

Sabato 28 marzo 2026

mondo ... business

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

173
2026

L'ECONOMIA DEL LEGNO

La filiera è uno dei pilastri del Made in Italy e le imprese del settore restano solide nonostante il boom dei costi dell'energia e la contrazione dell'export
La sfida degli artigiani che mettono al centro qualità e bellezza dei prodotti

GIPIEFFE

UFFICIO



**Centro Esclusivo
Konica Minolta**



KONICA MINOLTA

1994-2024
30
ANNI

**Macchine
per ufficio
multifunzione**

◆ ◆ ◆
Soluzioni e vendita

◆ ◆ ◆
**Assistenza e noleggi
personalizzati
per ogni
esigenza**



CREMA (CR)

Tel. e Fax 0373 85961 - Cell. 349 5547059

E-mail: info@gipieffeufficio.com

di Luca Puerari

Il legno risorsa per un futuro più sostenibile



La filiera italiana del legno rappresenta uno degli assi portanti del sistema produttivo nazionale, un patrimonio economico, culturale e ambientale che troppo spesso resta ai margini del dibattito pubblico. Eppure i numeri raccontano una realtà solida: oltre 60mila imprese, quasi 300mila addetti e un fatturato che nel 2025 ha superato i 52 miliardi di euro. Un ecosistema articolato che, dai boschi alla trasformazione industriale, riesce a coniugare tradizione manifatturiera, capacità artigianale, innovazione e sostenibilità.

All'interno di questo quadro il comparto dell'arredo continua a rappresentare una punta di eccellenza, con 27,7 miliardi di euro di fatturato, mentre il sistema legno – comprensivo anche delle attività commerciali – raggiunge i 24,5 miliardi. Il mercato interno resta centrale, assorbendo circa due terzi della produzione, ma è l'export, con 19,3 miliardi, a confermare la competitività internazionale del made in Italy.

Anche nei territori la filiera esprime identità forti e radicate. La Lombardia ne è un esempio emblematico e, nella provincia di Cremona, convivono due anime complementari: da un lato la tradizione artigiana, con la liuteria cremonese riconosciuta a livello mondiale; dall'altro un tessuto produttivo più strutturato, soprattutto nell'area casalasca, dove si sta sviluppando un modello distrettuale capace di generare sinergie tra imprese. In provincia il comparto, pur con dimensioni contenute, conta circa 180 imprese nel legno e 76 nella produzione di mobili, confermando una presenza diffusa e significativa.

Ma al di là dei numeri, la vera sfida per la filiera del legno è oggi quella della sostenibilità. Non si tratta

più soltanto di un tema etico o reputazionale, ma di una leva strategica per la competitività futura. Il settore si trova infatti a un bivio: da un lato la forte dipendenza dall'importazione di materia prima, dall'altro le opportunità offerte da una gestione più efficiente e responsabile delle risorse forestali nazionali. Investire nella filiera corta, valorizzare il patrimonio boschivo italiano e promuovere modelli di gestione forestale sostenibile significa non solo ridurre la vulnerabilità agli shock internazionali, ma anche contribuire concretamente alla transizione ecologica. Il legno, infatti, è un materiale rinnovabile, capace di sostituire materie più energivore in numerosi ambiti, dall'edilizia al design. Parallelamente, l'innovazione tecnologica sta ridefinendo il settore: digitalizzazione dei processi, nuovi materiali, ricerca applicata e design avanzato stanno aprendo prospettive inedite. Il legno non è più soltanto sinonimo di tradizione, ma diventa protagonista di un'industria evoluta, capace di rispondere alle esigenze contemporanee in termini di sostenibilità, efficienza e qualità.

Resta però un nodo culturale: la filiera del legno continua a essere poco conosciuta dal grande pubblico. Eppure raccontarla significa valorizzare un modello produttivo che integra economia, ambiente e territorio. Significa riconoscere il ruolo delle imprese che operano lungo tutta la catena del valore e costruire una narrazione nuova, in cui il legno non è più percepito come materiale del passato, ma come risorsa chiave per il futuro.

La sfida dei prossimi anni sarà proprio questa: rendere visibile e riconoscibile il valore della filiera, rafforzarne la sostenibilità e consolidarne la competitività. Perché nel legno italiano non c'è solo una tradizione da difendere, ma un futuro da costruire.

L'EDITORIALE



3 *Il legno risorsa per un futuro più sostenibile*

Luca Puerari

COVER STORY

6 *INUMERI DI UN SUCCESSO*
La filiera del legno arredo e l'innovazione sostenibile

8 *FEDERLEGNO* di R. Bettinelli
Feltrin: «Made in Italy forte ma basta col fuoco amico»

12 *CONSORZIO LEGNO* di L. Puerari
Mora: «Costi e sostenibilità. Ecco le sfide della filiera»

15 *LA SINERGIA* di P. Cremona
Nel cuore dell'Oglio Po nasce il distretto del legno

16 *BOCCALARI* di A. Arco
La pioppicoltura è in trincea. C'è il rebus rinaturazione

19 *GOTI (CNA)*
«Il valore del saper fare un'identità da proteggere»

22 *ROSSI (CASARTIGIANI)*
«Le imprese devono fare rete. Ecco la strada per crescere»

25 *IL CONSERVATORE ANGELONI*
Il legno che vibra e diventa musica

26 *STRADIVARI* di N. Arrigoni
I professionisti dell'arredo tra design e Made in Italy

28 *ARCARI* di P. Cremona
Legno, innovazione e stile. La storia di una famiglia

30 *VANCOM* S. Sagrestano
Imballaggi fatti 'su misura' per sfide internazionali

32 *FALEGNAMI* R. Bettinelli
Prodotti personalizzati in un mercato mondiale

35 *LEGNOEDILIZIA* R. Bettinelli
Dai pallet tecnici e dedicati alle coperture e case in legno

38 *IL PIOPPPO* A. Arco
Un tesoro riscoperto. Gerevini: «Tempo di riscatto»

40 *RUGGERI PORTE E SERRAMENTI*
L'evoluzione dell'artigianato sempre più vicino al cliente

42 *PARMA ALLESTIMENTI*
Stand fieristici in vetrina. Il legno è quel 'tocco in più'

45 *FRAME ADV*
Come comunicare oggi il mondo del legno?

46 *L'EVENTO*
Il Salone del Mobile.Milano appuntamento clou dell'anno

TECNOLOGIA

48 *ISRAELE-IRAN* di G. Cavallo
Dalle telecamere al deepfake come l'AI ridisegna la guerra

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

50

INDUSTRIALI di A. Fiori

Corazzi: dalla fibra al futuro con etica, visione e strategia

53

INDUSTRIALI

Iniziato il mandato di Cè «Noi al servizio delle PMI»

56

LAA di R. Bettinelli

Dossena Arredamenti da 30 anni design e progetti su misura

59

LAA

Riboli: di padre in figlio uniti dall'amore per il legno

61

LAA

Zaninelli: la maestria artigiana si integra con la tecnologia

62

LIBERA AGRICOLTORI

Costi ormai fuori controllo così la redditività è a rischio

65

LIBERA AGRICOLTORI

Nuovo credito d'imposta il Primario punta sul decreto

67

LIBERA AGRICOLTORI

Le filiere agroenergetiche rischiano l'emarginazione

68

CNA

Premio Cambiamenti 2026 la valorizzazione delle startup

71

CNA

Macchspe, macchine speciali Il nome è già una garanzia



173
2026

Sabato 28 marzo 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 Roberto Bettinelli

Filiera produttiva del legno e della fabbricazione di mobili



DATI ITALIA

- oltre **60mila** imprese
- **300mila** addetti
- fatturato di **52,2 miliardi** di euro

DATI LOMBARDIA

- **8.600** imprese
- **50mila** addetti
- **10,8 miliardi** di euro di fatturato

DATI CREMONA

- **256** imprese
- **1.448** addetti

LIUTERIA

- **190** botteghe
- oltre **200** addetti
- fatturato **15-20 milioni** di euro



La filiera del legno arredo e l'innovazione sostenibile

I NUMERI DI UN SUCCESSO

Nel 2025 vale oltre 52 miliardi di euro

Lombardia locomotiva del comparto

Il mercato interno fa da traino all'export

La filiera del legno e dell'arredo rappresenta un pilastro del sistema made in Italy. Un comparto in cui la Lombardia eccelle e che ha sviluppato, sul territorio della provincia di Cremona, un'identità legata ad una rete di falegnamerie e laboratori artigiani dove spicca l'operato dei liutai cremonesi mentre nel casalasco, attorno a player storici, si è consolidato un approccio distrettuale e sinergico. Le aziende italiane in un contesto economico globale caratterizzato da tensioni geopolitiche drammatiche, dal condizionamento negativo dei dazi, dall'instabilità logistica e dalla volatilità dei mercati stanno dimostrando una notevole resilienza.

I dati di Federlegno relativi al mercato nazionale dichiarano,

nel preconsuntivo 2025, un fatturato di 52,2 miliardi di euro con una crescita dell'1,3% rispetto al 2024. Un trend incoraggiante che sarà certamente messo a dura prova nel 2026 a causa del precipitare della congiuntura internazionale ma che rivela le doti prestazionali dei due macrosistemi del settore. Da un lato l'arredamento ha raggiunto i 27,7 miliardi di euro con 13,5 miliardi rivolti alla domanda interna; dall'altro lato il sistema legno, che comprende anche le attività commerciali, ha toccato quota 24,5 miliardi di euro. Il mercato nazionale vale i due terzi del fatturato. La forte incidenza domestica si abbina però alla duratura centralità dell'export con 19,3 miliardi di euro a testimonianza della grande capacità competitiva delle imprese made in Italy che dopo la ripresa post pandemica hanno messo in campo azioni di adattamento e diversificazione.

L'abile presidio della scena internazionale è reso possibile anche da piattaforme globali di grande attrattività come il Salone del Mobile di Milano mentre un elemento di crescente difficoltà è rappresentato dall'avanzare della concorrenza cinese. Federlegno e le associazioni artigiane segnalano unanimemente la necessità di interventi da parte dell'Unione Europea per interrompere la situazione di svantaggio che colpisce i produttori italiani impegnati a rispet-



tare regole molto più onerose in materia di certificazioni, normative finalizzate alla sostenibilità e alla sicurezza dei consumatori.

La filiera legno-arredo impiega quasi 300mila addetti e conta oltre 60mila imprese. Si tratta di realtà attive in vari settori oltre a quello del mobile: aziende di prima lavorazione come segherie e produttori di pannelli; componentistica per la realizzazione di ante, fusti per imbottiti o accessori metallici per conto terzi; produttori di mobili finiti che spaziano dalle grandi industrie fino alle realtà dell'alto artigianato e del design di lusso; imprese focalizzate sul contract, specializzate negli allestimenti di hotel o navi, nell'arredo bagno o

Sul territorio provinciale falegnami e maestri artigiani insieme al marchio della liuteria e al distretto casalasco sono esempi di una vera eccellenza

nei serramenti. Un mondo che coniuga la valenza esclusiva dei maestri artigiani del legno con la competitività internazionale dei marchi industriali più prestigiosi nel settore delle cucine e dell'arredo.

La Lombardia costituisce il perno del sistema generando 10,8 miliardi di euro di fatturato: 6,9 miliardi nell'arredo e 3,9 miliardi nel legno mentre le 8.600 imprese del settore forniscono occupazione per più di 50.000 addetti di cui quasi 33.000 nell'arredo e poco più di 20.000 per il legno. L'export sfiora 5 miliardi di euro e interessa 180 Paesi. Nel panorama regionale primeggiano i distretti monzesi e brianzoli seguiti da Milano e Como mentre nella provincia di Cremona il comparto ha un'estensione più contenuta pur esprimendo una diffusa presenza di aziende. Una rete che opera secondo una logica empiricamente distrettuale. I dati camerali dichiarano 180 imprese nell'industria del legno con 1.148 addetti con una media di sei lavoratori per azienda mentre il comparto della fabbricazione di mobili conta 76 imprese e quasi 300 addetti con una dimensione media di quasi 4 addetti.

Un orizzonte dinamico nel quale si distingue la liuteria cremonese, riconosciuta dall'UNESCO patrimonio culturale immateriale dell'umanità e considerata uno dei simboli mondiali dell'artigianato artistico con oltre 190 botteghe di liutai specializzati nella produzione di violini, viole e violoncelli. In ogni laboratorio operano uno o due addetti che realizzano gli strumenti a mano. Un maestro liutaio è in grado di produrne da tre a sei esemplari all'anno. La liuteria è ormai un marchio mondiale che risponde ad una domanda di musicisti professionisti e collezionisti con un volume di affari compreso tra 15 e 20 milioni di euro. Un ecosistema che include fino a 225 attività e si avvale del contributo di importanti istituzioni: il Museo del Violino, la Scuola Internazionale di Liuteria Antonio Stradivari, il Consorzio Liutai Stradivari, la fiera Cremona Musica International Exhibitions.

