre in carbonio. Abbiamo inoltre sviluppato impianti per la riparazione di componenti aeronautici». Si tratta di iniziative imprenditoriali che assecondano le richieste di mercato, nel nome dell'innovazione che è ormai parte fondante dell'industria meccanica. «Nel settore aeronautico e dell'energia, siamo in grado di proporre al cliente la gamma completa di impianti che servono per il trattamento termico o superficiale dei componenti che devono produrre o riparare». Altro settore fondamentale è quello della consulenza, tramite una società BSH consulting, con la quale HTS ha una partnership. «Possiamo fornire tutta la parte di consulenza sia prima, sia dopo la configurazione degli impianti».

Una storia di imprenditoria familiare partita da solide basi, quelle di Massimo e Maurizio reduci da una precedente esperienza nel settore, mentre Gianluca e Roberto hanno portato in azienda esperienze maturate in altri ambiti professionali. «Siamo partiti da zero senza alcun tipo di supporto finanziario o di altra natura da parte di realtà esterne – conclude il presidente -: oggi fatturiamo oltre 12 milioni di euro e abbiamo interessanti prospettive di crescita per i prossimi anni con importanti progetti di sviluppo per il futuro e di ampliamento della struttura produttiva».

di Roberto Bettinelli

Raccordi in acciaio inox Bolzoni vera eccellenza

DA VAIANO CREMASCO AL MONDO
Il titolare Rinaldo: «Grandi ordinativi dall'estero, siamo performanti e ci adattiamo ad ogni contesto»

Una realtà meccanica che ha costruito la propria continuità industriale puntando su flessibilità, specializzazione e qualità. Il profilo di Bolzoni Srl esprime al meglio la declinazione delle Pmi italiane: focus sulle nicchie di mercato ad alto valore aggiunto, parco macchine avanzato e personale dotato di grande esperienza, un mix straordinariamente competitivo in relazione alla qualità esecutiva e alle politiche del prezzo, una storia longeva che vale come una testimonianza certa di affidabilità.

Alla guida dell'azienda c'è **Rinaldo Bolzoni**, imprenditore iscritto alla Libera Associazione Artigiani, che insieme al fratello **Alessandro** ha dato seguito all'esperienza del padre **Tino**. Secondo Bolzoni, la capacità di adattamento è diventata il vero fattore decisivo: «Riusciamo a prenderci soddisfazioni importanti grazie alla nostra flessibilità. Siamo un'azienda che si adatta continuamente a ciò che il mercato esige. Negli ultimi anni le condizioni di lavoro sono cambiate radicalmente anche per effetto dell'ingresso massiccio della Cina e, in parte, dell'India. Una pressione che si fa sentire soprattutto nei prodotti seriali. La verità è che oggi un'azienda deve essere performante e cercare di fare bene ciò che gli altri fanno con più difficoltà».

Il 2025 si è chiuso con un notevole incremento di fatturato e il 2026 è iniziato con segnali altrettanto positivi, trainati soprattutto dall'estero: Olanda e Turchia si confermano contesti dinamici mentre la Germania risente della crisi dell'automotive. In Italia tengono bene la farmaceutica, la chimica e il beverage alimentare, settori di nicchia ad alta specializzazione. Le commesse dei prodotti standardizzati, rispetto al passato, si sono ridotte. Proprio per questo la Bolzoni Srl ha scelto di spostarsi progressivamente verso produzioni di nicchia, lontane dalle grandi serie numeriche che oggi sono state prese di mira dalle aziende asiatiche. Una strategia che ri-



chiede un contesto di lavoro altamente qualificato con certificazioni, tracciabilità e controlli rigorosi. L'azienda ha ampliato le proprie linee con prodotti integrativi: piastre tubiere per scambiatori di calore, componenti complessi su disegno del cliente, flange e soluzioni per il settore beverage. Anche l'innovazione digitale gioca un ruolo chiave: «Prima riprogrammavamo le macchine ogni 20 giorni, oggi lo facciamo più volte al giorno grazie all'intelligenza artificiale che abbiamo



**«Nel 2025 fatturato in crescita
e il 2026 iniziato molto bene
L'intelligenza artificiale
è strategica ma sono le persone
il cuore dell'azienda»**



implementato con grande utilità nel ciclo produttivo. È una risorsa incredibile, ma va guidata e sorvegliata. Uno strumento che va impiegato per i vantaggi che può offrire. Uno in particolare: il risparmio di tempo. Il mercato non aspetta e noi, tendenzialmente, non rifiutiamo mai il lavoro. Sta emergendo una differenza significativa rispetto anche solo a 10 anni fa: l'aspetto della programmazione ha una valenza strategica superiore rispetto a quello della produzione».



Rinaldo Bolzoni e la figlia Alessia durante una fiera internazionale a Monaco di Baviera

Le materie prime provengono esclusivamente dall'ambito comunitario e sono accompagnate da certificazione 3.1 mentre i prodotti destinati al settore alimentare sono qualificati MOCA, a garanzia della massima sicurezza. L'acciaio inox è acquistato da fornitori selezionati in Italia, Francia e Germania. Una strategia fondata sull'eccellenza che non si rivolge all'intero mercato, ma a quella clientela particolarmente attenta alle politiche della qualità: «Bisogna essere molto reattivi e pronti a puntare sulle cose che gli altri non fanno, garantendo una precisione elevata e procedure che puntano alla perfezione».

Bolzoni Srl rappresenta un punto di riferimento nella produzione di raccordi in acciaio inox per l'industria alimentare, lattiero-casearia, enologica, chimica e farmaceutica. L'azienda è stata rilanciata nella seconda metà degli anni '50 da Tino Bolzoni, padre di Rinaldo e Alessandro, ma la prima tappa aveva visto protagonista già il nonno degli attuali titolari, Rinaldo. Un cammino di oltre cento anni di attività imprenditoriale e artigiana. La sede di Vaiano Cremasco si estende su un'area di 8mila metri quadrati. L'azienda ha raggiunto la leadership nazionale con una produzione annua di circa 200mila raccordi e 600mila pezzi complessivi.

In merito alle prospettive Rinaldo Bolzoni, maratoneta con diverse competizioni internazionali alle spalle e praticante esperto di sci, è fiducioso: «Da uomo di sport, sono abituato ad avere una visione positiva. C'è uno stretto legame, credo, tra lo sport e la responsabilità di condurre un'azienda. La tenacia. Bisogna credere fermamente in quello che si fa. Ma la bellezza di un'impresa è che non sei solo. Intorno a te ci sono i tuoi collaboratori che ti affiancano nelle sfide. Siamo costantemente alla ricerca di giovani. Questo è il valore più autentico di un'impresa: le persone».



DAL 1895 TI CHIAMIAMO PER NOME

Da oltre un secolo, siamo al fianco di famiglie e imprese con lo stesso entusiasmo e la stessa energia di sempre.

Credito Padano, la Banca per te.

 **BCC CREDITO PADANO**
GRUPPO BCC ICCREA

[creditopadano.it](https://www.creditopadano.it)



di Roberto Bettinelli

Safem, commesse mondiali per la tradizione artigiana

PAROLA D'ORDINE: FLESSIBILITÀ***Dal 1968 l'azienda di Offanengo si occupa di lavorazioni e strutture metalliche per diversi settori***

Da piccola carpenteria metallica Safem si è progressivamente trasformata in una realtà terzista capace di operare nel settore della costruzione di impianti industriali su scala internazionale. L'azienda nasce alla fine degli anni sessanta a Offanengo, dove ha la sede ancora oggi, per iniziativa di **Antonio Brusaverri** e del figlio **Giorgio**. È l'inizio di un percorso che ha generato una crescita costante fondata su due pilastri: la qualità artigiana delle lavorazioni e l'eccellenza produttiva. L'azienda è guidata oggi dal rappresentante della terza generazione, Antonio Brusaverri, che è affiancato da una squadra di stretti collaboratori altamente qualificati: «Sono subentrato nel 2.000 e devo ringraziare immensamente chi mi ha preceduto e in particolare mio padre perché ha saputo costruire una realtà solida, dove il lavoro artigiano viene coltivato ad altissimi livelli, con passione e grazie a una squadra di persone di grande professionalità. È stato un maestro in tutto. Anche nella definizione delle strategie che oggi si dimostrano utili per operare in un mercato molto difficile anche se ricco di opportunità. Le aziende devono essere estremamente flessibili, capaci di lavorare su progetti unici, realizzando gli obiettivi della clientela che variano sempre, da commessa a commessa. Le piccole realtà italiane come la nostra sono apprezzate proprio perché non ricercano la standardizzazione dei prodotti ma si misurano sempre con nuove sfide».

Una filosofia che ha permesso all'azienda di costruire il proprio portafoglio clienti soprattutto grazie al passaparola. L'attenzione alla qualità accompagna ogni fase del processo produttivo: dalla selezione del materiale grezzo all'esecuzione delle lavorazioni fino alla verifica minuziosa di ogni dettaglio. «Tutto deve essere perfetto – spiega l'imprenditore – per soddisfare le esigenze della clientela. Il quadro normativo e procedurale, oggi, rappresenta una criticità ma anche un'opportunità. Bisogna sapersi reinventare ogni volta e applicarsi du-



Antonio Brusaverri con il padre Giorgio
imprenditore e storico esponente della Libera
Associazione Artigiani venuto a mancare nel 2025



ramente per far fronte agli adempimenti. Questo vale sempre, ma soprattutto se decidi di lavorare all'estero. Per una piccola azienda artigiana non è facile, anzi, ma è lì che c'è il lavoro ed è lì che devi andare e ogni volta devi essere pronto ad alzare l'asticella».

La sede produttiva si estende su un'area di circa 4.500 metri quadrati ed è organizzata in reparti funzionali con ampi spazi per il montaggio mentre le lavorazioni interessano un'ampia gamma di materiali ferrosi e non ferrosi: dal ferro agli acciai inox fino al Corten al molibdeno e a leghe speciali.

«Se si lavora sul concetto di squadra, si valorizza l'abilità tecnico-manuale dei collaboratori e si investe nelle tecnologie

UMEC INDUSTRIAL

AirTAC



Seco

SKF



SMC

FORNITURE INDUSTRIALI
UTENSILERIA MECCANICA
PNEUMATICA - OLEODINAMICA



Via Milano, 23 - Crema (CR)
Tel. 0373 256686 - info@atopcrema.it
www.atopcrema.it
ARTICOLI TECNICI
OLEODINAMICI E PNEUMATICI



ASSEMBLAGGIO
TUBI
OLEODINAMICI,
GUARNIZIONI
E RICAMBI
PER AGRICOLTURA

VIA ENRICO FERMI, 11- MADIGNANO (CR) - TEL. 0373 65336/535 - INFO@UMEC-ITALY.COM

WWW.UMEC-ITALY.COM



Il titolare Antonio Brusaferrì «Devo molto a chi mi ha preceduto e in particolare a mio padre Puntiamo alla massima precisione e con i collaboratori è unione vera»

produttive è possibile acquisire commesse importanti» sottolinea Antonio Brusaferrì. I risultati confermano questa visione: il 2025 si è chiuso con dati molto positivi e, sulla base degli ordinativi e degli impegni già acquisiti, il 2026 si prospetta in linea con il trend di crescita.

Safem ha sviluppato un know-how che consente di offrire alla clientela un servizio completo dotandosi, oltre al personale interno, di una rete fidata di collaborazioni per i processi di zincatura e verniciatura che permettono di mantenere elevati standard qualitativi. Gli interventi sono molteplici e possono prendere avvio sia dal progetto del cliente sia da uno studio di progettazione interno. L'attività si concentra principalmente sulla fabbricazione di strutture metalliche e di parti di strutture metalliche con lavorazioni che spaziano in vari settori: forni industriali ed essiccatoi; impianti di trattamento, filtrazione e depurazione; impianti per la siderurgia; serbatoi, tramogge e decantatori; tubazioni, impianti e processi di cogenerazione; basamenti per macchine; strutture portanti, accessorie e trasportatori; carpenterie varie di grandi e piccole dimensioni.

Il personale è composto da figure storiche ma è costante la ricerca di nuovi inserimenti: «Credo nei giovani e abbiamo il dovere di risvegliare nelle nuove generazioni la passione per il



mestiere artigiano. Se lo impari davvero, questo mestiere, può dare gratificazioni importanti sul piano morale e anche economico perché nella società di oggi le competenze manuali sono molto rare».

Antonio Brusaferrì è iscritto alla Libera Associazione Artigiani di Crema, di cui riconosce il ruolo strategico in un sistema produttivo sempre più internazionalizzato e normativamente impegnativo: «Fornisce servizi indispensabili e rappresenta un faro che consente a tante voci isolate di veicolare un unico messaggio, aiutando a far comprendere alle istituzioni le nostre priorità e necessità. È un luogo fondamentale di dialogo tra gli artigiani che possono condividere problematiche e criticità quotidiane. Perché, in fondo, l'artigiano è questo: una persona che nel mercato, grazie alla sua creatività e alla sua inventiva, ha il compito di risolvere i problemi delle aziende che si fidano delle sue competenze e della sua esperienza».



L'azienda ha una doppia anima: fornitore per professionisti e riferimento diretto per il cliente finale. Oggi conta dieci dipendenti che molto presto diventeranno undici

La meccanica per l'edilizia Il valore del lavoro su misura

GRUPPO LEF A MADIGNANO

La titolare Pellegrini: «La flessibilità produttiva è il nostro marchio di fabbrica. Tante difficoltà ma stiamo crescendo»

Nel panorama della filiera meccanica legata all'edilizia, il Gruppo LEF rappresenta una realtà che unisce competenze tecniche, determinazione imprenditoriale e una forte presenza operativa sul territorio. Nato ufficialmente nel 2008, il gruppo oggi ha sede a Madignano, nel Cremonese, ma la sua storia affonda le radici nell'esperienza personale della sua fondatrice, **Morena Pellegrini**.

«Lavoravo in una ditta simile e mi piaceva il mio lavoro», racconta. «Mi sono detta: 'e se andassi avanti da sola creando la mia azienda?'». Da lì prende forma l'idea di costruire qualcosa di proprio. Il marito, anche lui proveniente dallo stesso ambito e ormai in pensione, le dà una mano. L'apertura avviene inizialmente con sede legale a Milano, poi trasferita a Madignano, dove l'attività cresce e si consolida. La compagine societaria, sottolinea con orgoglio, «è tutta mia».