Il distretto del legno-arredo di Casalmaggiore, che vive in osmosi con la confinante area viadanese, coniuga manifattura e verticalizzazione industriale grazie alla vitalità del Gruppo Braga, una vera eccellenza nella produzione di porte interne e semilavorati, e Cozzini Legnami che esercita un ruolo primario per l'approvvigionamento di legni pregiati, lamellari e tavolame. La filiera cremonese integra quindi tutte le fasi: dalla gestione forestale al riciclo comprendendo l'artigianato artistico e la serialità industriale.

di Roberto Bettinelli

«Made in Italy ancora forte ma basta col fuoco amico» Feltrin immagina il futuro

L'ANALISI

Il presidente di FederlegnoArredo a ruota libera su sostegno alla filiera innovazione, sostenibilità e formazione

Il made in Italy del legno e dell'arredo rappresenta un patrimonio straordinario con una filiera stimata in tutto il mondo. Ma dopo la fase della promettente ripresa post pandemica, evidenzia il presidente di FederlegnoArredo **Claudio Feltrin**, l'incertezza della scena internazionale sta frenando la crescita anche se «il vero ostacolo non nasce tanto da fattori di disturbo come l'incremento dei prezzi energetici e delle materie prime che pure pesano, quanto dal 'fuoco amico' dovuto ad un eccesso di regolamentazione europea».

Presidente, può entrare più nel dettaglio?

«Mi riferisco al tema della normativa comunitaria sulla deforestazione. Siamo riusciti a disinnescare una vera e propria bomba che avrebbe reso impossibile esportare per molte aziende italiane a causa di certificazioni oggi difficili da ottenere e di costi fissi elevati legati all'acquisto di software e all'assunzione di personale dedicato. Oneri intollerabili per le aziende artigiane che operano nel settore. L'entrata in vigore è stata rinviata grazie anche al nostro impegno e ora lavoreremo sui singoli punti per evitare penalizzazioni. Ma non è il solo episodio. Un regolamento come quello che riguarda l'urea industriale ha finito per trasformarsi in un boomerang. Hanno aumentato i costi senza proteggerci dalla concorrenza sleale proveniente dai Paesi extra-UE. Dobbiamo evitare di farci del male con le nostre mani. Pensiamo a cosa è accaduto con l'automotive in termini di occupazione e competitività. Sono stati commessi errori gravi ma di recente, anche a fronte



Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo

delle nostre battaglie a Bruxelles, posso dire che stiamo riscontrando un maggiore grado di consapevolezza».

Non sarebbe più utile, per frenare la concorrenza sleale, istituire una politica doganale più incisiva?

«Il ricorso ai dazi non rappresenta una soluzione efficace nel lungo periodo. Misure protezionistiche troppo rigide rischiano di ridurre le opportunità di crescita delle imprese italiane ed europee limitando le possibilità di accesso nei mercati internazionali. Più utile, invece, sarebbe rafforzare i controlli tecnici e qualitativi sui prodotti provenienti dai Paesi extra-UE.

● ● ● ●

«Sui conti pesano l'incertezza internazionale e l'aumento dei costi dell'energia ma a minare davvero la nostra competitività è l'eccesso di regolamentazione UE»

● ● ● ●

«La politica dei dazi nel lungo periodo non è una soluzione. Molto meglio contrastare i produttori sleali rafforzando i test tecnici e qualitativi sui beni dei Paesi extra-UE»



«Nel 2025 il mercato statunitense ha fatto registrare una contrazione pari al 2,4%, un dato tutto sommato contenuto rispetto alle aspettative negative maturate dopo l'introduzione dei dazi ad aprile. Molti importatori americani avevano previsto l'arrivo delle misure protezionistiche costruendo importanti scorte nella prima parte dell'anno. Nella seconda metà del 2025 abbiamo assistito a un peggioramento netto. Il 2026, quindi, si annuncia come un anno difficile. È probabile che si verifichi un'erosione a due cifre. A ciò si aggiunge il rischio di una svalutazione significativa del dollaro».

È praticabile la strategia di sbloccare mercati alternativi come quelli legati all'accordo Mercosur o all'India?

«L'accordo con i Paesi dell'America Latina ha suscitato grandi entusiasmi perché esiste una certa affinità culturale e il gusto latino è vicino al nostro, elemento fon-

Un sistema di test più stringente consentirebbe infatti di escludere dal mercato quei beni che non garantiscono adeguati standard di sicurezza e sostenibilità tutelando consumatori, ambiente e aziende corrette. In questo modo si potrebbe contrastare in maniera più equa la concorrenza sleale basata esclusivamente sul prezzo senza compromettere l'apertura commerciale e la capacità competitiva del made in Italy».

Il mercato statunitense è in flessione e rappresenta una quota rilevante del nostro export. Qual è lo scenario per il 2026?

damentale quando l'acquisto si basa sull'estetica e sulla ricerca del bello. Tuttavia rimangono barriere interne che continuano a penalizzare i nostri prodotti. Inoltre la finestra temporale è troppo lunga, un decennio, quando le nostre aziende chiedono interventi più rapidi. L'India si sta gradualmente aprendo ma gli accordi commerciali stanno incontrando un livello di regolamentazione molto elevato che attenua la forza del nostro export. Inoltre esiste un salto culturale importante in termini di predisposizioni e stili di consumo. Sostituire in tempi brevi il mercato statunitense, costruito in quarant'anni di lavoro, non è un compito di facile risoluzione».

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**.

Il nostro è un primato estetico e tecnologico che richiede maestria manifatturiera, digitalizzazione e formazione idonea. Che cosa proponete?

«Servono incentivi statali ed europei per accelerare la trasformazione già in corso. L'intelligenza artificiale e le nuove frontiere della digitalizzazione richiedono investimenti rapidi. Il nodo della formazione è centrale. FederlegnoArredo collabora con regioni e istituzioni territoriali per sviluppare percorsi specifici negli ITS. In Lombardia abbiamo avviato progetti molto performanti con centinaia di studenti. In Italia vantiamo una straordinaria tradizione universitaria nel design ma si è indebolita la cultura del sapere manuale ed è proprio questo che cercano le aziende. Il 95% dei diplomati trova lavoro immediatamente come dimostra l'esperienza di Lentate sul Seveso. In Friuli Venezia Giulia il progetto educativo punta a comprendere anche chi è stato estromesso dal mercato del lavoro e ambisce ad un reinserimento. La filiera a livello nazionale conta circa 300mila addetti. Il numero di coloro che usciranno nel breve termine dal mercato del lavoro è compreso tra i 22mila e 30mila addetti. Alle porte, inoltre, c'è un calo demografico senza precedenti. Le agenzie e le istituzioni educative devono attivarsi con programmazioni mirate dialogando con gli operatori del settore».

L'Italia è ai vertici mondiali per il riciclo del legno. In che modo la sostenibilità può diventare un'occasione per sviluppare competitività?

«I giovani consumatori sono sempre più sensibili all'ambiente ma non sono disposti a pagare prezzi più alti per coprire i costi della sostenibilità. Per questo abbiamo istituito il Consorzio Nazionale Sistema Arredo che vuole preparare le aziende a una possibile introduzione normativa della responsabilità estesa del produttore (EPR). Si tratta di un modello consortile finalizzato alla gestione organizzata degli aspetti ambientali del settore legno-arredo, nato con 15 aziende per un valore complessivo di due miliardi di fatturato e che sta raccogliendo altre adesioni. L'obiettivo è coordinare la raccolta, il recupero e il riciclo promuovendo progetti concreti di riuso e riduzione dei rifiuti lungo tutto il ciclo di vita del mobile. Innovazione ambientale e riciclo sono leve decisive per reinserire le materie prime nei cicli produttivi rendendoli accessibili e competitivi».

Come si può rafforzare la coesione tra aziende di diverse dimensioni per beneficiare del traino dell'export legato ai grandi brand dell'arredo?

«Sul fronte delle reti d'impresa il sistema italiano offre un modello naturale di collaborazione. I grandi brand

CHI È

**PIEMONTE
NUOVO DG**

Da gennaio 2026 Carlo Piemonte ha assunto l'incarico di direttore generale di FederlegnoArredo diventando, a 44 anni, il più giovane direttore nella storia della Federazione. L'annuncio è stato dato dal presidente Claudio Feltrin già nel corso dell'assemblea di fine anno alla Triennale di Milano. «La scelta di Carlo Piemonte, condivisa con il Consiglio di presidenza, rappresenta un passo importante per il futuro della Federazione», ha dichiarato Feltrin, sottolineando «la profonda conoscenza delle filiere e la capacità di dialogo con imprese e istituzioni a tutti i livelli». Laureato in Giurisprudenza all'Università di Trieste, Piemonte ha maturato una lunga esperienza nei cluster del legno-arredo e nella promozione internazionale del made in Italy. «È un onore assumere questo incarico - ha commentato Piemonte - e sarò al servizio del sistema FederlegnoArredo puntando su ascolto, confronto e sviluppo dei territori per rafforzare il ruolo della Federazione e il legame con il mondo confindustriale».



che esportano lavorano con un tessuto di piccole e micro imprese creando sinergie sia a monte sia a valle della filiera. Questa è una metodologia che può essere ulteriormente sviluppata per rafforzare la competitività complessiva. La nostra fortuna è che non partiamo da zero».

Come possiamo superare la fase attuale e affrontare un futuro che si annuncia anche più incerto?

«Abbiamo alle spalle una grande storia che ci ha sempre sostenuto nei momenti difficili. L'eccellenza della filiera del legno e dell'arredo è il risultato della fatica, dell'inventiva e del talento degli imprenditori, degli artigiani e delle maestranze italiane nel coniugare funzionalità ed estetica. Dobbiamo accelerare l'innovazione tecnologica formando nuove competenze manifatturiere e, soprattutto, evitare l'autolesionismo di una produzione normativa che ci penalizza avvantaggiando i concorrenti internazionali».

di Luca Puerari

«Costi, mercati, sostenibilità Ecco le sfide della filiera»

MORA (CONSORZIO LEGNO LEGNO)

**«Nonostante le difficoltà innegabili
il settore mostra comunque solidità
e grande capacità di adattamento»**

Il Consorzio LegnoLegno è un punto di riferimento per le imprese della filiera impegnato nella qualificazione, certificazione e formazione del settore. In questa intervista, il direttore generale **Stefano Mora** analizza lo stato di salute del comparto, tra resilienza e criticità legate a costi, mercato e approvvigionamenti, delineando anche le sfide future legate a sostenibilità e innovazione.

Di cosa si occupa il Consorzio Legnolegno?

«Legnolegno è un consorzio di aziende che raggruppa imprese artigiane e realtà della piccola e media industria della filiera della lavorazione del legno. Non abbiamo compiti di rappresentanza ma siamo una struttura organizzativa che eroga servizi. Il nostro obiettivo è quello di seguire le imprese nei percorsi che puntano alla qualificazione. I nostri servizi sono connotati essenzialmente su tre filoni: qualificazione e certificazione di prodotto, laboratorio autorizzato dal ministero competente per test e controlli e anche formazione».

Dal suo punto di osservazione come descriverebbe lo stato di salute della filiera del legno? E più nel dettaglio come sta il settore nella nostra regione?

«Ci sono luci e ombre. Parto dalle prime: anche in una fase molto delicata come quella che stiamo vivendo riscontriamo una filiera produttiva solida, fatta di imprese discretamente capitalizzate che ovviamente risentono di un calo di mercato derivante dal post superbonus ma che mostra grande resilienza. Dall'altra parte abbiamo una situazione congiunturale che speriamo si risolva in tempi stretti abbastanza preoccupante. Abbiamo un inizio anno con forti segni di frenata sugli ordinativi. Questo fenomeno riguarda un po' tutta Italia ma segnatamente il nord con Lombardia, Veneto e in parte Piemonte ed Emilia e deriva in larga misura da una contrazione dei consumi dei privati. Un dato che non sorprende più di tanto

se si considera che il potere d'acquisto delle famiglie negli ultimi tempi è innegabilmente diminuito. Nel complesso per fare una valutazione più corretta anche di tendenza dobbiamo aspettare la chiusura del primo trimestre. Purtroppo a queste difficoltà nelle ultime settimane stanno arrivando i primi effetti dei rincari dell'energia e anche delle materie prime. In particolare legno e alluminio, elementi fondamentali per la filiera dei serramenti, stanno subendo un'impennata molto robusta».

Quali sono le principali criticità per le imprese della filiera in termini di costi delle materie prime, manodopera qualificata e normative europee?

«I rincari di cui si accennava in precedenza - energia e materie prime - si stanno scaricando sulla filiera con una rapidità sorprendente e questo è un problema serio anche a medio termine. Tra l'altro sul legno comincia ad esserci un problema non solo di costo ma anche di reperimento. L'altro aspetto di criticità, che peraltro non riguarda solo il nostro settore, è quello del reperimento di personale qualificato. In particolare tecnici e operatori di cantiere. Ci stiamo lavorando con una attività di formazione rivolta in modo specifico ai giovani ma obiettivamente la questione resta un nodo difficile da sciogliere».

Ha fatto cenno a problemi di reperimento della materia prima. Le imprese della filiera dove si riforniscono?

«Tutto dipende dalla tipologia del prodotto. La provenienza è varia: molto legno arriva dal nord Europa, negli ultimi anni c'è stata una forte crescita delle importazioni dall'Est Europa e in questa fase da quelle regioni iniziano ad esserci dei problemi di approvvigionamento. Abbiamo anche specie legnose provenienti dall'Africa. La produzione nazionale è assolutamente marginale».

Il settore legno-arredo italiano ha una forte vocazione internazionale, ma negli ultimi anni si sono visti rallentamenti e cambiamenti nei mercati. Quali sono oggi i mercati più dinamici e dove invece vede segnali di maggiore difficoltà?

«Il settore del legno arredo in generale ha una buona vocazione internazionale e questo vale in modo particolare per la Lombardia. Nelle aziende lombarde si riscontra una maggiore propensione a cercare attività di business verso Paesi esteri e questo fenomeno dipende anche dal fatto che la dimensione media delle imprese lombarde del nostro settore è superiore a



**Stefano Mora, Direttore generale
e CEO del Consorzio Legno Legno**

Consorzio LeGNOLEGGNO

COSA FA

- Offre servizi per lo sviluppo del settore serramento
- Qualifica le attività imprenditoriali e i prodotti
- Crea relazioni tra le aziende



o Soci **1.049**

o Serramentisti agli eventi **oltre 3.700**

o Partner eventi
BeOpen
Porte e Finestre **210**

o Test eseguiti **24.710**

o Prove in cantiere eseguite **386**

o Aziende qualificate **3.811**

o Imprenditori formati **5.140**

«Nel complesso la competitività delle imprese rimane buona. Il comparto è fatto di realtà che hanno un posizionamento nella fascia medio-alta di mercato»

quella nazionale e questo inevitabilmente ha un peso. Per 'occupare' mercati internazionali serve che l'azienda sia ben strutturata. Fotografare l'attuale momento dell'export non è facile: ci sono segnali di fortissima frenata per quanto riguarda la Germania e il nord Europa in gran parte dovuta al rallentamento del settore dell'edilizia che è collegato al nostro. Per restare a livello europeo ci arrivano segnali positivi da Francia e Spagna mentre negli ultimi mesi i dati più interessanti per la nostra filiera riguardano il Marocco. Con i Paesi arabi attualmente è tutto fermo per la situazione internazionale che si è venuta a creare ed è un vero peccato perché proprio con quella parte del mondo erano state avviate alcune attività che avrebbero potuto portare a risultati interessanti».

Le tensioni geopolitiche e le crisi energetiche degli ultimi anni hanno avuto effetti su molte filiere industriali. Quanto incidono oggi instabilità internazionale, costi dell'energia e logistica sui costi di produzione e sulla competitività delle imprese?

«Non c'è dubbio che la questione esista. Guardando più strettamente al mercato interno, al di là dei costi dell'energia, della logistica e della produzione in generale - tutti in forte aumento

- questi scenari di instabilità internazionale suggeriscono un po' a tutti un atteggiamento di forte prudenza che si concretizza con una frenata dei consumi. Più oggettivamente la competitività delle aziende si gioca molto sul costo dell'energia ma nel complesso la competitività delle imprese rimane buona nel senso che il nostro settore è fatto di realtà che hanno un posizionamento sulla fascia medio-alta di mercato. In questo range di mercato l'Italia funziona: abbiamo prodotti evoluti e di ottimo livello. Non siamo competitivi su fasce basse o medio-basse dove soprattutto nell'Est Europa ci sono produzioni industriali molto spinte. Certamente questa posizione di 'privilegio' va consolidata e se possibile migliorata con un lavoro di sviluppo tecnologico e design che tenga comunque conto di un equilibrio e una sostenibilità economica».

Guardando ai prossimi 5-10 anni, quali trasformazioni saranno decisive per la filiera del legno: innovazione tecnologica, sostenibilità della gestione forestale, nuovi materiali o nuovi modelli di costruzione come l'edilizia in legno?

«Il mantra è la sostenibilità ambientale e la stiamo già vivendo nella quotidianità. Abbiamo una regolamentazione europea e nazionale molto severa e soprattutto abbiamo degli obiettivi futuri che portano in quella direzione: caratterizzazione di prestazione ambientale dei prodotti e dei componenti, una introduzione più spinta dell'eco design anche in relazione al tema dell'edilizia prefabbricata leggera, legno-calcestruzzo e legno-acciaio, che sta cominciando a crescere. Sono temi nuovi per tutte le aziende e abbiamo tanto lavoro da fare ma su questo fronte abbiamo riscontrato una buona sensibilità da parte delle imprese e degli imprenditori».



Vuoi tagliare i costi?

Taglia anche il **marketing**:
funziona benissimo
(se vuoi chiudere).

MARKETING E COMUNICAZIONE

FRAMEADV



info@frame-adv.com

di Pierluigi Cremona



L'assessore regionale **Alessandro Beduschi** e il sindaco **Marco Pasquali** hanno sottoscritto l'accordo lo scorso giugno

Nel cuore dell'Oglio Po nasce il distretto del legno

LA SEDE È A SABBIONETA

La convezione sottoscritta tra il sindaco Marco Pasquali e l'assessore regionale all'Agricoltura Alessandro Beduschi

Avrà sede nel cuore del territorio Oglio Po il Distretto del legno e l'alta formazione. Regione Lombardia ha individuato Sabbioneta quale sede. La convezione è stata sottoscritta nel giugno 2025 tra il sindaco **Marco Pasquali** e l'assessore regionale all'Agricoltura **Alessandro Beduschi**. L'intesa segna l'avvio formale di un progetto che punta a promuovere un nuovo polo formativo e produttivo, capace di generare sviluppo locale attraverso la valorizzazione della filiera del legno e la creazione di sinergie tra ricerca, impresa e istituzioni. «Con questo accordo – aveva detto Beduschi – Regione Lombardia compie un passo deciso a favore dello sviluppo locale, mettendo in rete saperi artigianali, percorsi formativi e valorizzazione delle risorse naturali. L'obiettivo è costruire un modello di crescita che tenga insieme identità e innovazione, promuovendo un'economia sostenibile e legata al territorio».

La firma dell'accordo rappresenta l'inizio di un percorso strutturato. Un 'cammino' che mira a fare di Sabbioneta un

punto di riferimento nazionale per la formazione avanzata nel settore del legno e per l'incontro tra mondo accademico e produttivo. Sabbioneta è, infatti, uno dei patrimoni Unesco della Lombardia. Quindi un caso davvero particolare. Tanto che, oltre che per le caratteristiche che la portano a essere definita la 'piccola Atene', Sabbioneta diversifica le proprie attività sul territorio presidiando il settore del legno. Un accordo che avrà risvolti positivi anche sul territorio casalasco dove hanno sede diverse aziende legate al settore.

Il protocollo prevede la costituzione di un gruppo tecnico di lavoro incaricato di definire finalità operative e obiettivi strategici del Distretto. Questo gruppo accompagnerà lo sviluppo del progetto anche sul piano della progettazione e dell'accesso alle risorse, con particolare attenzione ai bandi regionali, nazionali ed europei. Fondamentale sarà la collaborazione con il mondo universitario – a partire dal Politecnico di Milano – per costruire percorsi di alta formazione post-laurea, rivolti in particolare ad architetti e ingegneri, favorendo l'incontro tra giovani professionisti e imprese del settore. L'iniziativa vuole anche promuovere una cultura del legno basata su criteri etici e qualitativi, capace di restituire valore a una filiera tradizionale attraverso l'innovazione.

«Sabbioneta è il luogo ideale per dare forma a questa visione perché racchiude in sé un patrimonio culturale straordinario che può dialogare con le nuove sfide ambientali e formative. Puntare su una filiera d'eccellenza come quella del legno, in un contesto di così alto valore storico, è – ha concluso Beduschi – una scelta che guarda lontano».

di Andrea Arco



La pioppicoltura è in trincea C'è il rebus rinaturazione

L'ANALISI DI BOCCALARI

***Il presidente dell'Associazione nazionale
«Pur nelle difficoltà il comparto
ha fondamenta solide e potenzialità»***

Il mercato non è fermo, ma il vento che soffia sulla filiera del pioppo è debole. La domanda resta, il prodotto buono continua a trovare spazio e prezzo, però attorno si è addensata una nebbia che rende tutto più difficile: guerre, inflazione, consumi frenati, manifattura in rallentamento e, soprattutto, un clima di incertezza che impedisce di ragionare davvero sul medio periodo. **Fabio Boccalari**, presidente dell'Associazione Pioppicoltori Italiani, parte da qui. E lo fa con una premessa che è insieme economica e politica: il pioppo non è un residuo del passato, ma una colonna di una filiera industriale che continua a servire il Made in Italy.

«La situazione generale, anche a causa delle guerre, ha portato a una contrazione dei prezzi del pioppo, questo è vero. Però c'è ancora una buona richiesta e il prodotto di qualità

viene sempre valutato e apprezzato in modo positivo. Il mercato, oggi, non è cattivo. Il punto è che manca una visione serena del futuro e, quando famiglie e imprese rinviando le scelte, tutta la catena ne risente».

Boccalari allarga subito l'inquadratura. Perché il pioppo non vive in una bolla agricola, ma dentro un sistema industriale che comprende arredamento, pannelli, imballaggi, carta e una serie di produzioni collegate. «Se si fermano o rallentano i settori che assorbono legno, è chiaro che la tensione arriva anche qui. Penso ai mobili, alle cucine, ai caravan. Penso anche all'automotive legato alla Germania, che sta vivendo una fase di rallentamento, in parte collegata pure alla transizione verso l'elettrico. Quando si inceppa la manifattura europea, la filiera del legno lo sente».

Il quadro, però, non è da resa. Anzi. Nelle campagne, sostiene il presidente dei pioppicoltori, non si è verificato un arretramento dei nuovi impianti. Il segnale, semmai, è che il comparto ha ancora fondamenta solide e potenzialità evidenti. «Al livello produttivo non abbiamo registrato un rallentamento delle piantumazioni. Questo vuol dire che il settore crede ancora nel proprio futuro. E non è un caso che lo scorso settembre abbiamo rinnovato a Milano l'accordo con le cinque principali regioni produttrici italiane proprio per sviluppare il mercato, sostenere la pioppicoltura e mantenerla nelle aree golenali.



Fabio Boccalari è il presidente dell'Associazione Pioppicoltori Italiani

Il pioppo non vive in una bolla agricola, ma dentro un sistema industriale che comprende arredamento, pannelli, carta imballaggi e produzioni collegate

dell'accusa: la filiera, dice, non chiede di tornare indietro, ma di non essere spinta fuori gioco da una lettura ideologica. «Noi non siamo contrari alla difesa ambientale. Sarebbe assurdo dirlo. Ma non possiamo tornare al Medioevo e cancellare con un colpo di spugna un millennio di evoluzione del rapporto tra uomo, fiume e territorio. Oggi abbiamo gli strumenti per fare le cose bene: controlli, certificazioni, tecniche più evolute, cloni più sostenibili, gestione accurata. Quello che serve è dialogo, non una visione punitiva».

Il confronto atteso con Aipo, da questo punto di vista, viene considerato decisivo. Boccalari aspetta un cambio di passo soprattutto sul terreno del metodo. «Stiamo aspettando di incontrare il nuovo responsabile per capire come impostare la situazione e se davvero si aprirà una stagione di maggiore dialogo. Noi andremo a spiegare che la produzione del pioppo non è un corpo estraneo da sopportare, ma una parte della soluzione. Se salta questa presenza nelle golene, non perdi soltanto un reddito agricolo: perdi presidio, manutenzione, economia reale e una filiera d'eccellenza».

Dentro questa battaglia c'è anche un tema più largo, che riguarda il posto del legno nell'economia italiana e nella transizione ecologica. Boccalari insiste su questo punto con toni quasi identitari. «Il legno resta una materia prima fondamentale per il made in Italy. Pensiamo alle cucine, all'arredo, a marchi che sono simboli del nostro saper fare. In una famiglia italiana i mobili di qualità durano decenni: significa consumare meno, sostituire meno, sprecare meno. Anche questa è sostenibilità, ma troppo spesso Bruxelles sembra vedere soltanto il vincolo e non il valore».

Poi c'è l'altro capitolo aperto, quello dei crediti di carbonio. Un terreno ancora in movimento, ma già percepito come decisivo per il futuro della filiera. «Noi chiediamo che venga riconosciuto fino in fondo anche il ruolo del pioppo come assorbitore di carbonio. Oggi in Europa si sta discutendo della regolamentazione dei crediti da cedere alle aziende per compensare le loro attività. Va garantito, va costruito bene, perché da lì passa una parte del futuro del legno e dell'agricoltura. Ma anche qui servono regole chiare, non scorciatoie».

Quello è stato un passaggio importante, perché ha riconosciuto che il pioppo non è solo produzione, ma anche presidio del territorio».