Il core business è la lattoneria e la realizzazione di coperture: rifacimento completo dei tetti, produzione e posa di canali e gronde, interventi di manutenzione e, soprattutto, bonifica e smaltimento dell'amianto. Ma il Gruppo LEF non si limita alla semplice fornitura dei materiali. Dal punto di vista meccanico, l'azienda realizza laminati metallici su misura, modellando lamiere di rame, alluminio o acciaio attraverso taglio, sagomatura e piegatura, per adattarle esattamente alle esigenze dei clienti. Questi lavori richiedono grande precisione e competenze tecniche per produrre componenti di lattoneria come canali di gronda, pluviali e altri elementi che completano e collegano i tetti, garantendo funzionalità e durata. Allo stesso tempo, il Gruppo LEF fornisce accessori tecnici per edilizia, per applicazioni industriali, offrendo supporto specialistico e consulenza per problemi complessi, e gestisce l'intero processo di copertura dei tetti, dalla preparazione del materiale alla posa finale, modellando le lamiere in base alle quote di progetto e assicurandosi che tutto sia conforme ai disegni tecnici. Questa capacità di lavorare 'su misura', unita alla flessibilità produttiva dimostrata anche nella realizzazione di trogoli per l'allevamento suinicolo, colloca l'azienda in un punto nevralgico della filiera meccanica-edile, dove manualità, precisione e adattabilità sono essenziali.

I clienti principali sono i lattonieri, ma non mancano i privati che si rivolgono all'azienda per manutenzioni o per acquistare materiali come tubi e componenti. Questa doppia ani-



Morena Pellegrini è la fondatrice del Gruppo LEF con sede a Madignano

Il core business è la lattoneria: rifacimento completo dei tetti produzione e posa di canali e gronde, lavori di manutenzione bonifica e smaltimento amianto

realtà, «mi sono fatta le ossa e ho le persone giuste per gestire i cantieri», ma teme per il futuro della categoria, perché «molti giovani non vogliono più fare questo lavoro». In un comparto dove la manualità, l'esperienza e la presenza fisica in cantiere sono centrali, la carenza di nuove leve rischia di diventare strutturale.

A incidere è anche il peso crescente della burocrazia. «Prima ti occupavi solo del lavoro, ora devi gestire POS, DUVRI, patenti a punti, visite mediche, corsi di sicurezza, e tantissimo altro». Per un piccolo artigiano, spiega, sostenere tutti questi adempimenti è complesso; una struttura più organizzata come la loro riesce ad affrontarli, ma a costo di tempo e risorse. In questo senso, il Gruppo LEF si colloca come impresa strutturata all'interno della filiera, capace di assorbire la complessità normativa che oggi accompagna ogni cantiere.

Sul fronte ambientale, l'impatto è concreto soprattutto nelle attività di bonifica dell'amianto e nello smaltimento dei materiali. «Noi cambiamo i canali, portiamo via le macerie e ci assicuriamo che i cantieri siano puliti». La sostenibilità, quindi, non è solo un principio astratto ma una prassi operativa quotidiana, che rafforza il valore dell'azienda lungo tutta la filiera.

Le esigenze dei clienti, secondo Pellegrini, sono cambiate: «Una volta guardavano solo la quantità, adesso ritornano alla qualità, meno male». Un segnale positivo per chi ha investito in competenza e solidità. Anche di fronte alla crescente digitalizzazione, la sua visione resta pragmatica: «La tecnologia non può sostituire la persona che va sul tetto a cambiare le tegole o a togliere l'amianto». Nella meccanica applicata all'edilizia, il fattore umano rimane decisivo.

Guardando al futuro, l'obiettivo è acquisire nuove competenze atte a soddisfare le crescenti esigenze del settore, consolidando ulteriormente la presenza sul territorio. Quanto alla prospettiva del settore, molto dipenderà dalle nuove generazioni: «ci vogliono coraggio e voglia di mettersi in gioco. Io sono stata fortunata e determinata, ma non tutti hanno quella spinta imprenditoriale».

Il marito continua a supportarla 'all'occasione', ma l'azienda resta una creazione personale, frutto di una scelta controcorrente e di una visione chiara. In una filiera meccanica che affronta trasformazioni tecnologiche, pressioni normative e sfide generazionali, il Gruppo LEF dimostra come competenza tecnica, struttura organizzativa e determinazione imprenditoriale possano ancora fare la differenza.

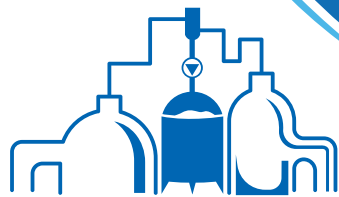
ma – fornitore per professionisti e riferimento diretto per il cliente finale – rafforza il ruolo del Gruppo LEF nella catena del valore: non solo esecutore, ma partner tecnico. Oggi l'azienda conta dieci dipendenti, che diventeranno undici a breve. «Siamo partiti da tre», ricorda Pellegrini, evidenziando una crescita costante, costruita nel tempo.

L'inizio non è stato semplice, soprattutto sul fronte finanziario. «Ricordo di aver chiesto un finanziamento importante in banca e mi avevano preso per pazzia». Solo dopo il periodo del Covid è arrivato il sostegno bancario necessario per consolidare gli investimenti. Un passaggio che testimonia quanto l'accesso al credito possa essere determinante per la sopravvivenza e lo sviluppo delle piccole e medie imprese.

Il lavoro è cambiato molto negli anni. «Prima c'erano più lattonieri, adesso ce ne sono meno e alcuni durano poco». La difficoltà nel ricambio generazionale è uno dei nodi critici del settore. Morena Pellegrini si dice fiduciosa per la propria

SIMAR

“LA MECCANICA CHE FA
LA DIFFERENZA”



IMPIANTI COMPLETI PER INDUSTRIA
ALIMENTARE E LATTIERO CASEARIA

SIMAR - Costruzioni Meccaniche srl

Via Giuseppina, 68 - 26048 Sospiro (Cr)

Tel. 0372.623030 - Fax 0372.621414

e-mail: info@simarcr.it

Dalla fresatura alla 3D... tecnologia, cuore e futuro

OFFICINA RLM A CORTE MADAMA

Il titolare Roberto Confortini: «Siamo nati nel 1992 e la nostra storia racconta l'evoluzione della meccanica artigiana»

A Corte Madama, frazione di Castelleone, la RLM di **Roberto Confortini** è una piccola officina che racconta la storia dell'ingegno artigiano italiano e della capacità di adattarsi ai cambiamenti del tempo. La ditta nasce nel 1992, quando Roberto ha appena 19 anni, insieme a suo padre. «Abbiamo creato la ditta io e mio papà», ricorda Roberto. «Siamo sempre stati terzisti, ci occupavamo di fresatura. Dopo due o tre anni si è inserito anche mio fratello Maurizio».

Il modello di lavoro era chiaro fin dall'inizio: le aziende forniscono il materiale e la RLM lo lavora. «I clienti sono quasi tutte ditte della provincia di Cremona», spiega Roberto. La ditta cresce, ma la vita porta cambiamenti inevitabili: «Dopo un po' di anni è mancato mio papà e, prima ancora, mio fratello si è staccato. Nel 2007 siamo rimasti io e mia moglie, ma adesso ripartiamo con i due dipendenti che stanno per diventare soci».

Il lavoro della RLM non si limita più alla fresatura tradizionale: l'azienda è diventata un punto di riferimento per progettazione, manutenzione e ricostruzione di pezzi per macchine industriali. «Noi facciamo un po' di tutto», spiega Roberto. «Assistiamo aziende che hanno bisogno di particolari per macchine di cui non riescono più a trovare pezzi, li disegniamo e li ricostruiamo. I clienti spaziano dalla Sorini, che produce cioccolato, a ditte di robotica come Tecmes, fino a realtà che smistano lavoro a terzi come noi. La meccanica è ampia, c'è sempre tantissimo da fare e noi ci adattiamo: dai pezzi in serie fino a macchine e attrezzature singole».

Negli ultimi anni la tecnologia ha rivoluzionato il modo di lavorare in officina. «Io sono partito con frese manuali», racconta Roberto, «e piano piano siamo passati a centri di lavoro che inizialmente non avevano neanche l'acqua



Il titolare **Roberto Confortini** in mezzo a **Luciano e Andrea**, storici dipendenti dell'officina e molto presto soci

L'azienda nel corso degli anni è diventata un punto di riferimento per progettazione manutenzione e ricostruzione di pezzi per macchine industriali

FIAT PRESENTA

Piero Chiambretti sulla neve

"VEDO UNA FIAT E MI SCIOLGO"



NUOVA 500 IBRIDA
DA 15.950€*
OLTRE ONERI FINANZIARI

600 HYBRID
DA 18.950€**
OLTRE ONERI FINANZIARI

***ES. FIAT 500 HYBRID POP 1.0 65CV. ANTICIPO 5.063€, 35 RATE DA 99€/MESE, RATA FINALE 11.284€. TAN (FISSE) 8,99%, TAEG 12,44%. CON FINANZIAMENTO E ROTTAMAZIONE. FINO AL 28/02.**

2.450€ SCONTO FIAT IN CASO DI ROTTAMAZIONE + 1.600€ CON FINANZIAMENTO. Solo in caso di rottamazione di un veicolo omologato fino ad EURO 4. Fiat 500 Hybrid POP 1.0 65 CV Listino 19.900€ (IPT e contributo PFU esclusi), promo 17.450€ oppure 15.950€ solo con finanziamento Stellantis Financial Services. Es. di finanziamento Stellantis Financial Services Italia S.p.A. **Anticipo 5.063€ - Importo Totale del Credito 11.157,78€.** L'offerta include il servizio Identicar 12 mesi di 271€. **Importo Totale Dovuto 14.777,38€** composto da: Importo Totale del Credito, spese di istruttoria 395€, interessi 3.069,72€, spese di incasso mensili 3,5€, imposta sostitutiva sul contratto da addebitare sulla prima rata di 28,88€. Tale importo è da restituire in n° 36 rate come segue: n° 35 rate da 99€ e una **Rata Finale Residua** (pari al Valore Garantito Futuro) di **11.283,5€** incluse spese di incasso mensili di 3,5€. Spese invio rendiconto periodico cartacea: 0€ /anno. **TAN (fisso) 8,99%, TAEG 12,44%.** 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 28 Febbraio 2026, 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). Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Immagini illustrative; caratteristiche/colori possono differire. Consumo di carburante ciclo misto 500 1.0 65CV Hybrid (l/100 km): 5,3; emissioni CO₂ (g/km): 120. Valori definiti in base al ciclo misto WLTP, aggiornati al 31/01/2026 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.

****ES. 600 1.2 110CV HYBRID POP. ANTICIPO 2.779€, 35 RATE DA 199€/MESE, RATA FINALE 14.359€. TAN (FISSE) 8,99%, TAEG 11,6%. CON FINANZIAMENTO E ROTTAMAZIONE. FINO AL 28/02.**

5.400€ SCONTO FIAT IN CASO DI ROTTAMAZIONE + 1.500€ CON FINANZIAMENTO. Solo in caso di rottamazione di un veicolo omologato fino ad EURO 4 ed immatricolazione entro il 28/02/2026. 600 1.2 110CV Hybrid POP Listino 25.850€ (IPT e contributo PFU esclusi), promo 20.450€ oppure 18.950€ solo con finanziamento Stellantis Financial Services. Es. di finanziamento Stellantis Financial Services Italia S.p.A. **Anticipo 2.779€ - Importo Totale del Credito 16.576,94€.** L'offerta include il servizio Identicar 12 mesi di 271€. **Importo Totale Dovuto 21.385,92€** composto da: Importo Totale del Credito, spese di istruttoria 395€, interessi 4.225,50€, spese di incasso mensili 3,5€, imposta sostitutiva sul contratto da addebitare sulla prima rata di 42,43€. Tale importo è da restituire in n° 35 rate come segue: n° 35 rate da 199€ - comprensive del servizio facilitativo Extended Care Premium (2 anni di garanzia contrattuale più un anno di estensione con limite a 30.000 km) per un importo pari a 3,79€/mese - e una **Rata Finale Residua** (pari al Valore Garantito Futuro) di **14.358,5€** incluse spese di incasso mensili di 3,5€. Spese invio rendiconto periodico cartacea: 0€ /anno. **TAN (fisso) 8,99%, TAEG 11,6%.** 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 28 Febbraio 2026, 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). Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Immagini illustrative; caratteristiche/colori possono differire. Consumo di carburante ciclo misto 600 HYBRID 1.2 110CV POP (l/100km): 4,9 - 4,8; emissioni CO₂ (g/km): 109. Valori omologati in base al ciclo misto WLTP aggiornati al 31/01/2026 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. Prodotto Ufficiale su Licenza e Fondazione Milano Cortina 2026. All Rights Reserved. © IOC - All Rights Reserved. © IPC - All Rights Reserved.

FIAT

interna o la possibilità di usare una chiavetta per passare i programmi, fino ad arrivare a macchine collegate al computer via internet. Fortunatamente i ragazzi hanno reso semplice questa transizione, e oggi il passaggio dal disegno alla lavorazione è molto più veloce. Prima dovevo scrivere tutto a mano, ora con la tecnologia è più facile».

Andrea e Luciano, i due dipendenti storici, sono cresciuti con l'azienda e hanno imparato la meccanica partendo da zero.

«Quando siamo arrivati dieci anni fa non sapevamo praticamente niente del lavoro, al massimo leggere i disegni», racconta Andrea. «Roberto ci ha formati da zero e ci siamo appassionati. Ora inizia un nuovo percorso come soci. Questa piccola famiglia di tre persone è molto invidiata: stiamo molto bene».

Roberto sottolinea quanto sia difficile trovare personale qualificato e motivato nel settore: «Si fa fatica a trovare ragazzi che vogliano imparare davvero. Nel nostro caso, l'arrivo dei ragazzi non solo ha significato avere collaboratori affidabili, ma ci ha anche permesso di inserire stampanti 3D in officina, creando lavoro in più».

Il percorso di crescita dei giovani si intreccia con la storia tecnologica della ditta: «Io ho iniziato con le frese normali e i trapani, invece Andrea e Luciano sono cresciuti direttamente sui centri di lavoro, imparando quasi giocando. Ho avuto la fortuna di avere macchine vecchiotte su cui farli esercitare, e quando erano pronti abbiamo introdotto macchine innovative che ci hanno permesso di fare un salto di qualità».

Nonostante l'esperienza consolidata, Roberto riconosce le difficoltà del settore.

«Anche per aziende ben organizzate, il lavoro non è sempre abbondante», spiega. «La mancanza di liquidità è un problema costante: quando le aziende non investono, tutto si ferma. Per fortuna, avere tanti clienti diversi ci permette di mantenere continuità».

La scelta di restare una piccola officina ha permesso alla RLM di mantenere equilibrio e flessibilità. «Non abbiamo un sito internet, ci piace tenere un basso profilo», racconta Roberto. «Collaboriamo con altre piccole ditte come se fosse una cooperativa: ci aiutiamo a vicenda senza rubare clienti. Così evitiamo rischi e riusciamo a mantenere una nostra stabilità».

L'esperienza della pandemia ha confermato la capacità di



**Una piccola officina
che ha saputo resistere
alle difficoltà del settore
puntando su collaborazione
innovazione e formazione
e mantenendo un legame
forte con il territorio**

resilienza della RLM.

«Abbiamo lavorato con aziende alimentari e collegato le stampanti 3D per produrre visiere e mascherine, cercando di dare una mano alla comunità. Il lavoro per noi non è mai mancato, perché ci siamo sempre aggiornati e abbiamo seguito investimenti mirati». Oggi l'azienda guarda al futuro con ottimismo. «I miei figli sono nel settore sanitario, quindi sono felice che Andrea e Luciano vogliano entrare in società», dice Roberto. «Il la-

voro l'importante è che piaccia, e a me piace ancora dopo tutti questi anni».