Ed è qui che il discorso si fa più duro. Perché, se il mercato regge, secondo Boccalari il vero collo di bottiglia oggi non sta nei campi ma nelle scelte politiche e amministrative che riguardano il governo del fiume, delle golene e delle aree demaniali. La parola che accende lo scontro è una: rinaturazione.

«Il problema serio è che molte aree demaniali non vengono più rinnovate proprio per effetto di un'impostazione legata alla rinaturazione. Ma l'Italia, e in particolare il bacino del Po, ha aree golenali storicamente vocate alla pioppicoltura. E noi continuiamo a dire una cosa molto semplice: la coltivazione del pioppo è gestione del territorio. Mantiene le imprese, sostiene l'economia, presidia l'ambiente e aiuta anche sotto il profilo idraulico. Non si può far finta che tutto questo non esista».

Il presidente dell'associazione non mette nel mirino la tutela ambientale in sé. Al contrario, prova a rovesciare il tavolo

«Questa tipologia di pianta non ha solo un valore economico ma nelle golene dei nostri fiumi è anche presidio del territorio»



FONDINOX SPA

Via Marconi 42/48

Sergnano (Cr)

Tel: 037345651

fondinox@fondinox.com



Nata nel 1966, Fondinox Spa è una fonderia specializzata nella produzione di getti in sabbia e centrifugati per applicazioni critiche.

Specializzata nella produzione di componenti per Valvole e Pompe a servizio dei settori in cui viene richiesta una alta resistenza alla corrosione, concentra il suo business nella produzione di leghe fuse base nickel e acciai speciali in genere.

Capacità tecnica e competenza metallurgica sono i tratti distintivi, che uniti ad una continua ricerca consentono a Fondinox di mantenere una posizione di leadership nel campo della produzione di acciai inossidabili.

«Il valore del saper fare un'identità da proteggere»

L'ANALISI DI MASSIMO GOTI

Il presidente nazionale CNA del Mestiere Legno e Arredo inquadra le nuove sfide globali per il settore

«**I**l settore del legno-arredo ha dimostrato negli anni buona tenuta. È uno dei pilastri del nostro Made in Italy, con forte vocazione all'export. Oggi le imprese affrontano uno scenario incerto: tensioni geopolitiche, dazi USA, volatilità dei costi energetici e delle materie prime e nuove norme europee richiedono uno sforzo di riposizionamento dell'intera filiera. A livello nazionale, la principale preoccupazione è la salvaguardia del sapere artigiano, un patrimonio di competenze tecniche e manuali non completamente codificabili. Oltre ai trend già noti - personalizzazione, sostenibilità e digitalizzazione - emerge una nuova esigenza: garantire continuità a conoscenze che rappresentano il vero vantaggio competitivo del Made in Italy». Questa è la fotografia del settore scattata da **Massimo Goti**, Presidente nazionale CNA del Mestiere Legno e Arredo.

La filiera è composta in larga parte da PMI artigiane. Qual è il valore aggiunto che portano al sistema produttivo nazionale?

«Le imprese artigiane costituiscono l'ossatura della filiera e ne rappresentano il vero elemento distintivo, con un valore non solo produttivo, ma anche culturale ed economico. Spesso radicate in distretti territoriali, sviluppano competenze specialistiche e filiere integrate che generano valore diffuso. Le MPMI offrono elevata flessibilità, personalizzazione e qualità derivante da competenze tramandate nel tempo, oltre a una spiccata capacità di adattarsi a mercati frammentati e in continua evoluzione».



Massimo Goti

Uno dei temi più discussi riguarda la disponibilità della materia prima. Quanto pesa oggi la dipendenza dall'importazione di legname e quali strategie potrebbero rafforzare la filiera italiana?

«La dipendenza dall'importazione di legno rimane rilevante: circa l'80% del fabbisogno della manifattura italiana del settore è coperto dall'estero. Rafforzare la filiera nazionale significa non solo aumentare la disponibilità di materia prima, ma valorizzare le competenze legate alla sua lavorazione. L'Italia possiede oltre il 30% del territorio coperto da foreste, la maggior parte delle quali poco valorizzata economicamente. Oltre due terzi si trovano sopra i 500 metri di altitudine, e più del 44% si sviluppa su terreni con pendenze superiori al 40%, rendendo complesse le operazioni forestali. Inoltre, le proprietà sono molto frammentate e di piccola dimensione, limitando l'efficienza economica delle attività di taglio e gestione. Le imprese di prima lavorazione del legno sono poche, poco meccanizzate e spesso impreparate a fronteggiare eventi catastrofici come la tempesta Vaia.

Molte si trovano a dover affrontare complicazioni burocratiche per ottenere i permessi di taglio. Così, l'Italia eccelle nella seconda trasformazione del legno (mobili, parquet, infissi, prodotti cartari) ma resta debole nella prima lavorazione. Per ridurre questa dipendenza e garantire sovranità forestale, è necessario costruire una filiera nazionale virtuosa, che integri gestione forestale, prima trasformazione e produzione manifatturiera. In questo senso, strumenti come il Cluster Italia Foresta Legno, di cui siamo soci fondatori, rappresentano un punto di partenza per creare sinergie e valorizzare l'intero ecosistema bosco-legno nazionale».

In che modo le imprese del legno-arredo stanno affrontando la sfida dell'innovazione tecnologica e della digitalizzazione dei processi produttivi?

«L'innovazione è una leva strategica imprescindibile. Sempre più imprese investono in macchinari a controllo numerico, automazione, software di progettazione 3D e sistemi gestionali integrati, strumenti che migliorano efficienza, qualità del prodotto e riducono gli sprechi. Tuttavia, la sfida



Tutta la forza che vuoi.

socar STILL

non è solo tecnologica, ma culturale: le MPMI devono integrare l'innovazione senza snaturare il modello produttivo. La digitalizzazione deve supportare l'artigianalità, non sostituirla. È quindi fondamentale accompagnare le imprese con politiche mirate, formazione e strumenti di investimento realmente fruibili».

La sostenibilità è diventata un tema centrale in tutti i settori. Quali sfide e opportunità vede per il comparto legno italiano in questo ambito?

«La sostenibilità è ormai centrale nelle strategie aziendali e nelle scelte dei consumatori. Il legno, materiale antico, è oggi anche moderno: rinnovabile e a basso impatto ambientale. La sfida principale è garantire una gestione responsabile della risorsa attraverso progettazione, certificazione, tracciabilità ed efficienza dei processi produttivi. Allo stesso tempo, le imprese che investono in sostenibilità rafforzano la competitività, accedono a nuovi mercati e rispondono a una domanda sempre più consapevole».

Il design e l'arredo italiani sono molto apprezzati all'estero. Quali sono oggi i mercati più promettenti per le imprese del settore?

«Il legno-arredo italiano resta competitivo grazie a design, qualità e capacità di personalizzazione, con l'export a svolgere un ruolo fondamentale. I mercati europei sono consolidati, ma crescono anche Nord America, Medio Oriente e Asia. Il Regno Unito si conferma dinamico, quarto mercato di destinazione delle esportazioni italiane, con Londra hub importante per grandi progetti residenziali e hotel. In espansione anche gli Emirati Arabi Uniti, soprattutto nel segmento alto di gamma e lusso. I principali mercati attrattivi per il Made in Italy sono Francia, USA e Germania. È fondamentale supportare le imprese, soprattutto il tessuto produttivo delle MPMI, nei processi di internazionalizzazione. Come CNA Legno e Arredo collaboriamo insieme all'Ice-Agenzia nella promozione delle principali fiere internazionali e nell'organizzazione dei b2b nei nostri distretti produttivi, opportunità queste molto apprezzate dalle nostre imprese».

Dal punto di vista delle politiche pubbliche, quali interventi ritiene prioritari per sostenere la competitività delle imprese della filiera?

«Il contesto normativo è determinante per la competitività. Servono politiche strutturali che incentivino investimenti in innovazione e sostenibilità, facilitino l'accesso al credito e



«Dalla dipendenza delle materie prime alla digitalizzazione passando per competenze e mercati esteri: le leve strategiche per rafforzare una filiera chiave del Made in Italy»

riducano il costo dell'energia. È inoltre fondamentale sviluppare strategie a lungo termine per valorizzare la filiera nazionale del legno, dalla gestione forestale al prodotto finito da mettere sul mercato».

Il settore artigiano ha bisogno di nuove competenze e professionalità. Come si può rafforzare il rapporto tra imprese, formazione e giovani?

«Il tema delle competenze è critico: non si tratta solo di formare nuove figure, ma anche di valorizzare quelle esistenti. Da un lato c'è difficoltà nel reperire manodopera qualificata, dall'altro cresce il bisogno di competenze legate a digitalizzazione e innovazione. È fondamentale rafforzare il collegamento tra imprese e formazione, rendendo i percorsi più aderenti al mercato. Apprendistato e formazione duale sono strumenti efficaci. Allo stesso tempo, bisogna valorizzare i mestieri artigiani, trasmettendo ai giovani il loro valore e accompagnando il passaggio generazionale».

È fondamentale rafforzare il collegamento tra imprese e formazione, rendendo i percorsi più aderenti al mercato. Apprendistato e formazione duale sono strumenti efficaci. Allo stesso tempo, bisogna valorizzare i mestieri artigiani, trasmettendo ai giovani il loro valore e accompagnando il passaggio generazionale».

Guardando ai prossimi anni, quale futuro immagina per la filiera italiana del legno-arredo?

«Immaginiamo una filiera sempre più integrata, innovativa e sostenibile. La competitività dipenderà dalla capacità di fare rete, investire in competenze e valorizzare le risorse disponibili, a partire dal patrimonio forestale. La sfida sarà mantenere e rafforzare il posizionamento internazionale senza perdere l'identità italiana: qualità, creatività e forte legame con il territorio. Su questo equilibrio si costruirà il futuro del settore».

di Roberto Bettinelli

«Le imprese devono fare rete Ecco la strada per crescere»

DANIELA ROSSI (CASARTIGIANI)

**«Il futuro è nella filiera: solo così
si possono condividere competenze
e ottenere commesse importanti»**

Una lunga esperienza nel comparto del legno-arredo, gli studi presso il Politecnico di Milano, la collaborazione con le imprese artigiane specializzate nelle lavorazioni su misura e nella falegnameria di qualità, l'avvio di una propria azienda. **Daniela Rossi**, guida artistica e creativa di 'L'Arredo Snc', opera da 25 anni come interior design ed è la referente del settore presso Casartigiani.

Qual è oggi lo stato di salute delle imprese artigiane?

«Il comparto mostra nel complesso una buona resistenza soprattutto grazie alla qualità delle produzioni, alla personalizzazione dei prodotti e alla forte identità. Ma il contesto economico rimane problematico: la non continuità del lavoro genera difficoltà nella programmazione, costi sempre più elevati per provvedere alle materie prime e alle fonti energetiche. La marginalità è sempre più bassa. Si riscontra inoltre un carico fiscale troppo penalizzante per le Pmi che ricevono le stesse richieste delle grandi aziende in termini di credenziali, caratteristiche, qualifiche, certificazioni e carichi burocratici. Un peso che grava anche sui piccoli appalti e frena la crescita».

Volatilità nei costi delle materie prime e dell'energia quanto stanno incidendo sulla competitività?

«L'aumento e la volatilità dei prezzi delle materie prime, in particolare del legno ma anche dei pannelli e dei derivati, hanno avuto un impatto significativo sulle Pmi. A ciò si deve aggiungere l'impennata del prezzo dell'energia. Le imprese artigiane non hanno capacità di negoziazione sui costi dei fornitori. Sono costrette a subire e nelle commesse di piccole dimensioni anche le minime variazioni hanno una grande incidenza. Dal momento che la personalizzazione del prodotto è fondamentale non si possono accumulare scorte. No-



Daniela Rossi, guida artistica e creativa di 'L'Arredo Snc' opera da 25 anni come interior design ed è la referente del settore presso Casartigiani



nostante ciò molte aziende stanno reagendo puntando sull'efficienza produttiva, sulla digitalizzazione dei processi e sulla valorizzazione della qualità artigianale».

La transizione ecologica e le politiche sulla sostenibilità stanno modificando i modelli produttivi. Sono anche opportunità?

«Il legno è già di per sé un materiale naturale e rinnovabile. Fare ricerca nel mondo del recupero degli scarti di lavorazione richiede collaborazione tra più imprese, supporti tecnici, potenziamento della filiera. È molto difficile riuscire a

«L'aumento dei prezzi di energia e delle materie prime pesa molto sulle Pmi che non hanno capacità di negoziazione sui costi dei fornitori»

«Il comparto mostra una buona resistenza soprattutto grazie alla qualità delle produzioni e alla forte identità ma il contesto economico rimane complesso»



coordinare le aziende. Il settore del legno-arredo è ampissimo e si estende dal privato al pubblico, comprende il piccolo lavoro come il cantiere navale. Per adeguarsi alle normative europee servono una formazione mirata ma soprattutto incentivi per affrontare gli investimenti».

Il tema della carenza di manodopera qualificata è sempre più centrale. Quali sono gli strumenti che possono agevolare il ricambio generazionale?

«Mancano giovani falegnami, tecnici e operatori specializzati. Il ricambio generazionale è sempre molto difficile. Il rapporto

«Il ricambio generazionale resta un tema centrale e c'è carenza di giovani falegnami, tecnici e operatori specializzati. Gli ITS sono una opportunità»

scuola lavoro dovrebbe essere più sinergico e concreto. Credo che gli ITS, in quanto istituti post diploma di formazione professionale, potrebbero giocare un ruolo importante. Il settore del legno unisce tradizione artigianale e innovazione tecnologica con opportunità professionali molto interessanti per i giovani che possono esprimere le loro capacità artistiche e inventive. Occorrono maestranze che sappiano accostarsi in modo dinamico alle nuove tecnologie».

Prefabbricazione in legno e bioedilizia: quale spazio possono ritagliarsi le realtà artigiane?

«Rappresentano uno dei segmenti con maggiore crescita nel settore delle costruzioni. Ma bisogna creare una rete tra le aziende e suddividere le lavorazioni in base alla specializzazione di ognuna. Si potrebbe pensare ad una parte apicale costituita da uno studio di progettazione e, a cascata, da varie aziende specializzate».

Export e internazionalizzazione: come possono essere supportate le piccole imprese per beneficiare di questa leva strategica?

«Per le piccole imprese l'accesso ai mercati internazionali è veramente complesso. Questi sono i campi dove le associazioni di categoria, come Casartigiani, possono svolgere un

ruolo fondamentale nel fornire supporti, strumenti e consulenze per creare opportunità di promozione all'estero».

Quali saranno le sfide decisive e quale ruolo potrà svolgere Casartigiani nel sostenere innovazione, formazione e aggregazione tra imprese?

«La sfida principale sarà imparare a fare davvero sistema. Troppo spesso ogni azienda lavora per conto proprio ma da soli è difficile ottenere risultati importanti e affrontare le trasformazioni del mercato. Sono un'imprenditrice da oltre venticinque anni: nel mio lavoro ho sempre unito creatività, preparazione tecnica e una forte sensibilità artistica. Questo patrimonio di competenze appartiene all'identità delle aziende artigiane ma rischia di rimanere inespresso se non si sviluppa una maggiore collaborazione tra aziende. Casartigiani può favorire coordinamento, attivare reti tra imprese, sostenere formazione e innovazione. Solo lavorando insieme le piccole realtà possono crescere, affrontare nuovi mercati e valorizzare davvero la qualità dell'artigianato italiano».



EUROLEGNAMI CASIRANI

**legna e pellet
*italiani certificati***



Impresa boschiva certificata
specializzata nella fornitura
di legna da ardere italiana
e certificata
BiomassPlus
classe di qualità A1

Vendita di pellet italiano

**Lavori forestali,
abbattimento boschi
e ripiantumazione
con personale qualificato**
**Garantiamo interventi
sostenibili,
nel rispetto dell'ambiente
e delle normative vigenti**



Via Ricengo 26 - Offanengo (CR)

**Per info: 3391204989
3386837460**

www.eurolegnamicasiranici.it

di Nicola Arrigoni

Il legno che vibra e diventa musica



Riccardo Angeloni

IL CONSERVATORE ANGELONI
Selezione dei materiali, il ruolo del clima e la maestria artigiana: così nasce l'alchimia degli strumenti dei liutai

C'è un fascino indiscutibile nel considerare come materia e forma possano dare vita alla musica, come la fisica acustica possa spiegare il fenomeno del suono. Il legno, i legni che compongono un violino, una viola o un violoncello sono ingredienti preziosi per la realizzazione di un fine che lo strumento ha in sé: fare musica, far sentire la propria voce e attraverso meccanismi fisici trasformare vibrazioni e cassa armonica nell'esperienza dell'ascolto musicale. Le cattedrali di note della grande musica classica hanno negli strumenti ad arco alcuni dei loro paladini. Basti pensare alle voci degli strumenti di Amati, Guarneri del Gesù e di Stradivari. A spiegare questa alchimia fra materia e impalpabile esperienza del suono è **Riccardo Angeloni**, conservatore dei beni liutari presso il Museo del Violino: «Nella liuteria classica cremonese i due legni di maggiore importanza sono l'Abete Rosso e l'Acerò. Il primo fa parte della famiglia delle conifere ed è utilizzato per la costruzione della tavola armonica, della catena, dell'anima e, da alcuni autori, per gli zocchetti; il secondo, che invece è una latifoglia, è utilizzato per la costruzione di fondo, fasce e manico e viene selezionato anche in virtù delle proprietà estetiche — spiega —. Aceri più pregiati presentano un'affascinante figura a 'fiamme', detta mazzatura, che riflette la luce in maniera diversa a seconda del punto di vista, creando un particolare effetto ottico, che i liutai sono in grado di valorizzare attraverso la verniciatura, creando riflessi di mille sfumature di colore. Aceri considerati meno pregiati erano quelli di provenienza locale, come l'Acerò Campestre, detto Oppio, che cresce appunto nelle campagne».

Angeloni poi cala l'utilizzo dei diversi legni nel contesto della grande scuola liutaria cremonese: «Troviamo l'utilizzo di questo legno nella produzione di alcuni liutai cremonesi, come Andrea Guarneri e Francesco Ruggeri, ma anche nei primissimi periodi di Antonio Stradivari (si veda il Clisbee 1669 al Museo del Violino)

che inizierà ad usare aceri di importazione, probabilmente dall'Europa dell'Est, più pregiati e costosi, solo dopo aver ricevuto le prime commissioni importanti — spiega —. Per la costruzione del fondo, i liutai cremonesi hanno anche utilizzato salice e pino, legni meno pregiati dal punto di vista estetico, ma comunque validi da quello acustico».

E sulla magia dell'abete rosso e sulla sua provenienza si è costruito gran parte dell'inarrivabile mito degli strumenti stradivariani: «Tornando all'Abete Rosso, è risaputo come le migliori selezioni provengano dalle Dolomiti, in particolare dalla Val di Fiemme. L'Abete Rosso, infatti, sembra ingegnerizzato da Madre Natura per vibrare: grazie alla sua struttura cellulare lineare e ordinata, è leggero e resistente nel senso della lunghezza, mantenendo una buona flessibilità nel senso trasversale — entra nel dettaglio il conservatore dell'MdV —. Questo si traduce in un materiale capace di sostenere la considerevole pressione e tensione esercitate dalle corde, pur rimanendo libero di risuonare».

Non da ultimo — ed è notizia di qualche settimana fa — importante è l'influsso del clima sulla conformazione del legno, come conferma Angeloni: «La dendrocronologia è la disciplina che studia l'andamento della crescita degli alberi in relazione al clima, e, misurando gli anelli di accrescimento e applicando metodi statistici, permette di stimare datazione e provenienza di un campione di legno. Un recente studio del CNR, condotto da Mauro Bernabei ed effettuato riunendo insieme le misure effettuate su 284 violini di Stradivari, suggerisce che il Maestro cremonese sia rifornito dalla Val di Fiemme durante tutta la carriera, ma in maniera sistematica ed esclusiva a partire dai primi anni del 1700. Dallo studio degli anelli di accrescimento di questi legni è evidente l'influsso della cosiddetta 'piccola Era Glaciale' che ha interessato l'Europa tra il quattordicesimo e il diciannovesimo secolo, con un picco tra il Seicento e il Settecento conosciuto come Minimo di Maunder. Molto spesso, anche di recente, il successo di Stradivari è stato attribuito in parte o in tutto a questa particolarità climatica e all'effetto di essa sulla crescita del legno. Naturalmente si tratta di una semplificazione estrema: come Stradivari, altri liutai del tempo e della regione hanno approfittato di questa circostanza, e la grande fortuna del maestro Cremonese rimane merito della sua longevità, genialità, abilità tecnica e spirito sperimentale. Ancora oggi, foreste come quella di Paneveggio riforniscono i liutai moderni di legni di alta qualità, e come al tempo di Stradivari, è l'artigiano a interpretare, attraverso il saper fare e l'esperienza, i materiali offerti da madre natura e a trasformarli in suono».

di Nicola Arrigoni



Gruppo classe quarta e prima arredo con Mauro Bonetti e le professoresse Francesca Trezzi e Gloria Manzoli



I professionisti dell'arredo tra design e Made in Italy

FORMAZIONE: ISTITUTO STRADIVARI
Progettare, produrre e installare
e conoscere tutti i segreti del legno
Ecco il cuore dell'indirizzo del corso

Progettare un mobile, conoscere i materiali, lavorare il legno con strumenti tradizionali e tecnologie digitali: è questo il cuore dell'indirizzo Arredi e forniture d'interni dell'Istituto d'istruzione Stradivari, un percorso formativo che rientra nella nuova filiera degli istituti dedicati al Made in Italy e che punta a formare figure professionali capaci di muoversi tra progettazione, produzione e installazione dell'arredo. Il corso, coordinato dal docente **Mauro Bonetti** insieme alla professoressa di laboratorio **Sara Salvi**, si rivolge a studenti interessati al design e alla lavorazione del legno, con un'attenzione particolare alla dimensione artigianale e alla cultura del progetto. L'obiettivo è formare professionisti dell'arredo capaci di coniugare creatività, conoscenza dei materiali e competenze tecniche.

«I corsi di design e arredo rientrano negli istituti dedicati al Made in Italy introdotti con la recente riforma», spiega Bo-

netti. «La figura che formiamo è quella dell'addetto al disegno di arredo, un tecnico che attraverso la progettazione — oggi soprattutto digitale — è in grado di ideare mobili e complementi, realizzarne il modello virtuale e dialogare direttamente con la produzione». La progettazione rappresenta infatti uno dei cardini del percorso di studi. Gli studenti imparano a utilizzare software di disegno tecnico e progettazione assistita come il CAD e altri strumenti digitali che permettono di sviluppare rendering e modelli tridimensionali. Il progetto, tuttavia, non rimane solo sulla carta o sullo schermo: viene tradotto in pratica attraverso lo studio dei processi costruttivi e dei materiali.

«Nelle discipline tecnologiche i ragazzi affrontano i processi produttivi dell'industria del mobile e della falegnameria», prosegue Bonetti. «Imparano a conoscere i materiali, dalle essenze tradizionali alle soluzioni più innovative, con un'attenzione crescente verso materiali ecologici e riciclabili».

Il legno rimane comunque il protagonista del percorso formativo. In laboratorio gli studenti lavorano soprattutto con legno massello e con componenti prelavorati provenienti dalla sala macchine, concentrandosi sulle operazioni manuali di finitura e assemblaggio. È qui che il progetto prende forma concreta.

«Il nostro è un laboratorio artigianale vero e proprio», racconta la docente di laboratorio Sara Salvi. «Gli studenti imparano a utilizzare gli strumenti manuali della falegnameria



Diversi gli sbocchi professionali Si va dalla progettazione negli showroom di arredamento alla falegnameria artigianale Opportunità nel settore nautico



e a conoscere il materiale in tutte le sue caratteristiche. Realizziamo oggetti di piccole dimensioni – come lampade, soprammobili o specchiere – ma anche prototipi di mobili».

Il lavoro manuale resta una parte essenziale della formazione. Se da un lato il settore del mobile utilizza sempre più macchine a controllo numerico, dall'altro conoscere direttamente il materiale e gli strumenti permette agli studenti di sviluppare competenze difficilmente sostituibili.

«Oggi in molte aziende il legno viene lavorato quasi esclusi-

sivamente attraverso centri di lavoro automatizzati», osserva Bonetti. «Ma per noi è fondamentale che lo studente impari a conoscere il materiale, a usare gli utensili manuali e a capire come reagisce il legno. Solo così può progettare in modo consapevole».