La RLM resta così un piccolo esempio di passione, capacità di adattamento e continuità, dove tecnologia, competenza e rapporto umano si intrecciano in ogni pezzo che esce dall'officina.

di Andrea Arco

Meccanizzazione al centro dell'agricoltura del futuro

LA ROTTA È TRACCIATA

Innovazione, sostenibilità e redditività per le aziende sono ormai condizioni irrinunciabili per restare sul mercato

L'agricoltura italiana non è più soltanto una questione di trattori, attrezzi e forza lavoro. Nella visione tracciata da Confagricoltura la meccanizzazione evolve fino a diventare un'infrastruttura tecnologica diffusa, fatta di dati, sensoristica, automazione e impianti energetici integrati nel ciclo produttivo. Un passaggio che non ha solo un valore tecnico, ma che rappresenta una vera e propria strategia economica per la sopravvivenza e la competitività delle imprese agricole in uno scenario segnato dall'aumento dei costi, dalla pressione normativa e dalla necessità di coniugare produttività e sostenibilità. Il punto di partenza è chiaro: l'innovazione non può più essere considerata un'opportunità per aziende strutturate o per realtà sperimentali, ma diventa una condizione necessaria per restare sul mercato. La meccanizzazione intelligente è lo strumento attraverso il quale migliorare l'efficienza, ridurre gli sprechi, contenere l'impatto ambientale e allo stesso tempo garantire quella redditività che oggi rappresenta la vera emergenza per molte aziende agricole.

Uno degli ambiti in cui questa trasformazione appare più evidente è la zootecnia, dove il paradigma della precision livestock farming segna il passaggio dalla gestione tradizionale alla stalla connessa. Sensori, sistemi di monitoraggio in tempo reale e macchine in grado di automatizzare le operazioni consentono di controllare parametri legati al benessere animale con una continuità e una precisione prima impensabili. Non si tratta soltanto di migliorare le condizioni di allevamento, ma di intervenire in modo mirato sulle somministrazioni, sull'alimentazione e sull'igiene degli ambienti, riducendo in maniera significativa il ricorso ai farmaci.

È qui che entra in gioco l'approccio One Health, uno dei



Per evitare un settore a due velocità decisivo il rinnovamento del parco macchine che però va sostenuto dal Ministero



Il Primario non è più soltanto una questione di trattori e attrezzi ma un'infrastruttura tecnologica diffusa, fatta di dati, sensoristica automazione e impianti integrati



capisaldi indicati dall'organizzazione: la salute animale, quella umana e la tutela dell'ambiente non sono più ambiti separati, ma parti di un unico sistema. La riduzione dell'uso degli antimicrobici, resa possibile da una gestione più precisa e tecnologicamente avanzata, diventa così non solo un obiettivo sanitario, ma anche un elemento di responsabilità verso la collettività e verso le filiere agroalimentari.

Accanto al tema della salute emerge con forza quello della transizione energetica, altro fronte su cui la meccanizzazione assume un ruolo centrale. Le nuove tecnologie permettono infatti di trasformare i reflui zootecnici in risorsa, chiudendo il ciclo produttivo secondo i principi dell'economia circolare. Gli impianti per la produzione di biometano rappresentano un esempio concreto di questa evoluzione: da un lato consentono di ridurre i costi energetici aziendali, dall'altro contribuiscono alla diminuzione delle emissioni e alla produzione di energia rinnovabile. Per molte imprese agricole si tratta di una diversificazione del reddito che rafforza la tenuta economica e rende meno vulnerabili rispetto alle oscillazioni dei mercati.

In questo quadro l'innovazione tecnologica viene indicata come lo strumento operativo della sostenibilità. Non un elemento teorico o un vincolo imposto dall'alto, ma una

leva per coniugare tutela ambientale e competitività. Da qui la richiesta, rivolta al Governo e al Ministero dell'Agricoltura, di sostenere in modo strutturale il rinnovo del parco macchine. Senza un ricambio tecnologico diffuso, infatti, il rischio è quello di creare un'agricoltura a due velocità, con imprese in grado di innovare e altre

destinate a restare escluse.

La meccanizzazione avanzata assume un ruolo strategico anche sul fronte della biosicurezza, tema diventato centrale con la diffusione di emergenze sanitarie come la Peste suina africana. Le tecnologie per la sanificazione automatizzata, i sistemi di controllo degli accessi e le procedure digitalizzate di gestione degli allevamenti rappresentano oggi la barriera più efficace contro la diffusione delle epidemie che minacciano

interne filiere del Made in Italy. Non si tratta solo di proteggere la produzione, ma di salvaguardare un patrimonio economico e territoriale che ha nella qualità e nella tracciabilità i suoi punti di forza. Dentro questa trasformazione cambia anche la figura dell'imprenditore agricolo. La gestione dell'azienda richiede competenze nuove, capaci di leggere e interpretare i dati prodotti dalle macchine e dai sistemi digitali. Allo stesso modo evolvono le professionalità che affiancano l'impresa: agronomi e veterinari diventano consulenti strategici, chiamati a tradurre le informazioni in scelte operative e in modelli gestionali più efficienti.

La rotta indicata da Confagricoltura è dunque precisa e tiene insieme innovazione, sostenibilità e redditività. La meccanizzazione non è più soltanto un fattore produttivo, ma l'architrave su cui costruire l'agricoltura dei prossimi anni. Produrre meglio, con minori input, garantendo sicurezza sanitaria e riducendo l'impatto ambientale, significa rafforzare la competitività delle imprese e mantenere vivo il tessuto economico e sociale delle campagne italiane. In gioco non c'è soltanto l'adozione di nuove tecnologie, ma la capacità del sistema agricolo di affrontare le sfide globali con strumenti adeguati e con una visione industriale del proprio futuro.

di Andrea Arco

Automazione per crescere Ecco la ricetta di Federici

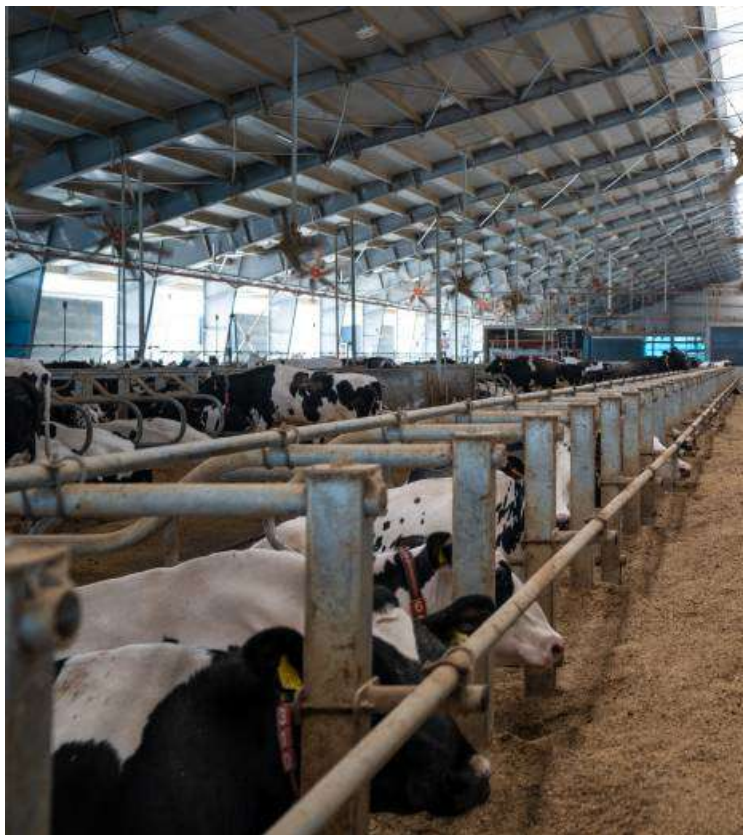
LA ZOOTECCNIA D'AVANGUARDIA

Il titolare Giulio: «Come azienda siamo molto tecnologizzati ma restiamo profondamente umanizzati»

La 'Danio e Giulio Federici' di Cingia de' Botti non parla di futuro: lo sta già facendo lavorare. Perché se c'è un settore in cui la parola 'automazione' non è una moda da convegno ma un cambio di pelle quotidiano, quello è la zootecnica e, a cascata, tutta la campagna che le gira attorno. Robot di mungitura, droni, trattori a guida assistita o autonoma, sensori, software: l'effetto, visto da fuori, è spettacolare. Visto da dentro è molto più semplice, quasi brutale nella sua logica. «La cultura di base è la stessa: destinare a una macchina o a un software i lavori di routine», riassume **Giulio Federici**. Non per togliere dignità al lavoro, ma per riportare il lavoro dove serve davvero.

Il paradosso, infatti, è che l'innovazione non parte dalla voglia di stupire. Parte dalla fatica. E dalla mancanza di braccia. In stalla le attività più ripetitive e più esposte a tempi rigidi sono quelle che si prestano meglio al salto: mungitura e alimentazione, soprattutto. In campo, invece, la meccanizzazione è un acceleratore: a parità di risorse umane, l'output cresce. «In campagna, con la stessa gente impegnata, portiamo a casa molto di più», dice Federici. E l'esempio che porta è uno di quelli che fanno capire immediatamente di cosa si parla: irrigazione. «Basti pensare alla flotta di pivot: oggi li accendo e li spengo col telefonino e basta una persona sola per gestirli, una volta serviva una squadra intera per irrigare».

Non è solo comodità. È organizzazione. E, sempre più spesso, è anche sostenibilità nel senso più concreto. E questo tocca il punto più delicato, quello che in tanti temono e che in agricoltura viene raccontato spesso con un misto di fascino e diffidenza: la tecnologia ruba lavoro? «Nella mia esperienza no», taglia corto Federici. E poi mette un paletto importante: «Chi deve gestire un drone o un sistema al massimo deve qualificarsi, ma non perde il lavoro il mungitore o chi irriga, perché prima sono professioni meccaniche e non rimpiazzabili umanamente».



La meccanizzazione nella stalla e in campagna vuol dire anche sostenibilità: robot di mungitura, droni, trattori a guida assistita o autonoma, sensori e software



Giulio Federici, titolare dell'azienda di Cingia de' Botti e presidente Anga



Il nodo, quindi, non è l'eliminazione delle persone. È la trasformazione delle competenze. Ed è un passaggio che, nella Pianura Padana, pesa ancora di più perché la zootecnia non è un reparto isolato: è un sistema economico. In un'azienda come la Società Agricola Federici, con quasi duemila capi e 1.100 in lattazione, si vede subito: «Perché di fatto siamo una realtà con numeri medio-grandi per Cremona, grandi a livello nazionale», inquadra Giulio. E qui arriva l'altra frase chiave, che vale come bussola per leggere tutto il resto: «Siamo molto tecnologizzati ma restiamo profondamente umanizzati».

Umanizzati non è una parola da brochure. In stalla, spiega Federici, il rapporto tra unità lavorative e vacche in lattazione resta uno a cento. Un rapporto che, confrontato con altri comparti zootecnici, dice tantissimo. «In altri settori come polli o suini è uno a cinquemila», sottolinea. E non è solo

questione di numeri: è questione di attenzione. «Per il valore del nostro animale, l'attenzione al caso problema, rispetto al vitello da osservare meglio o alla vacca da curare con le pinze, deve essere fondamentale». Ecco il punto: più cresce la dimensione, più l'errore costa, e più diventa centrale intercettare il dettaglio che stona prima che diventi un danno.

Qui la robotica smette di essere 'macchina' e diventa prevenzione. Non perché fa miracoli, ma perché guarda quando l'uomo non può guardare. Nessuno può osservare ogni secondo mille vacche. E allora entrano in scena i sistemi che segnalano anomalie, comportamenti, deviazioni. «La robotica permette di fare più prevenzione», spiega Federici, citando esempi che ormai stanno diventando parte della normalità gestionale: collari che reagiscono ai problemi, sistemi che rilevano parametri, sensori che incrociano

dati. Non è un'ossessione per i numeri: è un modo per evitare che un problema si presenti quando ormai è tardi.

E qui arriva l'immagine più efficace, quella che spiega meglio il cambio culturale: l'automazione non sostituisce l'operatore, gli restituisce tempo. Tempo per intervenire dove serve davvero. «Così l'operatore dedica l'80% del tempo al 20% dei motivi straordinari», ragiona il contitolare. In pratica: non sprecare energie nella routine, ma spostare il focus su ciò che richiede testa, esperienza, sensibilità. Il fattore umano non sparisce, si concentra. E in un settore dove il benessere animale non è solo un obbligo, ma una variabile economica che incide su produzione e qualità, questa concentrazione diventa strategica. Ecco perché: «Un'azienda che oggi non investe nella meccanizzazione è un'azienda che ha già deciso di tirare i remi in barca».

di Andrea Fiori



Emozioni visive e sonore I maestri di Giochi di Luce

UNA VOCAZIONE INTERNAZIONALE

Duchi: «Il team ha operato dai Caraibi al Sud-Est asiatico per colossi come Ferrari, Bulgari, Amazon e Google»

Il palcoscenico globale delle Olimpiadi di Milano Cortina 2026 non è fatto solo di imprese sportive e podi innevati, ma anche di una complessa architettura invisibile che trasforma i luoghi delle competizioni in vere e proprie esperienze immersive. In questo contesto, il 'saper fare' cremonese ha trovato una sua collocazione naturale grazie a Giochi di Luce, realtà che dal 1988 trasforma la tecnologia in emozione visiva e sonora. La partecipazione dell'azienda ai Giochi non rappresenta un traguardo isolato, bensì la conferma di un modello di business capace di operare su scala internazionale, portando l'affidabilità tecnica tipica del territorio lombardo all'interno delle prestigiose 'case' nazionali e degli spazi corporate che hanno punteggiato l'evento.

Fondata da **Michele Duchi** (gli altri soci sono **Stefano Duchi**, **Emanuele Luzzi** e **Fabrizio Manfredini**), l'azienda si è imposta nel settore dei servizi tecnici per eventi grazie a

una struttura agile e tecnologicamente avanzata, capace di gestire impianti audio, video e luci di estrema complessità. Con un organico di oltre 50 dipendenti nella sede storica di Cremona, a cui si aggiungono altri professionisti nella sede di Dubai e una recente apertura operativa in Arabia Saudita, Giochi di Luce rappresenta un'eccezione nel panorama imprenditoriale locale. «Come cremonesi siamo unici, le aziende competitor sono concentrate quasi esclusivamente nelle grandi metropoli come Roma, Milano e Torino; è raro trovare realtà con la nostra specializzazione in una città di medie dimensioni», spiega Duchi, sottolineando una vocazione internazionale che ha portato il team a operare dai Caraibi al Sud-Est asiatico per colossi del calibro di Ferrari, Bulgari, Amazon e Google.