Nel laboratorio dello Stradivari trovano spazio anche tecniche decorative e lavorazioni tradizionali come l'intaglio e l'intarsio, che rappresentano una parte importante della cultura del mobile e del design. Le essenze utilizzate vanno dal noce canaletto al frassino, fino a materiali pregiati come l'ebano macassar, spesso utilizzati nelle impiallacciature e nelle finiture del design contemporaneo. Il percorso formativo prepara così una figura professionale versatile. L'addetto al disegno di arredo può lavorare all'interno di aziende del settore legno-arredo, collaborare con studi tecnici o con l'area commerciale delle imprese, contribuire alla realizzazione di modelli e prototipi e seguire le fasi di installazione e montaggio dei manufatti. Gli sbocchi professionali sono diversi: dalla progettazione negli showroom di arredamento alla falegnameria artigianale, fino al settore del montaggio e dell'installazione dei mobili, dove la richiesta di personale qualificato è in costante crescita. Non mancano opportunità anche nel comparto nautico o nella collaborazione con studi di architettura e progettazione. Accanto alle attività didattiche tradizionali, il corso valorizza anche esperienze formative fuori dall'aula, pensate per mettere gli studenti a contatto diretto con le eccellenze dell'artigianato e del restauro. Tra queste, il recente viaggio di studio in Toscana che ha portato una classe del corso a visitare botteghe artigiane e centri specializzati nel restauro del legno. «Il senso del nostro viaggio nelle falegnamerie artigianali e presso il Centro europeo del restauro è stato quello di mostrare ai ragazzi come sia possibile intraprendere una professione legata al legno e all'arredo anche senza strumentazioni particolarmente complesse», spiega Bonetti. «Dalla visita alla falegnameria dei fratelli Pandolfini all'esperienza presso il Centro europeo del restauro gli studenti hanno potuto toccare con mano quanto siano importanti i rudimenti della lavorazione del legno». L'itinerario ha permesso agli studenti di confrontarsi con botteghe storiche e professionisti del settore, ma anche di osservare da vicino interventi di restauro su manufatti lignei antichi e supporti pittorici. «Mettere in relazione ciò che si studia in laboratorio con la realtà professionale è fondamentale», conclude Bonetti. «Poter incontrare artigiani e restauratori di alto livello aiuta i ragazzi a comprendere concretamente quali opportunità lavorative offre il settore». Un'esperienza che sintetizza bene lo spirito dell'indirizzo Arredi e forniture d'interni dello Stradivari: un percorso in cui tradizione artigianale, progettazione contemporanea e conoscenza dei materiali si incontrano per formare i professionisti dell'arredo di domani.

di Pierluigi Cremona

Legno, innovazione e stile La storia di una famiglia

ARCARI ARREDAMENTI

Dal 1976 l'azienda unisce tradizione artigiana e sviluppo puntando su qualità, sostenibilità e personalizzazione

Un prodotto di alta qualità per distinguersi, una filosofia di impresa che dura da 50 anni. La storia di Arcari arredamenti di Isola Dovarese nasce nel 1976 dalla passione per la falegnameria e per l'arredo di **Gianfranco** e **Gabriella**, che avviano un piccolo laboratorio artigiano per la produzione di cucine in legno massello. Il desiderio di distinguersi dalle grandi produzioni industriali, li porta ad offrire un prodotto di alta qualità realizzato con i migliori materiali, compatibili con la salute e l'ambiente, anticipando il concetto di sostenibilità. L'azienda cresce come una famiglia intessendo solidi e duraturi rapporti con clienti e collaboratori. Nel 1992 l'attività viene ereditata dal figlio **Giovanni** che nella direzione ne conserva i valori originari. La produzione odierna si avvale delle competenze di falegnami esperti affiancati da giovani in formazione, che continuano la tradizione aggiornandola mediante l'impiego di nuove soluzioni tecnologiche in tutte le fasi della produzione. Esperienza, competenza e creatività garantiscono al cliente Arcari la massima personalizzazione del prodotto. Nel punto vendita con showroom di 2.000 metri quadrati di via Garibaldi 55 a Isola i clienti possono anche trovare la 'Materioteca', ossia una raccolta ricca e variegata di materiali e finiture a completa disposizione di clienti e progettisti. Da circa 20 anni ha aperto anche al mercato estero dove il Made in Italy, anche in questo settore, viene sempre apprezzato.

«Ci distinguiamo dall'industria del mobile, focalizzata su tecnologie applicate e segmentazione per materiali trasformati. L'azienda punta sulla manifattura italiana di alta qualità, con certificazione 100% Made in Italy che impone la tracciabilità completa della filiera e almeno il 70% delle attività svolte internamente. I dettagli delle collezioni



L'azienda di Isola Dovarese con la sua offerta su misura da decenni si distingue nel panorama del Made in Italy



Un'impresa familiare che cresce tra falegnameria, design e materiali certificati, portando nel mondo il valore di una manifattura italiana autentica e responsabile



Arcari appartengono intrinsecamente a ogni elemento, piccole finestre sulla storia della loro costruzione, dell'operosità di chi li ha immaginati e realizzati, segno distintivo da scoprire nel tempo», spiega Giovanni Arcari. Una delle peculiarità è la collaborazione con designer internazionali. «Per mantenere una visione globale, Arcari collabora con designer di fama come Alfredo Colombo. Queste partnership creano progetti che uniscono classico e moderno, usando materiali di pregio come tranciati esclusivi forniti da leader come Tabù di Cantù (Como), che serve anche grandi marchi della moda e dell'automotive». Rispetto al passato, non esiste più un legno che va per la maggiore da parte della clientela. «Diversamente dagli

anni '90 dove erano il noce e il rovere dominanti, oggi non esiste un legno più richiesto. La scelta dipende dal progetto architettonico: studi internazionali possono richiedere tranciati in colori specifici (esempio: rosa, verde pallido) con finiture particolari, rendendo ogni fornitura unica e customizzata. Il legno oggi è versatile come un tessuto».

Ci sono sostanziali differenze tra mercato italiano ed estero. «I clienti e partner esteri danno grande importanza a certificazioni, trasparenza di filiera e storia aziendale, verificando rigorosamente la conformità. Il cliente italiano è meno interessato a questi aspetti e guarda più al catalogo. Lavorare con l'estero impone una mentalità internazionale, attenta a qualità e sostenibilità in ogni fase. Fare impresa in Italia oggi è molto difficile per le piccole realtà. Manca una cultura di collaborazione e del 'fare rete', rendendo le aziende vulnerabili. Si dice che piccolo è bello ma piccolo è pericoloso. Senza risorse per figure come l'export manager, si lavora da soli, con il rischio di chiudere se il

mercato non migliora».

E guardando all'attuale situazione mondiale la sfida diventa ancora più complessa. «Il mercato che si era sviluppato nell'est Europa e in Asia Centrale è stato frenato dai conflitti. Espandersi in Europa è complesso: ogni nazione, come ad esempio la Francia o l'Inghilterra, hanno un mercato a sé con mentalità e approcci diversi. Le micro e piccole imprese italiane hanno scarso supporto per affrontare tali sfide».

Anche in questo settore uno degli aspetti è la sostenibilità ambientale. «Utilizziamo solo vernici con componenti di origine naturale e vegetale sicuri per l'ambiente e per l'uomo, come cere naturali e olio di lino. Le nostre emissioni di COV (composti organici volatili) sono inferiori rispetto ai limiti imposti dalla normativa vigente. I nostri prodotti godono della certificazione di conformità CARB2 garantendo i più elevati standard di sicurezza e minime emissioni di formaldeide. I nostri pannelli listellari sono certificati E1 a bassa emissione di formaldeide. Il nostro legno proviene esclusivamente da foreste gestite responsabilmente. Impieghiamo soluzioni a basso impatto ambientale in tutte le fasi della manifattura riciclando gli scarti di produzione per il riscaldamento, utilizzando cartoni per imballo certificati da riciclo, utilizzando materie prime provenienti da fonti rinnovabili».

di Stefano Sagrestano

Imballaggi fatti 'su misura' per sfide internazionali

VANCOM DI CASALETTO VAPRIO

*L'azienda di Giovanni Cominetti cresce tra innovazione e radici familiari
Nuovi investimenti per battere la crisi*

La capacità di progettare e realizzare grandi imballaggi in legno, con la cura e l'attenzione al particolare come se si trattasse di confezionare un abito su misura. Il lavoro in Vancom, come racconta il titolare e fondatore **Giovanni Cominetti**, «si basa su un approccio sartoriale». Anche quando si parla di imballaggi di macchinari che pesano decine di tonnellate, sovente talmente grandi da dover essere trasportati su navi cargo, la precisione e la cura dei particolari sono comunque fondamentali. Fondata nel 1990, 30 dipendenti in stragrande maggioranza nati dopo l'azienda e un fatturato di cinque milioni di euro, Vancom è tuttora un'impresa di famiglia, molto radicata sul territorio. Lo dimostra il fatto che Cominetti è ormai da qualche anno affiancato dalle figlie **Giulia** e **Marta**, la prima responsabile acquisti e controllo qualità, la seconda a cui toccano marketing e vendite. Il team di tecnici di Vancom è in grado di ideare contenitori di ogni dimensione e peso. L'affiancamento al cliente è costante e prevede la condivisione di tutte le fasi: studio di fattibilità, progettazione e realizzazione dell'imballaggio, la parte relativa alla containerizzazione e alla logistica. Poi, la gestione del trasporto con il rispetto delle normative internazionali e dei singoli Paesi. I principi guida sono l'efficienza e la puntualità, anche quando la sfida è ardua. In Vancom non si tirano mai indietro: hanno le competenze e le tecnologie per gestire ogni tipo di richiesta che arriva da un mercato che si dipana in ogni



Una fotografia aerea della Vancom Imballaggi e la preparazione di un carico speciale



angolo del globo. «Lavoriamo con aziende italiane che devono fare spedizioni all'estero – sottolinea Giovanni – e in questi mesi, per essere più competitivi, abbiamo fatto investimenti che ci porteranno ad ottenere nuove certificazioni ambientali, come la 14001. Abbiamo recentemente ampliato l'impianto fotovoltaico installando una batteria di accumulo raggiungendo così una certa in-

L'impresa condivide tutte le fasi con il cliente: dallo studio di fattibilità alla progettazione fino alla parte relativa a containerizzazione e logistica



dipendenza energetica che ci permette di affrontare al meglio gli aumenti dei costi energetici che si profilano a causa della recente crisi petrolifera innescata dalla guerra in Iran».

In questo primo trimestre 2026, il lavoro non manca, ma l'azienda deve anche fare i conti con l'aumento costante dei prezzi delle materie prime, che nel caso di Vancom

significa poi prezzi in salita per il legno. «Gli incrementi sono costanti da almeno un paio d'anni – prosegue il titolare – siamo arrivati a un 30% in più che ovviamente comprime gli utili finali. Ci approvvigioniamo principalmente in Austria e Germania». In generale incide sui prezzi anche una carenza di materie prime e in Italia non c'è un mercato a cui rivolgersi.

In Vancom viene molto curata anche la qualità dei processi, applicando un sistema di gestione che risponde ai requisiti della norma UNI EN ISO 9001:2015. Inoltre l'azienda di Casaleto Vaprio è un soggetto autorizzato Fitok per il trattamento fitosanitario dell'imballaggio contro il rischio di infestazioni da organismi nocivi. Una prerogativa che permette di rispettare la normativa ISPM 15 della FAO indispensabile per il commercio internazionale. I prodotti vengono scelti sulla base delle specifiche dei materiali da imballare. Le casse sono funzionali per gli spostamenti di grandi ingombri e possono essere realizzate in legno, compensato, pannelli osb e sono capaci di elevate prestazioni progettati in modo da resistere agli stress meccanici e alle complicazioni dovute agli agenti atmosferici. Oltre alle casse in legno su misura Vancom progetta gabbie, selle, basamenti, casse pieghevoli e imballaggi speciali con coperture termoretraibili, VCI e sacco barriera.

Ogni prodotto finale è unico nel suo genere e rispecchia a pieno la richiesta iniziale del cliente e le specifiche tecniche di riferimento. La soluzione individuata deve garantire la corretta conservazione del contenuto tutelando l'integrità non solo durante il trasporto ma anche durante tutto il periodo di stoccaggio. Fondamentale il lavoro dell'ufficio di progettazione, in grado di effettuare un'analisi accurata del carico per determinare la soluzione più efficace. La morfologia dei contenuti è sempre variabile e le condizioni del trasporto influiscono nella scelta finale. A volte le dimensioni non rendono possibile la containerizzazione e il trasporto via nave deve avvenire in stiva o in coperta. Altre volte la spedizione avviene tramite aereo, treno o su gomma.

Negli ultimi anni l'azienda ha investito significativamente nello sviluppo tecnologico introducendo macchinari di ultima generazione e adottando tecniche di progettazione all'avanguardia. Questo percorso di innovazione è stato portato avanti senza mai trascurare l'importanza della sicurezza che continua a rappresentare un valore centrale in ogni fase del processo produttivo.

di Roberto Bettinelli

Prodotti personalizzati in un mercato mondiale

'I FALEGNAMI' DI PANDINO

Luca Valota: «Oggi i clienti ricercano l'eccellenza: lavoriamo nel comparto residenziale e anche nel contract»

Una storia artigiana e imprenditoriale che dal territorio ha saputo inserirsi con successo nel mercato internazionale dell'arredo grazie all'alta qualità del made in Italy. L'azienda 'I Falegnami' di **Angelo, Francesca e Luca Valota** è stata fondata nel 1979 e fin da subito si è orientata verso le nicchie di mercato più esigenti e dinamiche. Una scelta strategica che ha anticipato i tempi premiando gli investimenti in tecnologie all'avanguardia e puntando su un ciclo produttivo completo, capace di coniugare qualità artigiana, precisione esecutiva e velocità di realizzazione. La falegnameria, che ha sede in via Guido Rossa a Pandino, è stata tra le prime a dotarsi di calibratrici, CNC e sezionatrici riuscendo ad affrontare lavorazioni sempre più complesse fino ad attrezzare una cabina di verniciatura interna per offrire al cliente un servizio altamente personalizzato. «L'intento di mio padre – racconta Luca Valota – era quello di posizionarsi, agli occhi del cliente, come l'unico interlocutore dell'intero processo. Un'impostazione che ci caratterizza ancora oggi. Disponiamo di una doppia cabina di verniciatura e siamo in grado di realizzare finiture e colori di ogni tipologia, non solo sul legno ma anche su metallo e vetro, offrendo soluzioni su misura per ogni esigenza progettuale».

Nel corso degli anni la falegnameria ha consolidato una reputazione costruita soprattutto attraverso il passaparola e la fiducia di studi di architettura prestigiosi, clienti privati, imprese operanti in settori diversi. L'azienda lavora infatti sia nel comparto residenziale sia nel contract grazie a una struttura produttiva interna articolata che comprende ufficio tecnico, reparto di sezionatura, bordatura, centri di lavoro per l'assemblaggio e verniciatura finale fino al montaggio degli arredi.

«La possibilità di eseguire direttamente tutte le fasi del processo – prosegue Valota – rappresenta un grande vantaggio



Alcuni lavori realizzati dall'azienda 'I Falegnami' e a destra le fasi della lavorazione



Dal 1979 una realtà che collabora con studi di architettura e offre un servizio completo: ufficio tecnico, produzione, verniciatura fino al montaggio degli arredi



Francesca, Angelo e Luca Valota



competitivo. Il cliente cerca sicurezza e affidabilità. Siamo in grado di garantire anche il preassemblaggio e il collaudo dei mobili direttamente in azienda così da prevenire errori o criticità prima della consegna».

La versatilità produttiva ha portato 'I Falegnami' ad operare a 360 gradi nel mondo dell'arredo: dalla realizzazione di negozi, farmacie e uffici fino agli ambienti domestici di fascia medio-alta. Negli ultimi anni si è sviluppato anche un filone dedicato agli stand fieristici con soluzioni scenografiche di difficile realizzazione come pareti curve pantografate, quinte luminose e allestimenti ad alto impatto visivo.

«Da sempre lavoriamo con il mondo del mobile milanese, uno dei più qualificati a livello internazionale» spiega Luca Valota. «Il nostro mercato locale si concentra tra Bergamasca, Cre-

masco e Lodigiano ma siamo riusciti ad aprire canali importanti anche all'estero. Abbiamo realizzato ville e appartamenti di alta gamma in Cina e negli Stati Uniti mentre in Germania, Francia e Inghilterra abbiamo partecipato a progetti legati a negozi di ottica e farmacie».

L'azienda mantiene una forte identità familiare: Angelo Valota continua a occuparsi della produzione e della parte commerciale, Luca segue lo sviluppo tecnico e le relazioni con il mercato mentre la sorella Francesca gestisce l'amministrazione. Entrambi i figli hanno completato la propria formazione presso lo IED di Milano portando in azienda competenze progettuali e gusto contemporaneo. «Da mio padre – sottolinea Valota – ho imparato soprattutto la passione per questo mestiere e la capacità di interpretare il lavoro quotidiano come una sfida. Non l'ho mai visto rinunciare davanti a una proposta o a una commessa complessa. Questo atteggiamento ci ha permesso di diventare una realtà dinamica e sempre pronta a sperimentare nuove soluzioni».

Con 15 dipendenti, la falegnameria rappresenta anche un presidio significativo per chi vuole intraprendere una strada professionale che, però, fatica a garantire il ricambio generazionale: «I giovani hanno spesso una percezione distorta del mestiere del falegname, considerandolo obsoleto e fisicamente faticoso. In realtà lavoriamo con macchinari tecnologicamente avanzati e non esiste più la fatica di un tempo: anche una donna potrebbe tranquillamente lavorare nella nostra struttura. Purtroppo nel territorio cremasco manca una scuola specifica di falegnameria e questo limita la possibilità di formare nuove generazioni. Ai giovani dico sempre che il nostro è un lavoro che regala grandi soddisfazioni perché consente di trasformare un progetto teorico in qualcosa di concreto, destinato a durare nel tempo e ricco di valore umano. In azienda cerchiamo di trasmettere le competenze attraverso l'affiancamento tra i falegnami più esperti e i nuovi inserimenti».

Il mercato, nel frattempo, continua a evolversi rapidamente: «Ci confrontiamo prevalentemente con la fascia medio-alta attraverso studi di architettura che richiedono soluzioni complesse e fortemente personalizzate. Il mercato ormai è diventato globale ed è altamente competitivo». L'associazionismo artigiano, per i titolari dei 'Falegnami', è un valore imprescindibile. Angelo Valota è da sempre iscritto alla Libera Associazione Artigiani di Crema e Luca ne ha seguito le orme: «È un luogo strategico dove condividere esperienze e costruire sinergie. Credo che il futuro passi proprio dall'unione delle competenze tra artigiani di settori diversi. Solo facendo rete si possono intercettare commesse importanti che da soli sarebbe impossibile raggiungere. Il lavoro c'è: bisogna essere pronti a cogliere le opportunità».



LAZZARIGROUP



Jeep



La concessionaria **LAZZARI S.P.A.** ti aspetta per aiutarti a trovare l'auto dei tuoi sogni.

Abbiamo una **vasta gamma di auto nuove, in pronta consegna o km 0**,
e un'ampia offerta di **auto usate** a condizioni vantaggiose.

Il nostro staff ti aiuterà, con **competenza e cortesia**, a trovare l'auto ideale
e a scegliere un piano di **finanziamento su misura** per le tue esigenze.

Puoi prenotare un test drive e ottenere la **miglior valutazione del tuo usato**.

La nostra cura del cliente continua dopo l'acquisto.

Nel reparto assistenza, troverai **personale altamente qualificato** e pezzi di ricambio originali
per garantirti un servizio di **manutenzione veloce e affidabile**.



PANDINO (CR) - S.S. Bergamina
Tel. 0373 90320 - 90550 - pandino@lazzarispaspa.it
www.lazzari-fcagroup.it

di Roberto Bettinelli



La sede di Legnoedilizia a Camisano e Bruno Paggi

Dai pallet tecnici e dedicati alle coperture e case in legno

IMBALPALLETS E LEGNOEDILIZIA

Bruno Paggi: «Garantiamo l'intera catena produttiva: serietà, qualità e rispetto del cliente prima di tutto»

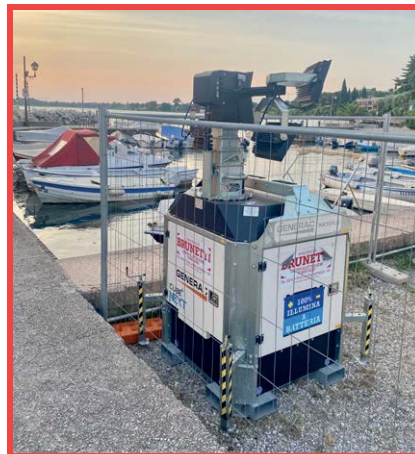
«**Q**ualità del prodotto, cura del servizio, serietà umana e professionale. Questo è l'approccio che caratterizza Legnoedilizia e Imbalpallets». Due realtà imprenditoriali autonome ma allo stesso tempo sinergiche, accomunate dalla passione per il legno di **Bruno Paggi**. Nel 1984 l'imprenditore cremasco ha fondato Imbalpallets focalizzandosi sul packaging tecnico e su misura per comparti sensibili come il chimico, il sanitario, l'alimentare e altri settori. Dal 1989 si è aggiunta la realizzazione di tetti in legno per l'edilizia. Nel 2003 nasce Legnoedilizia per rispondere alle sollecitazioni di un mercato in espansione e alla necessità di implementare tecnologie innovative. La nuova società ha assorbito il ramo edilizia di Imbalpallets specializzandosi nella progettazione e nell'installazione di strutture nobili, coperture in legno lamellare e massiccio di varie tipologie, destinate a contesti caratterizzati da standard estetici e strutturali particolarmente elevati. Un binomio che tutt'oggi è in grado di coprire l'intera catena del valore del legno:

dalla progettazione ingegneristica di tetti complessi, fino alla fornitura massiva di pedane per l'industria meccanica, alimentare, chimica, cosmetica e farmaceutica. Un esempio concreto di simbiosi imprenditoriale e integrazione di competenze: «È stato un percorso coerente che ho intrapreso con grande motivazione. Ho sempre reinvestito nell'azienda per dotarla di strutture, macchinari e tecnologie al passo con i tempi con lo scopo di offrire ai clienti i risultati migliori in riferimento all'eccellenza dei prodotti e alla qualità professionale dei collaboratori. Operiamo in ambienti di lavoro sicuri e all'avanguardia con macchinari performanti ed attrezzature capaci di supportare al meglio il lavoro umano. Le mie aziende sono flessibili, abituate a generare valore secondo la logica della personalizzazione, e sono legate da affinità reali. Ogni cliente, nel settore packaging, ha esigenze di fornitura distinte che richiedono soluzioni dedicate. L'evoluzione del mercato ha imposto una crescente personalizzazione del prodotto. Lo stesso vale per il settore delle costruzioni. Lavoriamo su progetti unici che ci spingono ad una totale immersione nelle aspettative del cliente per proporre le soluzioni più efficienti in termini progettuali, esecutivi e di prezzo».

La sede di Imbalpallets è a Camisano: 12mila metri quadrati di cui 3mila coperti con reparti produttivi, magazzini e uffici. Le tre linee operative sono tecnologicamente attrezzate per rispondere a esigenze anche molto speciali. L'azienda opera secondo procedure di qualità rigorose che garantiscono controlli costanti durante la lavorazione e sul prodotto finito. Le verifiche interessano la singola tavola durante il carico in macchina e seguono con un attento monitoraggio in fase di

NOLEGGIO BRUNETTI GRUPPI ELETTROGENI TORRI FARO

Gruppi elettrogeni insonorizzati **fino ad oltre 3.000 kva**
Gruppi elettrogeni e **bigruppi supersilenziati**
Noleggio di **trasformatori** ed autotrasformatori
Noleggio di **materiale elettrico**
Diverse tipologie di **torri faro**
Riscaldatori / generatori di aria calda
Barriere antisfondamento



www.brunettigeneratori.com

Nel 1984 nasce Imbalpallets nel 2003 Legnoedilizia s.r.l Imprese separate ma esempio di simbiosi imprenditoriale e integrazione di competenze

uscita. Tra i principali prodotti figurano bancali standard, speciali e fuori misura, pallet chemical e pallet a perdere, casse e gabbie in legno, pallet sottoposti a trattamento termico fitosanitario (HT) conforme alle normative internazionali e pallet omologati secondo standard CP. L'azienda offre consulenza tecnica e assistenza progettuale garantendo massima puntualità nelle consegne. Provvede a realizzare tanto i singoli pezzi su misura quanto lotti di grandi volumi. Le dimensioni variano moltissimo, dai formati più piccoli 20x30 centimetri ai più comuni 80x120 e 120x120 fino alle dimensioni più impegnative come 2 metri x 4 oltre a casse e gabbie paletizzate in forme contenute.

Legnoedilizia si sviluppa su un'area complessiva di 15mila metri quadrati, di cui 5mila coperti. L'azienda ha sede a Ricengo lungo la strada Soncinese e realizza principalmente tetti ma anche case in legno con sistemi di pareti in Xlam strutturali e travature in varie essenze quali abete, rovere e larice. La metodologia prevede l'attività di dimensionamento, il calcolo ingegneristico e la progettazione che rappresenta il processo produttivo più importante. Il progetto esecutivo viene inviato in forma digitale direttamente a un centro di lavoro computerizzato che realizza l'intero manufatto. Le diverse essenze vengono introdotte nel ciclo produttivo sia in versione lamellare sia in massello tradizionale essiccato. Le schede tecniche riguardano i colori dell'impregnazione, i profili, le sagome e tutte le lavorazioni oltre a quelle specifiche e prestazionali dei materiali utilizzati. I centri di lavoro a cinque assi a controllo numerico consentono di produrre componenti edilizi prefabbricati. Un autentico puzzle con schede numerate per ogni dettaglio funzionale che può essere ricomposto con facilità e assemblato direttamente in cantiere. Ingegneri e tecnici specializzati utilizzano modelli tridimensionali e le tecnologie più avanzate.

«L'ufficio tecnico – spiega Bruno Paggi – è il cuore del ciclo produttivo. Per ogni fabbricato viene progettato e confezionato un tetto che immaginiamo a tutti gli effetti come un abito su misura. E questo indipendentemente dal fatto che si



tratti di un nuovo edificio o di una ristrutturazione».

Tra le opere realizzate figurano interventi di recupero di case, chiese e cascinali mentre tra le nuove strutture bungalow e complessi alberghieri in Val D'Aosta e in Grecia oltre a soluzioni residenziali di ogni tipologia. L'azienda ha ampliato progressivamente l'offerta arrivando a realizzare abitazioni in legno chiavi in mano.