L'approccio dell'azienda ai Giochi Olimpici del 2026 è stato caratterizzato da una operatività rapida e pragmatica, tipica di chi è abituato a gestire le urgenze come ordinaria amministrazione. Pur non avendo partecipato a bandi diretti, Giochi di Luce è stata scelta dai grandi player della comunicazione e da clienti privati per curare allestimenti di altissimo profilo. «Siamo stati chiamati da partner con cui collaboriamo stabilmente durante l'anno e che hanno fornito il loro contributo per le Olimpiadi – commenta il fondatore – curando tutto l'allestimento tecnico per spazi che richiedevano un'identità forte e una resa impeccabile».

Tra gli interventi di maggior rilievo figurano Casa Veneto a Cortina, punto di riferimento istituzionale per la regione



Tra gli interventi per le Olimpiadi figurano Casa Veneto a Cortina Casa Svizzera a Milano l'allestimento di Palazzo Generali e dello speciale stand per Omega

ma soprattutto da una gestione del capitale umano estremamente flessibile.

«Abbiamo uno staff centrale che coordina gli eventi e, all'occorrenza, integriamo la squadra con numerose figure esterne specializzate per gestire picchi di lavoro massicci», precisa Duchi. È una strategia che permette di affrontare sfide globali mantenendo il cuore del coordinamento a Cremona. Sebbene la complessità tecnica di alcuni interventi olimpici sia stata gestita come una naturale estensione del lavoro quotidiano, la presenza di Giochi di Luce a Milano Cortina 2026 richiama alla mente la storica sfida di Torino 2006, quando l'impresa cremonese curò le spettacolari proiezioni sul pavimento dello stadio durante la cerimonia d'inaugurazione.

In questa edizione, la sfida si è giocata soprattutto sul fronte della versatilità e della velocità di esecuzione in un mercato che ha visto Milano quasi monopolizzata dall'e-

vento a cinque cerchi. «L'emergenza per noi è la normalità, cerchiamo di esaudire ciò che ci richiedono nei tempi corretti. Per le Olimpiadi siamo stati attivati solo a gennaio, proprio perché il nostro lavoro richiede un'attivazione molto rapida», chiarisce Duchi. Questa reattività è il frutto di decenni di esperienza nei mercati esteri, dove le condizioni logistiche sono spesso più ostiche di quelle alpine. Nonostante il prestigio della vetrina olimpica, per Giochi di Luce si è trattato di un tassello, seppur rilevante, di un mosaico molto più ampio: «Le

Olimpiadi sono un pezzo del nostro lavoro, la nostra attività si lega ai Giochi ma non ha lì il suo unico focus».

L'obiettivo dell'azienda rimane quello di crescere senza accettare scorciatoie sulla qualità, mantenendo quel profilo di partner strategico per chi cerca prodotti su misura su grandi volumi e in tempi stretti. La storia di Giochi di Luce dimostra che, anche in un settore maturo e competitivo come quello dei grandi eventi, è possibile innovare partendo dalla provincia per arrivare ai vertici mondiali. Mentre le luci si spengono sui campi di gara, l'attività dell'azienda continua a pieno ritmo verso le prossime sfide internazionali, con la consapevolezza di chi ha saputo illuminare il sogno olimpico con la precisione di un artigiano e la visione di una multinazionale.



Varie installazioni di Giochi di Luce e nel riquadro Michele Duchi



ospitante, e Casa Svizzera a Milano, oltre all'allestimento di Palazzo Generali e dello speciale stand per Omega, cronometrista ufficiale dei Giochi, dove la precisione del tempo doveva riflettersi nella perfezione dell'immagine.

Questa capacità di adattamento deriva da una dotazione di materiali all'avanguardia – schermi led ad alta risoluzione, sistemi audio di ultima generazione e regie luci sofisticate –

di Andrea Fiori

Gestione bonifiche e reflui Cremona Ecologia sul podio

LA SFIDA AMBIENTALE

Ha garantito i servizi a Cortina, Tesero e Predazzo e anche nei poli di Milano Santa Giulia, San Siro, Assago e Verona

Lil successo di un evento di portata globale come le Olimpiadi di Milano-Cortina 2026 non si misura soltanto attraverso il cronometro o il numero di medaglie d'oro messe al collo dagli atleti. Esiste un'altra competizione, altrettanto serrata e complessa, che si gioca lontano dai riflettori della diretta televisiva: è quella della logistica e della gestione delle infrastrutture critiche. In questo scenario, dove l'imprevisto può compromettere l'intera macchina organizzativa, emerge l'eccellenza di Cremona Ecologia Ambiente: l'azienda cremonese, infatti, è stata scelta come partner strategico per gestire i servizi di bonifica e la filiera delle acque reflue, dimostrando che il territorio lombardo esporta anche competenze tecniche di altissimo profilo in grado di sostenere il peso di una manifestazione internazionale.

Fondata all'inizio degli anni Novanta, l'azienda ha costruito in oltre trent'anni di attività un modello di business solido e diversificato. Partendo dai servizi di spurgo civile e industriale, la società ha saputo allargare i propri orizzonti verso il trasporto e l'intermediazione dei rifiuti, le bonifiche di aree dismesse e il pronto intervento ambientale h24, fondamentale per mitigare gli effetti degli incidenti stradali. Con un organico di sedici professionisti, un direttore tecnico e una flotta di nove mezzi specializzati, l'impresa rappresenta oggi un punto di riferimento per chi cerca qualità e affidabilità in un settore delicato come quello ambientale.

L'approdo ai Giochi Olimpici non è frutto di una casualità, ma di un rigoroso processo di selezione basato sulla capacità di erogare servizi complessi su vasta scala. «Siamo stati contattati da una multinazionale che si occupa del servizio idrico per i grandi eventi sportivi — spiega **Andrea Pasquali**, amministratore di Cremona Ecologia — che ci ha selezionati in base alla qualità dei servizi, alla disponibilità e alla nostra capacità organizzativa».

Il compito affidato all'azienda cremonese riguarda la ge-



stione logistica dei serbatoi per acque reflue, dalla loro installazione allo svuotamento, fino al trasporto e allo smaltimento nei depuratori idonei situati a Cortina, Tesero, Predazzo e nei tre poli milanesi di Santa Giulia, San Siro e Assago, includendo anche il sito di Verona per la cerimonia di chiusura e le successive Paralimpiadi.

Operare in un contesto olimpico richiede una precisione che

**L'impresa oggi
rappresenta
un punto fermo
per chi cerca qualità
e affidabilità
in un settore
molto delicato»**



L'A.d. Andrea Pasquali soddisfatto «Abbiamo visto nascere villaggi e impianti dove non c'era nulla Noi protagonisti di tutto questo Un grande motivo di orgoglio»



rasenta la perfezione, in quanto le variabili in gioco sono numerose e spesso imprevedibili. «È un lavoro complesso per diversi motivi — prosegue Pasquali — dobbiamo operare la mattina prestissimo o la sera tardi, garantendo sempre un piano di emergenza pronto a scattare in qualsiasi momento».

Ma le difficoltà sono anche ambientali e legate alla sicurezza:



Andrea Pasquali
A.d. dell'azienda

le temperature rigide delle zone montane impongono che i serbatoi siano coibentati e riscaldati per evitare che il contenuto ghiacci, provocando danni strutturali e interruzioni del servizio.

L'impatto del lavoro di Cremona Ecologia è tangibile nella quotidianità dei villaggi, dove vivono e mangiano migliaia di persone. La prontezza d'intervento è il fattore che determina il successo del servizio. «Capita, ad esempio, che si blocchino gli scarichi di una cucina che serve atleti e staff — racconta l'amministratore — e bisogna intervenire immediatamente perché la cucina non può assolutamente fermarsi».

È questa capacità di problem solving in tempo reale che permette ai Giochi di proseguire senza intoppi, rendendo il lavoro dell'azienda cremonese una vera e propria missione dietro le quinte. «Il pubblico giustamente vede la manifestazione e i risultati sportivi, ma noi lavoriamo dietro le quinte da un paio di mesi in maniera frenetica e affascinante. Abbiamo visto nascere villaggi e impianti dove prima non c'era nulla: per noi è un motivo di grande orgoglio». Nonostante la dimensione globale della sfida, Cremona Ecologia man-

tiene un approccio basato sulla collaborazione e sul controllo diretto. Mentre una parte del servizio è gestita direttamente dai mezzi e dal personale aziendale, per le zone più impervie di montagna l'azienda si avvale di partner locali altamente selezionati. «Ci affidiamo a aziende che ci garantiscono efficienza ed efficacia, ma siamo presenti fisicamente una o due volte a settimana per verificare che tutto funzioni secondo i nostri standard — sottolinea Pasquali — perché la qualità che abbiamo costruito in trent'anni deve essere garantita in ogni sito».

Questa esperienza rappresenta per la società un'importante opportunità di evoluzione. «Vogliamo vedere nella complessità di questo servizio una nostra crescita interna. La sfida è guardare avanti, migliorando senza fare passi troppo lunghi, ma ascoltando le esigenze dei clienti e seguendo l'evoluzione della società».

Con lo sguardo rivolto al futuro, Cremona Ecologia punta a consolidare la sua presenza nei grandi eventi, forte di un riscontro positivo per la celerità e la precisione dimostrate sul campo. In un mondo che corre veloce, l'azienda di Pasquali dimostra che radici solide e coraggio tecnologico sono gli ingredienti necessari per vincere la sfida dell'efficienza.

di Roberto Bettinelli



La facciata dell'azienda e le installazioni

Installazioni in metallo C'è la firma di Capellini

PREMIO ALL'IDENTITÀ ARTIGIANA

Nicola Capellini: «Una grande sfida, sempre pronti a reagire e orgogliosi del risultato»

Un traguardo straordinario, raggiunto grazie ad una storia imprenditoriale e artigiana che ha alle spalle oltre 70 anni di attività. L'azienda Capellini Angelo & Figli, di **Giuseppe Capellini** e **Silvana Martinelli**, ha sede a Montodine ed è stata coinvolta nella realizzazione di impalcature e strutture metalliche destinate ai cantieri delle Olimpiadi Milano-Cortina 2026. L'affidamento dei lavori è la testimonianza della certificazione di affidabilità e della competenza tecnica della carpenteria metallica che oggi è guidata da **Nicola** e **Silvia Capellini** affiancati dal padre Giuseppe Capellini. Un passaggio chiave, nel conseguimento della commessa olimpica ma anche nella crescita recente dell'azienda, è

rappresentato dalla partnership con Tecnolegno Allestimenti, realtà leader specializzata negli allestimenti per retail, moda ed eventi internazionali. Da questa collaborazione, avviata nel tempo e rafforzata progetto dopo progetto, sono nati interventi sempre più complessi e ambiziosi nel campo delle strutture metalliche per le grandi manifestazioni. È proprio grazie a questo rapporto che la carpenteria di Montodine è stata coinvolta nei lavori legati alle Olimpiadi invernali di Milano-Cortina 2026.

«Siamo orgogliosi di aver partecipato a un evento di questa portata – sottolinea Giuseppe Capellini – e abbiamo lavorato al meglio delle nostre potenzialità per garantire l'esecuzione delle opere nei tempi stabiliti. Per un'azienda artigiana significa operare in un contesto dove l'attenzione per ogni dettaglio è massima, bisogna misurarsi con un livello di complessità costruttiva e ingegneristica davvero elevato, gli standard in termini di sicurezza e qualità delle lavorazioni sono altissimi. Anche sulle tempistiche e sulla consegna non sono ammessi rinvii. È stata una grande sfida sul piano dell'eccellenza produttiva e della capacità organizzativa. Siamo grati per l'opportunità che abbiamo ricevuto e siamo soddisfatti dei risultati raggiunti. La collaborazione con Tecnolegno



L'azienda di Montodine grazie alla partnership con Tecnolegno Allestimenti ha realizzato impalcature e strutture per i cantieri dei Giochi invernali

alle attrezzature per palloni pressostatici fino alle strutture per grandi eventi e installazioni temporanee ad alto contenuto ingegneristico mostrando, ogni volta, la capacità di elaborare soluzioni tecniche su misura. Nicola, iscritto e sostenitore dei progetti della Libera Associazione Artigiani come il padre Giuseppe, esprime la quarta generazione familiare: «La flessibilità rappresenta il nostro principale punto di forza. Siamo pronti a reagire agli stimoli del mercato in ogni momento e appena ricevuto il via libera per il lavoro, ci impegniamo al

massimo per soddisfare il cliente al quale garantiamo una consulenza continua ai fini della realizzazione del progetto. Questo nostro approccio, che possiamo fornire grazie alla grande esperienza che abbiamo maturato, è molto apprezzato. Non siamo meri esecutori ma con i nostri interlocutori sviluppiamo un dialogo continuo proponendo soluzioni e suggerimenti per risolvere i problemi. Il nostro contributo è sempre attivo e creativo».

Un modello dinamico e rispettoso della tradizione artigiana che si estende anche alla gestione della filiera: Capellini Angelo e Figli seleziona direttamente i partner esterni per lavorazioni come zincatura e verniciatura affidandosi ai fornitori più qualificati. Le strutture da realizzare, infatti, sono vere installazioni

con specifiche tecniche particolarmente stringenti e delicate. L'azienda di Montodine ha costruito una reputazione positiva a livello locale, basata su affidabilità, continuità e capacità di rispondere a esigenze produttive specifiche. La partecipazione ai cantieri olimpici rafforza ulteriormente questo posizionamento proiettando l'azienda su un palcoscenico di respiro nazionale e internazionale. La commessa per le Olimpiadi Milano-Cortina 2026 segna un legame indissolubile tra tradizione e futuro dimostrando un percorso di affermazione reso possibile dall'identità flessibile delle imprese artigiane che sanno diventare protagoniste delle grandi opere internazionali.



I fratelli Silvia e Nicola Capellini

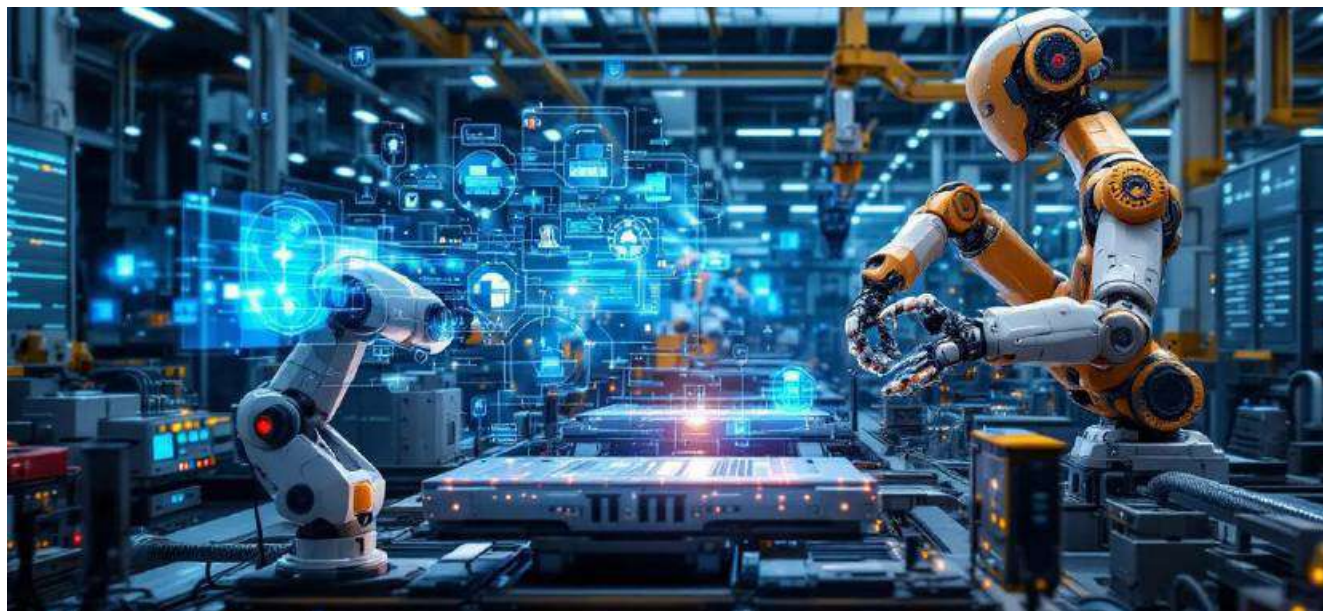
si sta rivelando sempre più preziosa perché ci ha consentito di affinare attitudini e modalità di lavoro insegnandoci a gestire interventi ampi e difficili. Dare un contributo per le Olimpiadi è meraviglioso ma ormai abbiamo già all'attivo diverse commesse internazionali».

L'azienda è stata avviata nel 1951 disegnando nel tempo una lunga storia nel campo della lavorazione del ferro: prima maniscalchi, poi fabbri e infine una progressiva specializzazione nella carpenteria metallica. Nel corso dei decenni l'azienda si è trasformata da realtà artigiana a struttura organizzata capace di operare in diversi ambiti: dalla realizzazione di impalcature e strutture metalliche



Parola d'ordine: flessibilità.

socar STILL

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

Dalla fabbrica 'data-driven' ai nuovi copilot industriali

LA MECCANICA CHE CAMBIA

L'intelligenza artificiale già ora entra nei reparti, negli uffici e nelle catene di fornitura come strumento operativo

La filiera della meccanica sta scoprendo un nuovo tipo di collega: non chiede ferie, non sbaglia i decimali (quasi) e soprattutto sa leggere in pochi secondi quel manuale 'definitivo_v8_finalissimo.pdf' che nessuno trova mai. L'intelligenza artificiale non è più solo una promessa da convegno: entra nei reparti, negli uffici tecnici e nelle catene di fornitura come strumento operativo. In Italia la spinta è particolarmente visibile perché unisce manifattura diffusa, eccellenze di prodotto e un tessuto di PMI che vive di tempi, qualità e margini. Al MECSPE 2026, ad esempio, è previsto un appuntamento dedicato all'IA nel manifatturiero: segnale che il tema è ormai agenda industriale.

Il cambio di passo più evidente è l'arrivo dei copilot industriali, assistenti generativi pensati per parlare la lingua di chi progetta e produce. Siemens spinge sull'Industrial Copilot lungo la catena del valore (engineering, operations, service), Schneider Electric propone un 'Industrial GenAI Copilot' in ambiente Microsoft, Rockwell ha integrato un copilot in FactoryTalk Design Studio per guidare, generare e spiegare codice PLC e supportare il troubleshooting. Tradotto: meno tempo speso a cercare procedure e più tempo a far girare la linea, con la differenza che qui l'IA non fa 'chat', fa produttività. Il valore cresce quando questi strumenti sono collegati a conoscenza aziendale e dati macchina: manuali, ricette, storico guasti, parametri di processo.

La novità del 2026 è un ulteriore salto: dai copilot agli agenti. Siemens ha presentato l'idea di IA agents capaci di eseguire workflow completi, orchestrando strumenti specializzati. È il momento in cui l'IA smette di rispondere e inizia a fare sempre con l'umano al comando, perché delegare al 100% è un'ottima strategia... per ottenere un errore al 100% sul dataset sbagliato. Qui il tema non è la 'magia' del modello, ma la disciplina: dati affidabili, regole, responsabilità, integrazione con MES/ERP e sistemi di



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

Il prossimo step è passare dai copilot agli agenti capaci di eseguire workflow completi L'IA smette di rispondere e inizia a fare ma con l'umano al comando

fabbrica. Serve anche un minimo di 'ingegneria della fiducia': tracciabilità delle fonti e criteri chiari su cosa l'IA può suggerire e cosa può eseguire.

Parallelamente emergono gli Industrial Foundation Models: modelli addestrati o adattati su dati industriali (disegni, CAD, distinte, sensori) per essere utili lungo tutto il ciclo di vita. Una revisione scientifica del 2025 parla esplicitamente di IFM come pilastro della manifattura intelligente. Siemens, con Microsoft, ha annunciato un Industrial Foundation Model in grado di contestualizzare modelli 3D e disegni 2D insieme a dati e documentazione tecnica. Per la meccanica significa collegare geometrie, tolleranze, processi e qualità in modo più 'nativo', riducendo passaggi manuali dove spesso si annidano ritardi: dalle revisioni ai piani di collaudo, fino alle istruzioni di lavoro. E, potenzialmente, velocizzare preventivazione e industrializzazione quando la variabilità di commessa è alta.

IA e digital twin stanno convergendo: simulare prima di tagliare metallo (e budget) diventa prassi. La partnership Siemens-NVIDIA e la spinta verso un 'Industrial IA Operating System' indicano una direzione chiara: siti più adattivi, con simulazioni e ottimizzazioni alimentate dall'IA, utili per industrializzazione, colli di bottiglia, consumi energetici e qualità. In una fase in cui energia e lead time pesano quanto le prestazioni, il gemello digitale può supportare layout, set-up e commissioning, riducendo iterazioni 'a impianto fermo'.

Sul terreno, i casi d'uso che 'pagano' restano quelli concreti: qualità, manutenzione, handling, documentazione. In Italia Brembo Solutions porta soluzioni di AI Vision per l'ispezione (QUETAL) e applicazioni di AI alla formulazione di materiali (Alchemix), mostrando come l'IA possa accorciare tempi di R&D e ridurre scarti. FANUC, con ZDT (Zero Down Time), lavora sulla prevenzione dei fermi non pianificati attraverso l'analisi dei dati dei robot. Comau spinge su visione e machine learning per picking e depallettizzazione, dove la variabilità del reale manda spesso in crisi l'automazione 'rigida'. E non va sottovalutata l'IA 'da scrivania': sintesi di non conformità, supporto al service, configurazione di offerte e ricambi, tutto ciò che non fa rumore in reparto, ma accorcia i tempi di risposta. Sullo sfondo, la robotica 'IA-first' accelera: modelli on-device e foundation model per la manipola-



zione promettono automazione più flessibile.

E l'Italia? Secondo l'Osservatorio Artificial Intelligence del Politecnico di Milano, il mercato IA nel 2025 ha raggiunto circa 1,8 miliardi di euro e la Generative IA pesa in modo crescente nei progetti. Crescono anche i canali per 'provare prima di investire': iniziative come IA-MATTERS e gli ecosistemi dei competence center (ad esempio MADE, con partner industriali e centri di ricerca) aiutano soprattutto le PMI a passare dalla demo alla messa in produzione. UCIMU, dal canto suo, insiste su connettività, cloud e dati condivisibili, oltre che su un'IA 'antropocentrica': la tecnologia deve aumentare competenze e sicurezza, non creare scatole nere ingestibili.

Sul piano delle regole, l'IA Act europeo entra progressivamente a regime: l'entrata in vigore è del 2024 e la piena applicazione arriva nel 2026, quindi meglio progettare sin da subito sistemi tracciabili e robusti. Sul piano degli investimenti, strumenti come Transizione 5.0 spingono progetti che legano digitalizzazione e riduzione dei consumi: un invito, per la meccanica, a misurare il valore dell'IA anche in kWh, non solo in KPI.

L'IA nella filiera meccanica non è una bacchetta magica, ma un acceleratore. Funziona quando è agganciata a casi d'uso misurabili, dati governati e persone formate. Il resto - agenti, foundation model, gemelli digitali - arriverà comunque. Con una nota pratica: l'IA rende più veloce chi è già organizzato ed è spietata con chi improvvisa. La differenza la farà chi saprà farli lavorare insieme, senza trasformare l'innovazione in un eterno 'pilota'.



di Roberto Bettinelli

Tecnologia e innovazione Il packaging è ecosostenibile

ACM PLASTIC DI CREMOSANO

**Le persone al centro del progetto
Nuove assunzioni e grande spazio
ai giovani nei ruoli apicali**

Imballaggi flessibili ad alto contenuto tecnologico, ecosostenibili e con inchiostri e materiali solvent free per garantire la tutela dell'ambiente e dei consumatori. Di fronte a un mercato del packaging che rallenta ACM - Plastic, con sede a Cremosano, sceglie di reagire investendo in organizzazione, tecnologia e soprattutto persone. La risposta alla congiuntura ha generato una revisione profonda dei processi produttivi con una programmazione del lavoro ancora più flessibile, l'elevata qualità realizzativa dei prodotti e la rapidità nella consegna. Al centro della strategia c'è un progetto che coinvolge l'intelligenza artificiale applicata alla produzione. Non si tratta di una soluzione standard ma di un algoritmo sviluppato e 'allenato' per operare sulle 20 macchine presenti nei reparti. Il sistema è in grado di fornire dati puntuali sull'andamento produttivo, ottimizzare la programmazione in funzione dei setup, gestire lotti sempre più piccoli per fornire successivamente all'area commerciale le competenze per redigere preventivi rapidi e sempre più precisi.

«Il settore del packaging non è in una fase di crescita - spiega **Lorenzo Patrini**, responsabile di stabilimento - mentre la nostra azienda continua ad essere più performante rispetto al passato, grazie a una serie di misure che abbiamo adottato. Non rinunciamo mai al lavoro, prendendo anche gli ordini più piccoli e frammentati. Prima un cliente ordinava mille chili di materiale da mettere a magazzino. Oggi quegli stessi volumi vengono suddivisi, anche con riformulazioni grafiche. Questa frammentarietà è il trend dominante e noi siamo diventati molto performanti nella gestione di ordinativi ridotti mantenendo una qualità



elevata e consegnando al cliente in tempi immediati».

Il parco tecnologico è interamente integrato e interconnesso in ottica 4.0. La qualità, insieme alla flessibilità, resta il perno del modello ACM Plastic. I risultati si riflettono anche nei numeri: il 2025 si è chiuso con un fatturato vicino ai 32 milioni di euro, in crescita rispetto al 2024, mentre l'organico è destinato ad aumentare fino a 107 collaboratori nel 2026. Parallelamente è in atto un cambio generazionale nelle posizioni

dirigenziali, voluto dai soci **Massimo Raffaele** e **Antonio La Franceschina**, che hanno scelto di valorizzare figure interne, giovani e capaci di garantire continuità produttiva e visione commerciale. Una squadra formata da **Andrea Pagliari** e **Davide Comolli**, entrambi responsabili di produzione, **Lorenzo Patrini** ed **Erika Raffaele** che guida l'area amministrativa.

«La politica delle risorse umane sta premiando - sottolinea Patrini - le nuove leve che hanno il compito di portare un'idea di mercato dei prodotti affine con le nuove generazioni di consumatori. Il proposito è di abbassare ulteriormente l'età media del personale che è intorno ai 35 anni. Inoltre vogliamo rendere il lavoro più conciliabile

con la vita privata. Abbiamo costruito orari che riducono l'impegno lavorativo e introdotto premi legati alle prestazioni: vogliamo che la vita dei nostri collaboratori sia più serena e gestibile. I giovani qui trovano spazio per crescere, migliorare, acquisire una professionalità concreta e spendibile nel mer-

**Ricerca continua
dell'eccellenza
e macchinari
connessi
dall'intelligenza
artificiale
E il fatturato
è in crescita**



Davide Comolli
responsabile produzione



Andrea Pagliari
responsabile produzione



Lorenzo Patrini, responsabile di stabilimento, con i soci fondatori **Antonio La Franceschina** e **Massimo Raffaele**



Erika Raffaele responsabile amministrativa

cato. Quando entri in ACM capisci subito che puoi diventare protagonista e trattare il lavoro come un luogo dove esprimere i tuoi talenti, la tua voglia di fare e arrivare nella vita».

ACM - Plastic è stata fondata nel 2005 a Cremona da **Massimo Raffaele** e oggi fa parte del Gruppo Sit che ne ha rilevato il 70% pur garantendo massima autonomia sul piano operativo e industriale. L'azienda ha conquistato un posizionamento di prestigio nel settore del packaging flessibile con tecnologie all'avanguardia che interessano tutte le attività e le lavorazioni: grafica e pre stampa, stampa digitale e flessografica, accoppiamento dei materiali, taglio tradizionale e laser, fino ai magazzini automatici. Un assetto produttivo completo e ideale per portare a termine anche le tirature limitate e

le forniture just in time fornendo qualità cromatica, sicurezza per l'utilizzo alimentare degli imballaggi, contenimento degli sprechi.

La sede di Cremona si estende su circa 9.000 metri quadrati distribuiti in sette capannoni e rappresenta anche un modello di sostenibilità industriale. Dal 2005 l'azienda utilizza un impianto fotovoltaico da oltre 900 kW; due distillatori permettono il recupero di oltre il 50% dell'acqua impiegata nel ciclo produttivo. L'intera produzione utilizza inchiostri a bassa migrazione e materiali certificati per realizzare un packaging sostenibile. ACM Plastic opera come una fabbrica innovativa e flessibile, capace di riconfigurarsi rapidamente per affrontare le sfide di un mercato sempre più agguerrito e competitivo.



FF di Falconi Srl

AUTHORIZED
PARTNER



Nastri trasportatori in alluminio e in acciaio inox

per:

- settore alimentare
- settore cosmetico
e farmaceutico
- settore meccanico
- elevatori

Via Palazzo, 2/B - Montirone
Tel. 030 2677543
info@fffalconi.it



www.fffalconi.it



di Pierluigi Cremona



Il titolare Lino Binda e il gruppo dei collaboratori



Tre i pilastri: innovazione organizzazione e presenza

L'AZIENDA BINDA DI DEROVERE

Il titolare Lino: «Non siamo solo un fornitore ma un partner operativo delle aziende agricole e zootecniche»

Non solo un fornitore, ma un partner operativo delle aziende agricole. È quanto propone l'azienda Binda di Derovere attività fin dal 1927. «Il 'sistema Binda' si fonda su tre pilastri: innovazione responsabile con la ricerca e sperimentazione sul campo, selezionando solo ciò che porta risultati reali; organizzazione con investimenti continui in digitalizzazione, logistica e processi, per garantire velocità, precisione e correttezza nelle consegne e nelle forniture e presenza, quando il cliente ha bisogno non trovi un call center ma persone vere, che conoscono il territorio e le tue urgenze», spiega il titolare **Lino Binda**.

«Binda nasce nel 1927 dall'attività ambulante di prodotti alimentari avviata dal mio bisnonno Senatore. La prima svolta strategica arriva con mio nonno, Rosolino Binda, che trasforma l'attività da commercio itinerante a struttura organizzata di fornitura ai negozi alimentari, diventando un punto di riferimento nel commercio dei prodotti coloniali nel sud della Lombardia. Con l'ingresso di mio padre Italo, l'azienda con-

solida e sviluppa il comparto energetico, estendendo la distribuzione di gasolio agricolo, da riscaldamento, per autotrazione e lubrificanti sul territorio. Con l'avvento della grande distribuzione dimostriamo capacità di adattamento: usciamo progressivamente dal comparto alimentare per focalizzarci sulla fornitura di mezzi tecnici per l'agricoltura e la zootecnia. Negli anni '90 questo ambito diventa uno dei pilastri aziendali. Dal 2002, con l'ingresso della terza generazione, l'impresa evolve verso una gestione più strutturata, con attenzione al controllo di gestione, alla digitalizzazione dei processi e allo sviluppo organizzativo», racconta.

Oggi l'azienda conta 15 tra dipendenti e collaboratori e il fatturato del 2025 è stato di 13,9 milioni di euro, in crescita dell'11% rispetto all'anno precedente. Le proposte per gli imprenditori del mondo agricolo si articolano su tre aree principali. Soluzioni agronomiche: sementi, fertilizzanti, agrofarmaci; nutrizione e vitalità del suolo con microrganismi, biostimolanti e ammendanti e anche strumenti come i contratti di filiera per valorizzare le produzioni e dare più stabilità. Soluzioni zootecniche: alimentazione e benessere animale, imballaggi e materiali per l'insilaggio, igiene e sanificazione di stalla e mungitura, lettieri e trattamenti dei reflui, fino ai programmi di controllo infestanti. Energia e continuità operativa: gasolio agricolo, gasolio per autotrazione e riscaldamento lubrificanti e additivi, AdBlue.

Un'impresa in salute che è cresciuta passo dopo passo. «Il momento di svolta non è stato un singolo evento ma un cambio di mentalità. Quando abbiamo iniziato a considerare l'impresa non più come un insieme di funzioni separate, ma come un

L'INDUSTRIA NON SI VEDE SEMPRE. MA FA MUOVERE TUTTO.

E noi siamo al suo fianco, ogni giorno.



Associazione Industriali
Cremona

www.assind.cr.it





Una veduta aerea dell'azienda

«In questi anni come azienda abbiamo sempre dimostrato una buona capacità di adattamento ma se devo individuare la 'carta vincente' della nostra attività devo indicarne un'altra: le persone»

sistema integrato e interconnesso. Un'azienda è un organismo vivo: ogni area influenza l'altra e il valore nasce dall'armonia del sistema, non dalla somma delle singole parti. Tre elementi hanno guidato questa trasformazione: metodo, digitalizzazione e persone».

Una delle carte vincenti dell'azienda Binda, sono le persone. «La diversificazione ha sicuramente avuto un ruolo importante: ci ha permesso, nei passaggi storici più delicati, di adattarci ai cambiamenti del mercato e di continuare a servire bene il territorio. Ma se devo indicare la vera 'carta vincente', per Binda è sempre stata un'altra: le persone. Parlo delle persone che hanno fatto parte della nostra organizzazione in questi quasi cento anni: uomini e donne che hanno dato continuità, competenza e senso di responsabilità al nostro lavoro. Abbiamo esempi bellissimi di collaboratori che hanno lavorato con noi per una vita intera; in alcuni casi perfino i figli hanno ripercorso la storia lavorativa dei genitori. Questo, per me, dice molto più di qualsiasi strategia: significa fiducia, identità, appartenenza. Per questo la diversificazione, quando l'abbiamo fatta, non è mai stata 'fare più cose': è stata fare le cose giuste, in modo coerente con ciò che ci chiedevano i clienti e con il tipo di servizio che volevamo garantire».

Un aspetto importante è anche la sostenibilità. «Nel 2025 abbiamo redatto il secondo bilancio di sostenibilità: per noi è un impegno di trasparenza e, soprattutto, un modo concreto per migliorare ogni anno il nostro impatto e la qualità del lavoro che offriamo a clienti e collaboratori. Sul piano ambientale, investiamo in scelte misurabili. Una parte significativa dell'energia che utilizziamo arriva dai nostri impianti fotovoltaici, con sistemi di accumulo, riducendo prelievi dalla rete ed emissioni. A questo si affianca la cura dell'area verde aziendale, con più di 50 piante, che contribuisce alla compensazione na-



turale. Abbiamo inoltre lavorato sulla logistica sostenibile: rinnovo dei mezzi con soluzioni più efficienti. Anche gli uffici sono progettati per l'efficienza, con climatizzazione supportata da tecnologie a basso impatto e isolamento che riduce drasticamente i consumi».

Per il futuro la Binda e i suoi titolari hanno ben chiaro cosa proporre: «Non vogliamo limitarci a fornire prodotti, ma essere un partner operativo e strategico per gli agricoltori. Significa aiutare le aziende a diventare più resilienti, più efficienti e più sostenibili economicamente: perché senza redditività non esistono né innovazione né futuro. Il mondo agricolo e zootecnico sta attraversando una fase di forte complessità: prezzi delle produzioni spesso insufficienti, difficoltà nel reperire manodopera specializzata, burocrazia sempre più articolata, incertezze normative e preoccupazioni su strumenti e scenari futuri come quelli relativi agli impianti di biogas. A tutto questo si aggiunge una sfida strutturale: il cambiamento climatico, che rende più instabili rese, tempi e programmazione».



Un incontro del progetto congiunto CNA-ENAIP e a destra gli studenti partecipanti

‘Fare impresa’ nel benessere Alleanza fra CNA e ENAIP

DALLA PARTE DEI GIOVANI

***Costruire il sogno di mettersi in proprio
Il progetto ha coinvolto le classi quarte
dei percorsi di acconciatura ed estetica***

Accompagnare i giovani verso una scelta professionale consapevole, valorizzare i mestieri artigiani e rafforzare le competenze trasversali tipiche del lavoro autonomo: sono questi gli obiettivi che hanno guidato il percorso promosso da CNA Cremona insieme a ENAIP Cremona, rivolto alle classi quarte dei percorsi di acconciatura ed estetica. Studenti e studentesse, accompagnati dal loro docente, si sono tuffati nel mondo del fare impresa grazie a un ciclo di incontri con gli esperti CNA, pensato per arricchire il loro bagaglio professionale con contenuti concreti e immediatamente spendibili. Un'occasione preziosa per avvicinarsi

alle procedure, agli strumenti e alle modalità necessarie all'avvio di un'impresa artigiana nel settore del benessere. Al termine dell'anno scolastico, i ragazzi e le ragazze conseguiranno la qualifica professionale di Operatore del Benessere (acconciatura o estetica), così come previsto da Regione Lombardia. Un titolo che apre diverse opportunità: l'inserimento in saloni di acconciatura e in attività dedicate alla cura della persona – come spa, istituti di bellezza, centri benessere e fitness – oppure, da subito o dopo un periodo di esperienza, l'avvio di una propria attività imprenditoriale. Durante gli incontri, CNA Cremona ha fornito un quadro chiaro e operativo su temi fondamentali per chi sogna di mettersi in proprio:

- 1) come trasformare un'idea in un Business Plan
- 2) come costruire e gestire un budget
- 3) come predisporre una scia di apertura per attività regolamentate come acconciatura ed estetica
- 4) come scegliere la forma giuridica e il regime fiscale più adatti
- 5) quali sono le posizioni previdenziali obbligatorie
- 6) quali adempimenti sono richiesti in caso di assunzione di collaboratori



Il progetto integrato ai percorsi di alternanza scuola-lavoro nei curricula scolastici rappresenta una base concreta per affrontare il futuro professionale con maggiore consapevolezza. Un'iniziativa che rafforza la cultura d'impresa sul territorio

7) come gestire collaborazioni innovative, come l'affitto di cabina o di poltrona

Il confronto è stato arricchito da domande, casi pratici e soprattutto dalle testimonianze dirette di due imprenditrici del territorio - **Elisabetta Miglioli** e **Cristina Carrera** - che hanno condiviso con gli studenti esperienze autentiche e consigli concreti.

Elisabetta Miglioli ha raccontato cosa significhi davvero essere imprenditrici nel settore dell'estetica: «Fare impresa vuol dire lavorare sempre, non staccare mai davvero. Ma è importante capire che si può comunque avere una vita privata e trovare un equilibrio tra lavoro e sfera personale».

Un messaggio diretto, che invita i giovani a guardare all'imprenditoria con realismo ma anche con fiducia nella possibilità di conciliare ambizione e qualità della vita.

Cristina Carrera, parrucchiera con anni di esperienza alle spalle, ha invece posto l'attenzione sulla crescita professionale: «È normale incontrare momenti difficili e titolari esigenti. Spesso sono severi perché vogliono farvi crescere e trasformarvi nei professionisti del futuro».

Un invito a non scoraggiarsi davanti agli ostacoli, ma a considerarli parte integrante del percorso di formazione.

Entrambe hanno poi condiviso un pensiero comune e particolarmente sentito: il fallimento può capitare ed è parte del gioco imprenditoriale, ma avere una propria attività resta qualcosa di impagabile, un progetto che coincide con la propria identità e con la propria vita. Allo stesso tempo hanno sottolineato con forza quanto, in questi mestieri, non si smetta mai di imparare. La formazione continua, i corsi di aggiornamento e il confronto costante con nuove tecniche e tendenze rappresentano il primo vero investimento per un professionista del benessere, ancora prima dei macchinari o delle attrezzature. Essere aggiornati significa offrire qualità, distinguersi e costruire nel tempo una reputazione solida.

Questo progetto, integrato ai percorsi di alternanza scuola-lavoro già presenti nei curricula scolastici, rappresenta una base concreta per affrontare il futuro professionale con maggiore consapevolezza. Un'iniziativa che rafforza la cultura d'impresa sul territorio e che conferma l'impegno di CNA Cremona nel sostenere le nuove generazioni, in particolare nei settori artigiani dove il lavoro autonomo è centrale e dove il successo imprenditoriale richiede molto più delle sole competenze tecniche.

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.apparecchiacusticicrema.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 • Piacenza (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

Ponchielli e San Domenico CNA sostiene i due teatri



Il teatro Ponchielli

UN MODELLO VIRTUOSO

Il presidente Parma: «La cultura è uno dei principali driver di sviluppo turistico e noi ci crediamo davvero»

La CNA di Cremona conferma il proprio impegno nella promozione della cultura e delle eccellenze locali, entrando tra i nuovi sostenitori del Teatro Amilcare Ponchielli e rinnovando il sostegno alla Fondazione San Domenico di Crema. Un doppio segnale che sottolinea come l'arte, la musica e il teatro possano integrarsi con le imprese e l'artigianato, creando sinergie virtuose per il territorio.

Con l'ingresso tra i sostenitori del Teatro Ponchielli, la CNA di Cremona dimostra la propria visione: quella di un'associazione che non si limita a essere motore eco-

nomico, ma promuove iniziative culturali capaci di attrarre visitatori, favorire la crescita del territorio e valorizzare le competenze locali.

«Sostenere la Fondazione Teatro Ponchielli significa investire nella cultura e in uno dei principali driver di sviluppo turistico e culturale della città», spiega **Marcello Parma**, Presidente di CNA Cremona.

Oltre al sostegno simbolico e operativo, gli associati potranno beneficiare di agevolazioni sul costo dei biglietti per tutti gli spettacoli della stagione. In particolare, i liutai iscritti all'associazione avranno un accesso privilegiato alla stagione musicale 2026, un gesto concreto a favore delle tradizioni artistiche di Cremona.

Questa collaborazione mette in evidenza anche il legame tra artigianato e produzione teatrale: falegnami, pittori, sarti, elettricisti, fonici, macchinisti e tecnici locali contribuiscono alla realizzazione degli spettacoli e alla manutenzione dell'edificio, rendendo il teatro un luogo vivo, partecipato e legato alle competenze del territorio.

Parallelamente, la CNA conferma il suo ruolo di socio sostenitore del Teatro San Domenico di Crema, con-



IL FUTURO DELLA BELLEZZA

DDL Ancorotti: legalità, formazione e prospettive di estetisti e acconciatori

Lunedì **2 Marzo 2026** ore 10:00

Sala Pietro da Cemmo, **Centro Culturale Sant'agostino**, Crema

PROGRAMMA

Saluto di apertura

Marcello Parma – Presidente CNA Cremona

Intervento

Laura Cipollone – Responsabile CNA Benessere e Sanità

Dibattito “DDL Ancorotti: legalità, formazione, prospettive, valorizzazione di estetisti e acconciatori”

Con la partecipazione di:

- **Senatore Renato Ancorotti**, componente della Commissione Industria, Commercio, Turismo, Agricoltura e Produzione Agroalimentare
- **Senatore Gianpietro Maffoni**, componente della Commissione Industria, Commercio, Turismo, Agricoltura e Produzione Agroalimentare
- **Gianfranca Ghiro**, Presidente Nazionale CNA Estetiste

Conclusioni

Brigida Stomaci – Presidente CNA Estetiste Lombardia

Modera i lavori

Elisa Rodighiero – già Referente CNA Benessere e Sanità Lombardia



REGISTRAZIONE



A seguire, aperitivo presso locale attiguo alla Sala del Convegno



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Lombardia



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Benessere e Sanità
Lombardia



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona



Uno spettacolo al teatro San Domenico e nel riquadro Alessandra Ginelli, Guido Giordana e Marcello Parma



tribuendo al rilancio della scuola di musica e delle attività culturali del teatro. A raccontare questo percorso è **Guido Giordana**, Presidente della Fondazione: «Quando siamo arrivati, la scuola di musica necessitava di una ristrutturazione: pochi iscritti, un'offerta limitata di strumenti e metodologie didattiche ormai obsolete. Abbiamo ridefinito i ruoli, inserito nuovi docenti e strumenti, e oggi contiamo 200 iscritti, il doppio rispetto all'anno precedente. È stato un lavoro che ha richiesto coraggio e visione, ma che ha dato subito risultati tangibili».

La riorganizzazione ha incluso: 1) nuovi strumenti e corsi, con particolare attenzione agli ottoni e agli strumenti meno presenti in passato; 2) aumento della qualità dell'insegnamento e della professionalità dei docenti, con tariffe di mercato più sostenibili; 3) creazione di laboratori, mostre e attività interattive che coinvolgono scuole e famiglie, rendendo la musica e l'arte strumenti educativi e di crescita.

Alessandra Ginelli, Vicepresidente della Fondazione e dirigente CNA, aggiunge: «Abbiamo curato anche gli spazi fisici: sale rinnovate, aree di condivisione per genitori e studenti, e piccoli dettagli come tendaggi o arredi che rendono gli ambienti più accoglienti. Il nostro obiettivo è creare un contesto dove cultura, musica e teatro siano parte integrante della vita della comunità».

Il San Domenico ha anche aperto le proprie aule e sale

L'associazione conferma il suo ruolo di socio sostenitore a Crema contribuendo al rilancio della scuola di musica e delle attività culturali del teatro

teatrali a iniziative business e formative, creando sinergie tra mondo culturale e imprese: corsi di improvvisazione teatrale per team building e formazione aziendale; eventi aziendali, presentazioni di prodotti e workshop interattivi, sconti dedicati agli associati CNA, con il 10% di riduzione sulla tariffa di affitto delle sale.

«Non si tratta solo di mettere a disposizione spazi», sottolinea Giordana. «Si tratta di costruire una rete di collaborazione tra cultura e im-

presa, valorizzando il patrimonio artistico, la musica e le competenze artigiane del territorio».

CNA Cremona dimostra come un'associazione di imprese possa diventare motore culturale e sociale, generando benefici concreti per la comunità: dalla valorizzazione del patrimonio musicale e teatrale, alla crescita dei giovani e alla promozione delle competenze artigiane.

«La cultura e l'arte non sono isole isolate», conclude Giordana. «Quando le imprese si impegnano nella comunità, si creano sinergie che rafforzano l'identità locale, attraggono turisti, educano i giovani e valorizzano le professionalità».

Il doppio sostegno della CNA a Ponchielli e San Domenico rappresenta quindi un modello virtuoso di collaborazione tra impresa, cultura e comunità, dove la musica, il teatro e l'artigianato si intrecciano per creare valore sociale, economico e culturale duraturo.

di Roberto Bettinelli



Flessibilità ed espansione l'eccellenza è a Madignano

BOSELLI CARPENTERIA METALLICA

**«L'asticella della qualità è sempre alta
Rispondiamo ad ogni esigenza
e quello che promettiamo lo facciamo»**

Lil valore della manifattura italiana, la competenza di un personale esperto, l'impiego di tecnologie all'avanguardia che migliorano costantemente la produttività. L'equilibrio tra questi elementi ha permesso a Boselli Carpenteria Metallica di cogliere tutte le opportunità che il mercato sta offrendo. «Il momento è favorevole - raccontano **Piero e Renato Boselli** - e grazie ad un player molto importante ci siamo inseriti con una posizione di forza in Italia mentre stiamo crescendo nel contesto internazionale. Bulgaria, Grecia, Kosovo e altri paesi. Il 65% del nostro fatturato deriva dalla produzione di quadri elettrici. Siamo stati bravi, negli anni, a garantire standard di eccellenza. La nostra è una realtà flessibile pronta a direzionare con tempestività le forze interne. Ci concentriamo tutti sul risultato da raggiungere. I clienti sanno che anche

davanti alle emergenze non ci tiriamo mai indietro».

L'azienda di Madignano è specializzata nelle lavorazioni di prodotti in metallo, garantisce soluzioni personalizzate e ha conquistato una solida reputazione grazie alla capacità di sviluppare un ciclo produttivo in grado di esercitare operazioni di taglio, piegatura, punzonatura, saldatura, assemblaggio. I materiali utilizzati coprono un ampio ventaglio di possibilità: acciaio, acciaio inox, alluminio.

«Operiamo in uno scenario - continuano Piero e Renato Boselli - che è collegato al settore energetico. La richiesta di quadri elettrici nel mondo è costantemente aumentata in quanto la globalizzazione ha aperto la strada dell'industrializzazione a nazioni che prima erano estranee alle dinamiche dello sviluppo. L'estrema flessibilità è ciò che richiede il mercato e noi ci stiamo strutturati in modo coerente ed efficace. Rispondiamo alle richieste più immediate e sul fronte della qualità teniamo l'asticella sempre alta».

L'azienda è stata fondata nel 1974 da **Francesco Boselli** e ha saputo rinnovarsi costantemente puntando sull'adozione delle tecnologie più aggiornate e sviluppando competenze tecniche per la fabbricazione di strutture e parti metalliche. «Nostro padre - affermano Piero e Renato Boselli, storici associati della Libera Associazione Artigiani - era un disegnatore meccanico e lavorava come dipendente dell'azienda



Alla guida i fratelli Piero e Renato ma c'è già la terza generazione: Greta, Marco, Luca e Stefano. Maestranze qualificate e parco macchine all'avanguardia tra i segreti del successo

zione di macchine, impianti e attrezzature su richiesta; car-penterie leggere, medie e pesanti; rivestimenti e carenature per macchine industriali; componenti per quadri elettrici e lavorazioni speciali. La clientela è diversificata: dalle piccole e medie imprese alle realtà produttive più strutturate.

L'attenzione alla qualità è garantita da un sistema di gestione conforme alla certificazione UNI EN ISO 9001:2015 con standard elevati in tutte le fasi di lavorazione e un monitoraggio continuo dei processi esecutivi. La metodologia si basa sul-

l'integrazione tra progettazione e produzione coniugando saldature Mig, Tig e a filo continuo con controlli qualitativi che sorvegliano tutti gli step produttivi. Il reparto di progettazione si avvale di software dedicati Cad-Cam mentre i prodotti finiti, pronti per l'installazione, si distinguono per robustezza strutturale, precisione dimensionale e conformità agli standard ufficiali.

«La qualità dei nostri prodotti – sottolineano i due imprenditori – è la diretta conseguenza della professionalità e dell'esper-

ienza dei nostri collaboratori. Reclutiamo giovani capaci e motivati che formiamo per essere autonomi nella gestione dei macchinari. I rapporti umani devono essere fondati sul rispetto reciproco. È indispensabile creare coesione e un forte senso di appartenenza. Quando arriva un ordine e i tempi sono stretti tutti devono riprogrammare le attività per dare il massimo e raggiungere insieme il traguardo».

In merito alle prospettive per il futuro, la terza generazione con **Greta** e **Marco**, i figli di Renato, e **Luca** e **Stefano**, i figli di Piero, è pronta a dare il proprio contributo: «Noi abbiamo fatto la nostra parte, ora spetta a loro guidare l'azienda in un mercato che ormai è diventato mondiale e che richiede molta esperienza ma anche nuove energie».



Da sinistra a destra: Marco, Greta, Renato, Piero, Stefano e Luca Boselli

Bonaldi a Crema. Ma ad un certo punto della sua vita ha avuto il coraggio di realizzare un sogno. Noi ci ispiriamo ai suoi insegnamenti. Uno, soprattutto, caratterizza ancora oggi il nostro approccio al cliente. Tutto ciò che promettiamo, lo facciamo davvero».

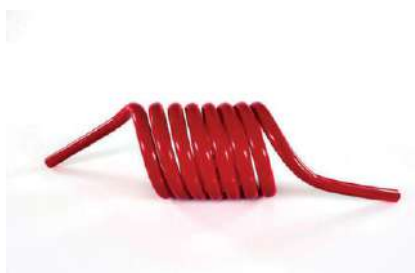
L'azienda, che si estende su un'area di oltre 10mila metri quadri di cui quasi 4mila coperti, può farsi carico di ordinativi quantitativamente importanti come di lotti esclusivi e mirati. Grazie ad un parco tecnologico che comprende macchine per il taglio laser, punzonatrici, piegatrici, reparto di saldatura e reparto per il montaggio, è in grado di soddisfare le richieste dei clienti sul fronte della qualità e della puntualità. Le lavorazioni sono destinate a molteplici applicazioni: realizza-



www.bettoniplastica.it

LAVORAZIONE MATERIE PLASTICHE

PVC - PP - PA - PS - ABS



TORBOLE CASAGLIA (BS) - Via Travagliato 36

Tel. 030 2650190 - 030 2650316

di Roberto Bettinelli



L'Officina Barbaro, azienda con sede a Crema fondata nel 1929, è guidata da **Alberto Barbaro**



Nella lavorazione del ferro una passione lunga 100 anni

OFFICINA MECCANICA BARBARO

Il titolare Alberto: «Oggi più che mai è la logica del lavoro di squadra ad essere premiata nel mercato»

Da quasi cento anni è un esempio di artigianato industriale che ha saputo conquistare una posizione sempre più solida e competitiva nel mercato. L'Officina Barbaro, azienda con sede a Crema fondata nel 1929 e oggi guidata da **Alberto Barbaro**, è giunta alla quarta generazione rinnovandosi costantemente ma senza mai senza perdere un'identità artigiana di grande prestigio. L'impresa è stata avviata dal bisnonno **Guido Barbaro** ed è proseguita con i suoi eredi: il nonno **Carlo**, lo zio **Maurizio** e il padre **Marco**, fino ad arrivare ad **Alberto** che guida tuttora una realtà capace di garantire un percorso di continuo adattamento alle trasformazioni del settore e delle tecnologie. L'azienda si è specializzata nel tempo in una nicchia ad alto valore aggiunto con clienti e applicazioni legate ai grandi progetti energetici internazionali. «Da quasi trent'anni – spiega Alberto Barbaro – abbiamo costruito una collaborazione strategica con un'azienda leader attiva nella realizzazione di oleodotti e gasdotti. È stato mio padre ad iniziare la partnership che oggi ci permette di lavorare in un



settore estremamente competitivo realizzando attrezzature speciali per la saldatura automatica e la sabbiatura delle tubazioni utilizzate negli impianti offshore».

Si tratta di strumenti impiegati direttamente sulle navi posatubi: man mano che le condotte vengono assemblate e saldate sono calate in mare. Le attrezzature prodotte nella sede di via Rossignoli a Crema sono spedite in tutto il mondo. In Europa è soprattutto il mercato romeno a funzionare da traino grazie ai progetti che riguardano i giacimenti del Mar Nero. L'officina Barbaro, per operare con successo in un settore caratterizzato da un know-how molto complesso, deve garantire standard qualitativi elevatissimi sia nella saldatura sia nella preparazione delle tubazioni. Nel corso degli anni la collaborazione ha portato ad una continua evoluzione dei materiali, sempre più leggeri e performanti,



**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





mentre le lavorazioni sono diventate sempre più raffinate e sfidanti. Una missione che richiede qualità elevata in ogni fase del lavoro: scelta e reperimento dei materiali, professionalità e sapere artigiano nelle realizzazioni, capacità progettuale e dialogo continuo con i clienti per giungere alla soluzione migliore nei tempi più ridotti. Uno sforzo che ha richiesto un'organizzazione del lavoro strutturata e al tempo stesso flessibile, incentrata su una rigorosa programmazione delle attività produttive e su un controllo sempre più attento dei processi. Un percorso di efficientamento che è stato proprio Alberto Barbaro ad implementare nella consapevolezza che, senza snaturare il profilo di un'azienda snella e reattiva, era indispensabile costruire le condizioni per pianificare al meglio il ciclo produttivo. Innumeri testimoniano questa evoluzione: nel 2025 l'azienda ha raggiunto il record storico di 3 milioni di euro di fatturato, un risultato che secondo il titolare è da attribuire soprattutto all'esperienza delle risorse umane. «Il valore della nostra impresa – spiega – è riconducibile principalmente alla padronanza del mestiere artigiano che deriva dalla nostra storia. Un ruolo decisivo lo ha avuto mio padre Marco che mi ha trasmesso l'amore per il lavoro fatto bene e la dedizione totale per il risultato finale oltre a fondamentali competenze imprenditoriali, di gestione del mercato e del rapporto con i clienti mentre devo a mio zio Maurizio la conoscenza degli aspetti normativi e amministrativi. Per quanto riguarda la formazione tecnica una figura storica

Torneria, fresatura piccola carpenteria e nel 2025 record di fatturato grazie alla produzione di attrezzature per la saldatura delle tubazioni destinate a oleodotti e gasdotti

dell'officina è stato **Ireneo Faciocchi** che per oltre cinquant'anni ha rappresentato un punto di riferimento umano e professionale. È stato lui ad insegnarmi i segreti del mestiere, l'importanza della manualità, la precisione e la cura del dettaglio. Era un vero maestro del tornio. Grazie a queste figure oggi riusciamo ad operare in un mercato profondamente cambiato dove si vive una situazione di continua urgenza. Da mio padre,

soprattutto, ho imparato che i clienti sono veri partner con i quali costruire rapporti di lungo periodo e sviluppare progetti comuni».

Oltre agli ambienti destinati alla torneria, alla fresatura e alla piccola carpenteria dal 2018 Alberto Barbaro ha sviluppato una divisione commerciale dedicata alla vendita di materiali ferrosi, acciaio inox, bronzo e ottone. I materiali vengono tagliati e lavorati nell'officina e sono destinati prevalentemente ai settori dell'alimentare e della cosmetica. Si tratta di un'attività rivolta soprattutto al mercato provinciale ed è stata strutturata per agire in autonomia: dalla fornitura al taglio fino alla consegna. «La nostra tradizione – conclude Alberto Barbaro, da sempre iscritto come chi l'ha preceduto alla Libera Associazione Artigiani – nasce dall'unione di una storia familiare che comprende più generazioni e di una profonda conoscenza del mestiere. Crediamo nel valore dell'umiltà e del lavoro. I nostri collaboratori sono al centro del progetto, vogliamo che stiano bene e che vedano questa realtà come un luogo dove poter costruire il loro futuro».



PAC 2026: la rivoluzione della semplificazione

IL MOMENTO DELLA SVOLTA

Il regolamento 'Omnibus III' vuole abbattere gli oneri amministrativi per rafforzare competitività e crescita

Ll settore agricolo si appresta a vivere una svolta decisiva sul fronte burocratico. Con la pubblicazione della circolare AGEA del 4 febbraio 2026, l'Italia recepisce ufficialmente le novità introdotte dal Regolamento (UE) 2025/2649, ribattezzato 'Omnibus III'. Il provvedimento, in vigore dal 1° gennaio 2026, si pone un obiettivo ambizioso: abbattere gli oneri amministrativi per rafforzare la competitività e la crescita delle aziende agricole dell'Unione.

Meno burocrazia, più competitività

Il cuore del nuovo pacchetto normativo risiede nella riduzione dei vincoli che negli ultimi anni hanno appesantito la gestione quotidiana delle imprese. La semplificazione non è solo un principio astratto, ma si traduce in misure concrete che toccano i pilastri della Politica Agricola Comune (PAC): dal sistema di condizionalità ai pagamenti diretti, fino agli interventi per lo sviluppo rurale. L'Agenzia per le Erogazioni in Agricoltura (AGEA) ha delineato le linee guida per l'applicazione di queste norme di 'diretta applicazione', che mirano a rendere più snello il rapporto tra agricoltori e organismi pagatori.

Le principali novità della riforma

Il Regolamento Omnibus III interviene su punti nevralgici della normativa precedente (i regolamenti UE 2021/2115 e 2021/2116), introducendo flessibilità laddove prima vigeva un rigore spesso percepito come un ostacolo. Tra i punti salienti si evidenziano:

- 1) Revisione della condizionalità: modifiche mirate al sistema di regole ambientali e di gestione che gli agricoltori devono rispettare per accedere ai fondi. In particolare, l'elemento cardine è la revisione della BCAA 7 che introduce un'importante semplificazione per le aziende sotto i 30 ettari che non avranno l'obbligo di rispettare il principio della rotazione o della diversificazione delle colture.
- 2) Esonero dai controlli e dalle sanzioni: la novità più rilevante è che gli agricoltori con un'azienda di dimensioni pari o inferiori a 10 ettari di superficie agricola sono completamente esentati dai controlli e dalle sanzioni relativi alla condizionalità.

Un sistema integrato più efficiente

Parallelamente, il Regolamento di Esecuzione (UE) 2026/148 aggiorna le modalità di gestione del Sistema Integrato di Gestione e di Controllo (SIGC). Questa evoluzione tecnica è fondamentale per garantire che la semplificazione amministrativa viaggi di pari passo con la trasparenza e l'efficienza dei flussi finanziari.

In conclusione, la circolare AGEA segna l'inizio di una nuova fase per la PAC in Italia. La scommessa dell'Europa, e del nostro Paese, è chiara: liberare l'agricoltura dai lacci della burocrazia per permetterle di concentrarsi sulla sua missione vera: produrre qualità nel rispetto dell'ambiente e dell'innovazione.

Ricambio generazionale l'impegno della Regione

RIPARTE 'MISURA GIOVANI'

**L'assessore all'Agricoltura Beduschi
«Riaperto il bando che ha l'obiettivo
di sostenere gli imprenditori under 41»**

Regione Lombardia rafforza il proprio impegno per favorire il ricambio generazionale in agricoltura e sostenere l'insediamento di nuovi imprenditori under 41. Con la terza finestra 2025 della misura SRE01 - 'Insediamento giovani agricoltori' sono stati finanziati 24 nuovi insediamenti per un importo complessivo di 1,1 milioni di euro. Contestualmente, nei giorni scorsi è stata riaperta la prima finestra 2026 dell'intervento, con una dotazione finanziaria di 2 milioni di euro. Le domande potranno essere presentate fino al 30 aprile.

Con l'attuale programmazione sono già 298 i giovani agricoltori insediati grazie a questa misura, per un totale di 13,2 milioni di euro erogati, a testimonianza di un'azione strutturale e continuativa a sostegno delle nuove generazioni.

«L'intervento - spiega l'assessore all'Agricoltura, Sovranità alimentare e Foreste, **Alessandro Beduschi** - è finalizzato a sostenere giovani imprenditori agricoli che si insediano per la prima volta in qualità di capi azienda e a offrire strumenti concreti per attrarre nuove energie nel comparto, favorendo lo sviluppo di idee imprenditoriali innovative e sostenibili, sotto il profilo ambientale, economico e sociale».

«Il futuro dell'agricoltura lombarda - prosegue Beduschi - passa infatti dal coraggio e dalla visione dei giovani. Con queste risorse sosteniamo quindi non solo un ricambio generazionale necessario, ma un vero salto di qualità del sistema agricolo, premiando progetti solidi e orientati al mercato».

Tra gli obiettivi valutati nel Bando figurano la sostenibilità economico-finanziaria dell'impresa, l'orientamento verso processi produttivi ambientalmente



L'assessore **Alessandro Beduschi**

sostenibili, il miglioramento della gestione agronomica e della protezione delle colture, gli interventi sui sistemi produttivi e le azioni di mercato, inclusa l'adesione a sistemi di qualità, la vendita diretta e la diversificazione aziendale.

«Attrarre giovani - aggiunge Beduschi - significa garantire competitività e presidio del territorio. Regione Lombardia continua a investire con determinazione su chi porta nuove competenze e nuove idee nelle nostre campagne, rafforzando un settore che è strategico per l'economia e per la sicurezza alimentare».

ABBONAMENTI DIGITALI 2026

IN PIÙ
IN OMAGGIO
**LA BORSA
TERMICA**
"LA PROVINCIA"



**PER TUTTI
GLI ABBONAMENTI**

**1 cambio PC (al giorno)
1 tablet e 1 smartphone (tramite app)**

12 MESI
€ 179

6 MESI
€ 95

3 MESI
€ 52

1 MESE
€ 20

PROFESSIONAL (12 MESI) € 199



**Sfoglio ONLINE +
1 ANNO DI COPIE CARTACEE**
359 numeri per posta o in edicola

a soli € 444

La Provincia Quotidiano di Cremona e Crema

Termini e condizioni delle offerte riportate – Le offerte sono valide fino al 31 dicembre 2026. Modalità per l'attivazione dell'abbonamento – L'abbonamento si attiva mediante il sito aziendale (www.laprovinciacr.it) oppure recandosi direttamente all'Ufficio Abbonamenti in via delle Industrie 2 Cremona. Modalità di pagamento del canone di abbonamento – Bollettino postale: numero c/c postale 10335263 – intestato a Società Editoriale Cremonese S.E.C. SPA via delle Industrie, 2 26100 Cremona – riportare nella causale di pagamento formula di abbonamento scelta + nominativo intestatario abbonamento – Bonifico Bancario: codice iban IT 51U 08340 11400 000 000 753523 – c/c bancario intestato a Società Editoriale Cremonese S.E.C. SPA via delle Industrie, 2 26100 Cremona – riportare nella causale di pagamento formula di abbonamento scelta + nominativo intestatario abbonamento – Carta di Credito: solo per sottoscrizioni mediante il sito aziendale o presso l'Ufficio Abbonamenti in via delle Industrie, 2 Cremona. Con il pagamento mediante Carta di Credito l'abbonamento verrà attivato subito; mentre con il pagamento mediante Bonifico Bancario o Bollettino postale l'abbonamento verrà attivato alla ricezione in azienda del pagamento effettuato.

Ufficio Abbonamenti via delle Industrie 2 Cremona – orario apertura da lunedì a venerdì dalle 9.00 alle 17.00 (orario continuato) - tel. 0372 498245 – e-mail: diffusione@laprovinciacr.it

ABBONATI SUBITO E BLOCCA IL PREZZO

Col nuovo bando agrisolare al via la rivoluzione green

UNA OPPORTUNITÀ, DUE OBIETTIVI

Ridurre l'impatto ambientale delle filiere e proteggere le aziende dalla volatilità dei prezzi energetici

L'agricoltura italiana si prepara a una nuova accelerazione verso la sostenibilità. È in arrivo il nuovo decreto per il bando Parco Agrisolare, la misura inserita nel contesto del PNRR (Missione 2, Componente 1) che mette a disposizione risorse fondamentali per trasformare i tetti di stalle, fienili e magazzini in moderne centrali di produzione di energia pulita. L'obiettivo è duplice: ridurre l'impatto ambientale delle filiere agroalimentari e, soprattutto, proteggere le aziende dalla volatilità dei prezzi energetici, un tema che negli ultimi anni ha messo a dura prova i bilanci del settore. Ne parliamo con **Paolo Tinelli**, funzionario della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi.

Cos'è il Bando Agrisolare?

«A differenza del classico fotovoltaico a terra, che spesso solleva dubbi sul consumo di suolo agricolo, la misura 'Agrisolare' punta esclusivamente sull'efficientamento delle strutture esistenti. Il contributo a fondo perduto è destinato all'installazione di pannelli fotovoltaici sulle coperture dei fabbricati strumentali all'attività agricola, zootecnica e agroindustriale».

Quali sono le novità e gli interventi ammessi?

«Il bando non si limita all'acquisto dei pannelli. Per massimizzare l'efficienza energetica e la sostenibilità degli edifici, il decreto prevede incentivi anche per la rimozione dell'amianto (bonificare i vecchi tetti in eternit); isolamento termico (miglioramento della coibentazione delle strutture per ridurre la dispersione di calore); sistemi di ventilazione (interventi per garantire un miglior benessere animale e una gestione ottimale



dell'aria); sistemi di accumulo e ricarica (installazione di batterie per stoccare l'energia prodotta e colonnine per la ricarica di mezzi elettrici agricoli)».

Chi può partecipare al bando?

«La platea dei beneficiari è ampia e comprende imprenditori agricoli, in forma individuale o societaria; imprese agroindustriali; cooperative agricole che svolgono attività di coltivazione o allevamento; soggetti costituiti in forma associata (reti d'impresa, consorzi)».

Perché conviene?

«Oltre al contributo a fondo perduto (dal 50% all'80%), le aziende agricole possono beneficiare della possibilità di produrre energia per l'autoconsumo o, a seconda delle specifiche dell'ultimo bando, di immettere l'energia in rete qualora previsto dalle nuove soglie di potenza. L'Agrisolare rappresenta la sintesi perfetta tra tradizione produttiva e innovazione tecnologica, permette alle aziende di diventare produttori di energia senza sottrarre un solo centimetro di terra alle colture. Il successo delle precedenti edizioni del bando conferma la fame di innovazione delle campagne italiane. Con la nuova tranche di finanziamenti, l'Italia punta a consolidare la sua leadership europea nel settore del bio-agro, rendendo le proprie filiere non solo più buone e sicure, ma anche energeticamente autonome».



LIBERA. LA TUA STORIA

www.liberacr.it

seguici 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



**LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI**

CREMONA P.zza del Comune, 9 | **0372 4651** | e-mail: segreteria@liberacr.it

CREMA | SORESINA | CASALMAGGIORE | PIADENA | PANDINO | SONCINO | CASTELLEONE



Alessandro Bettoni, presidente della Federazione Nazionale Bioeconomia di Confagricoltura e a fianco un impianto di biogas

Biogas e biomasse al bivio allarme di Confagricoltura

BETTONI SUL DL BOLLETTE

**«Senza certezze sui prezzi minimi
a rischio la resilienza delle imprese
e la sovranità energetica Made in Italy»**

Il futuro del biogas e delle biomasse in Italia è appeso a un filo, o meglio, a un plafond. L'ultima bozza del DL Bollette ha acceso i riflettori su una crisi che rischia di travolgere uno dei pilastri della transizione ecologica nazionale. L'allarme arriva direttamente da Confagricoltura, che vede nelle attuali disposizioni una minaccia concreta alla sopravvivenza di migliaia di impianti agricoli e forestali.

Il nodo delle risorse: plafond insufficienti

Secondo **Alessandro Bettoni**, presidente della Federazione Nazionale Bioeconomia di Confagricoltura, le criticità partono dai Prezzi Minimi Garantiti (PMG), le risorse stanziare per i prossimi anni sono giudicate «estremamente limitate» e sproporzionate rispetto al numero di impianti attualmente in funzione. «Rischiamo di compromettere la copertura dei costi soprattutto per le piccole realtà», spiega Bettoni. «Molti impianti di dimensioni ridotte non hanno alternative produttive: se

cade il sostegno ai prezzi, cade l'azienda».

La 'trappola' della riconversione

Il governo punta molto sulla trasformazione del biogas in biometano, ma la realtà tecnica ed economica racconta una storia diversa. Confagricoltura sottolinea due ostacoli insormontabili.

1) Limiti tecnici: non tutti gli impianti esistenti sono adatti alla riconversione; 2) Incertezza normativa: il sistema di incentivazione post-PNRR è ancora una nebulosa.

Considerando che tra l'ottenimento delle autorizzazioni e la fine dei lavori passano mediamente due anni, le imprese si trovano oggi in un 'limbo' finanziario. Senza prezzi minimi garantiti adeguati durante questa transizione, molti impianti potrebbero chiudere i battenti prima ancora di poter evolvere.

Un asset strategico per le aree interne

Non è solo una questione di bilanci aziendali, ma di resilienza del territorio. Il biogas e le biomasse rappresentano una forma di energia rinnovabile programmabile e '100% made in Italy', fondamentale per l'economia circolare delle aree interne. L'utilizzo dei residui agricoli e forestali permette di generare valore laddove spesso c'è abbandono, garantendo una gestione ambientale virtuosa. «Il nostro Paese non può permettersi di rinunciare a questa produzione», conclude Bettoni, chiedendo al Governo una revisione immediata delle coperture per mettere in sicurezza la filiera.



MONTEVERDI FESTIVAL, DUE SETTIMANE DI MAGIA

Al Ministero della Cultura è stato presentato il Monteverdi Festival 2026 che si terrà dal 7 al 21 giugno. 'Cantami, o Diva' è il titolo della 43ª edizione e il 'fil rouge' è la femminilità barocca. Quattro titoli d'opera, quindici concerti, approfondimenti incontri e conferenze per un totale di oltre trenta appuntamenti spalmati su due settimane. Un programma ricco e di qualità impreziosito dalla serata di apertura con Cecilia Bartoli, diva e musa ispiratrice. Cremona sempre più città della musica.



SALVADORI, REGINA DEL CIBO ALLE OLIMPIADI

Seppur dietro le quinte Elisabetta Salvadori, cremonese doc, è stata protagonista delle Olimpiadi. Head of Food & Beverage ai Giochi invernali si è occupata della parte gastronomica nei villaggi olimpici di Milano, Cortina, Livigno e Bormio. La proposta per gli atleti si è focalizzata sulla cucina tradizionale italiana che punta tutto su carboidrati e proteine di qualità: pasta, lasagne, pizza, focacce e polenta. E poi il tiramisù... Un successo planetario.



PRENDE LA MULTA, TONINELLI NON CI STA

Torna alla ribalta della cronaca l'ex ministro dei Trasporti Danilo Toninelli. Il pentastellato soresinese che vive a Castelleone ha pubblicato su TikTok un video che è diventato virale in cui polemizza per una multa. «Mi sono pigliato una multa perché non ho messo il disco orario. Ho parcheggiato dieci minuti sulle righe bianche in questa landa desolata della Lombardia... Questo non è fatto per educare o fare sicurezza. I Comuni devono fare cassa»! Lo sfogo...



LA PASSERELLA CROLLA, TEGOLA SULLA VENTO

Tegola sulla VenTo: la passerella ciclopedonale sul ponte dell'Adda, tra Crotta e Maccastorna, è crollata. La passerella era agganciata al viadotto della strada provinciale e i lavori di posa erano iniziati la scorsa estate, con qualche disagio viabilistico iniziale. Il tratto interessato, finanziato da Regione Lombardia, era dunque attualmente chiuso e invalicabile (per fortuna). In seguito al crollo la procura di Lodi ha aperto un'inchiesta con l'ipotesi di 'crollo colposo'. Da non credere...

**mondo ...
business**

Iscrizione al Tribunale di Crema
n. 109/Tu del 27.04.1999

Supplemento del quotidiano
La Provincia
di Cremona e Crema
di Sabato 28 febbraio 2026

Chiuso in redazione:
Mercoledì 25 febbraio 2026

Direttore responsabile
Luca Puerari

Hanno collaborato
Andrea Arco, Nicola Arrigoni,
Roberto Bettinelli, Gianluigi Cavallo,
Pierluigi Cremona, Andrea Fiori,
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

Solo una crescita sostenibile fa crescere il nostro futuro.



Per noi la **sostenibilità è un impegno irrinunciabile**, che mettiamo in pratica quotidianamente con una serie di pratiche che riguardano l'**efficientamento dei processi**, l'utilizzo di soia da aree non deforestate, l'attenzione alle **esigenze del territorio e delle comunità locali** e una **costante attività di 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**.



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.



OLIMPIC AND PARALYMPIC
SPONSOR OF MILANO CORTINA 2026