Bruno Paggi è stato a lungo consigliere e membro della giunta della Libera Associazione Artigiani. Per dieci anni ha rivestito inoltre l'incarico di consigliere della Camera di Commercio: «Ho sempre desiderato lavorare in proprio. Credo nei valori dell'artigianato e amo l'attività imprenditoriale perché permette di realizzare qualcosa di concreto che gratifica profondamente sul piano personale e crea sviluppo per la comunità. Sono le aziende il motore di un territorio. Sono indispensabili per garantire progresso, stabilità sociale e fiducia nel futuro».

di Andrea Arco

Il pioppo, tesoro riscoperto Gerevini: «Tempo di riscatto»

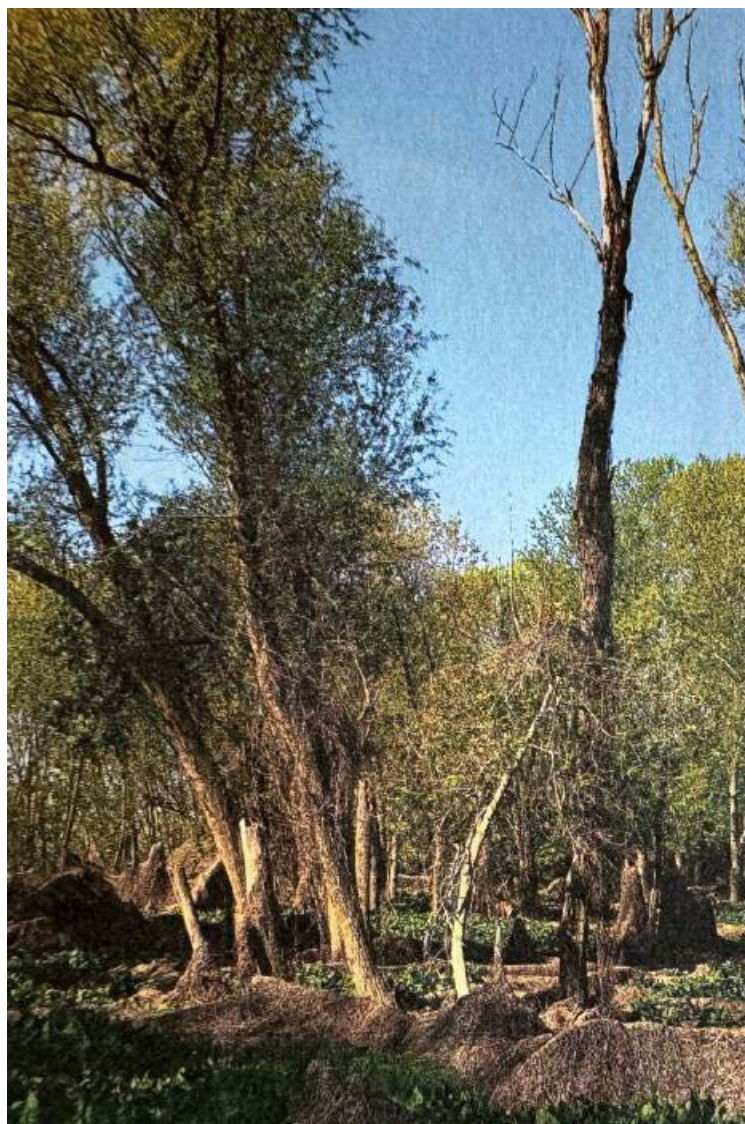
UN SETTORE DA RILANCIARE

«Negli ultimi anni il mercato è tornato a cercarlo e la redditività è aumentata dopo essere rimasta ferma per 30 anni»

Il pioppo, piano piano, ha ricominciato a valere. E non è un dettaglio, perché per decenni era rimasto quasi fermo, schiacciato da quotazioni incapaci di ripagare davvero attese, costi e rischio d'impresa. Adesso invece il quadro è cambiato: i prezzi si sono mossi, l'industria è tornata a cercarlo con più attenzione, il prodotto buono continua a spuntare valutazioni importanti. Ma chi pensa che basti questo per rimettere in moto il comparto si ferma alla superficie. Perché nel frattempo tanti hanno mollato, e chi dovrebbe ripartire oggi si trova davanti a una domanda semplice e brutale: vale la pena immobilizzare terra e capitale per dieci o dodici anni?

Pierluigi Gerevini, imprenditore agricolo e socio della Libera, la mette esattamente così: il pioppo è tornato interessante, ma si porta ancora addosso la lunga ombra di una crisi che ha svuotato fiducia e superfici: «Negli ultimi tre anni il pioppo è aumentato parecchio di valore, dopo essere rimasto fermo per trent'anni. Questo ha riportato attenzione sulla coltura, però in mezzo c'è stato un abbandono preoccupante. E quando una coltivazione così lunga perde terreno, non la rimetti in piedi da un anno all'altro».

Il punto, nel suo ragionamento, è che il valore del pioppo non nasce per caso. A sostenere davvero la redditività della coltura è soprattutto la domanda dell'industria del compensato. La stessa documentazione regionale che accompagna il nuovo accordo di filiera ricorda che pesa per il 45% del volume della pianta. «È il compensato che fa il valore del pioppo e che tiene in piedi la sua coltivazione. All'industria serve una quota di pioppo italiano perché ha qualità superiori rispetto ad altro legno e viene utilizzato soprattutto per la parte esterna del pannello. Quando si sono accorti che la pioppicoltura



stava calando, il prezzo è salito in modo notevole. Il guaio è che intanto molti pioppicoltori, durante la crisi, avevano già abbandonato».

Qui sta il nodo che distingue il pioppo da molte altre scelte agronomiche. Non basta che il mercato mandi un segnale favorevole: servono anni per trasformare quel segnale in nuova offerta. E servono aziende disposte a

«Il valore di questa coltura è alto ma parliamo di un prodotto che deve crescere 10-12 anni I tempi di domanda e offerta devono trovarsi e non è facile»



**Coltivazione di pioppi
e nel riquadro Pierluigi Gerevini**

reggere un orizzonte lungo, con spese certe e ritorni rinviati per tanto tempo: «Parliamo comunque di un prodotto che deve crescere dieci-dodici anni. Ed è difficile trovare chi parta adesso. Il pioppicoltore storico piantava e cavava ogni anno, aveva già la rotazione costruita. Ma oggi chi può permetterselo? Chi è disposto a spendere per dodici anni a perdere, aspettando il

rientro solo alla fine di questo percorso?».

È una domanda che pesa ancora di più in una campagna dove i conti vanno rifatti coltura per coltura. La crisi dei cereali, osserva Gerevini, non può più essere letta come una parentesi. E proprio per questo il pioppo torna a farsi spazio nei ragionamenti di molte aziende, almeno sulla carta: «Una leggera ripresa c'è stata e il prezzo si è mosso in modo importante, anche se abbiamo visto pure qualche piccola flessione. Oggi, comunque, il pioppo, se fatto bene, rispetto ad altre coltivazioni è redditizio. La crisi dei cereali non è più passeggera, è diventata qualcosa di strutturale. Quindi il pioppo resta una coltivazione interessante. Solo che soffre ancora di quella diffidenza accumulata negli anni in cui non rendeva».

Sul tavolo, poi, c'è un altro problema che nel suo racconto pesa quasi quanto il prezzo: il futuro delle aree

demaniali lungo il Po. Per molte aziende la pioppicoltura si è consolidata proprio lì, su terreni in concessione. E oggi il mancato rinnovo di quelle concessioni apre un'incertezza che rischia di bloccare investimenti e programmazione. Intanto il progetto di rinaturazione del Po, sostenuto con fondi PNRR, punta al ripristino della naturalità e della funzionalità ecologica dell'area fluviale, in un quadro segnato anche dalla Nature Restoration Regulation europea entrata in vigore nell'agosto 2024: «Ma qui la coltura si è estesa soprattutto lungo i demaniali del Po e oggi l'Autorità di bacino non sta rinnovando le concessioni - avvisa Gerevini - . Noi, per esempio, su

settanta ettari ne abbiamo trentacinque demaniali. Cosa succederà quando quelle concessioni scadranno? Questo è il punto. Qui l'ambientalismo rigoroso deve fare i conti con l'economia reale e con la vita delle persone, altrimenti la rinaturazione diventa uno slogan che non ammette obiezioni concrete».

La critica non è rivolta alla tutela ambientale in sé. Quello che Gerevini contesta è la forma: «Bisogna stare attenti. Perché poi ci lamentiamo delle alluvioni, dell'invasione di specie alloctone, dell'abbandono del territorio. Se non cambia atteggiamento, ci troveremo con un Po selvaggio, lasciato a sé stesso. E addirittura qualcuno immagina che dovremmo rinaturalizzare a spese nostre. Questa è una follia».

L'evoluzione dell'artigianato sempre più vicino al cliente

RUGGERI PORTE E SERRAMENTI

Nel 2009 la svolta dell'azienda che ha sede a Piadena: da falegnameria ha abbandonato la produzione diretta

Dal garage di casa, a Piadena, a una realtà strutturata che oggi conta dieci persone, uno showroom di 800 metri quadrati e una visione chiaramente orientata al mercato. La storia di Ruggeri Porte e Serramenti (fino a poco tempo fa Falegnameria Ruggeri) è quella di un passaggio generazionale che non si è limitato a raccogliere un'eredità, ma l'ha reinterpretata.

«Mio padre era un falegname puro», racconta **Marco Ruggeri**. «Nel 1978 si è messo in proprio, sotto casa. Letteralmente: lavorava in garage». Un modello artigianale classico, fatto di manualità, fiducia e rapporto diretto con il cliente. Poi, negli anni, l'ingresso in azienda dei figli, Marco prima e **Michele** dopo, e una crescita progressiva che li porta nel 2009 a una scelta destinata a segnare un punto di svolta: abbandonare la produzione.

«È stata una decisione mia», ammette Ruggeri. «Mio padre all'inizio faceva fatica ad accettarla. Lui aveva la mentalità del produttore. Ma il mercato stava cambiando». Un cambiamento che oggi appare evidente lungo tutta la filiera del legno, e in particolare nel comparto dei serramenti. «Si è creato un modello simile a quello del mobile: grandi produttori da una parte e rete commerciale dall'altra».

Ruggeri Porte e Serramenti si colloca proprio in questa seconda fase della filiera, quella più vicina al cliente finale. Non più laboratorio artigiano, ma realtà organizzata: ufficio tecnico, commerciali, squadre di posa, gestione strutturata dell'assistenza. «Prima si faceva tutto in modo artigianale. Oggi ogni commessa è un progetto a sé. Lavoriamo al millimetro, con schede tecniche dettagliate per ogni serramento».

Il cambiamento, però, non è solo organizzativo. È anche (e soprattutto) culturale: «Una volta il cliente arrivava e diceva: fammi tre finestre. Si fidava. Oggi ogni elemento è



Marco e Michele Ruggeri nello showroom

personalizzato: apertura, finiture, accessori. È un altro mondo». Un mondo in cui la domanda è sempre più esigente, informata, e orientata a prestazioni e comfort. In questo scenario, il materiale stesso racconta l'evoluzione del settore. Il legno, protagonista storico, lascia spazio a soluzioni diverse. «Non è che puntiamo noi sul PVC: è il mercato che lo chiede», spiega Ruggeri. «Il cliente oggi vuole un prodotto senza manutenzione. Vuole installarlo e basta». Una richiesta che riflette stili di vita cambiati: meno tempo, meno disponibilità a gestire interventi periodici, maggiore attenzione alla praticità. Eppure, il legno non scompare del tutto. Si trasforma, trova nuove nicchie, si integra in soluzioni ibride. «C'è ancora chi lo ama, ma è una scelta di nicchia. Spesso si tratta di prodotti più complessi, più costosi, oppure combinati con altri materiali per ridurre la manutenzione». Un'evoluzione che riguarda l'intera filiera: «Il PVC e l'alluminio si sono industrializzati molto di più. Il legno è rimasto più legato a



**Dal garage
di casa a una realtà
che oggi conta
dieci persone
uno showroom
e una visione
chiaramente
orientata
al mercato**

una produzione artigianale, e questo oggi lo penalizza». La scelta del 2009, quindi, non è stata un abbandono del mestiere, ma una sua reinterpretazione. «Abbiamo preso l'azienda e l'abbiamo fatta seguire al mercato», sintetizza Ruggeri. «Se resti troppo rigido, rischi di non stare più in piedi». Una consapevolezza maturata osservando da vicino il destino di molte falegnamerie tradizionali: «tanti colleghi hanno chiuso. I margini si sono ridotti, i costi sono aumentati, e spesso manca il ricambio generazionale».

Proprio il tema dei giovani è uno dei nodi più critici: «nel nostro settore i più giovani hanno 45 anni», dice senza mezzi termini. «I ragazzi non vogliono più fare lavori manuali, oppure preferiscono contesti industriali con orari più standard».

Una difficoltà che convive con una domanda crescente di competenze tecniche e operative.

Eppure, il mestiere non ha perso valore. Anzi, si è arricchito di nuove dimensioni. «Oggi è un lavoro molto più di-

namico», sottolinea Ruggeri. «C'è il contatto con il cliente, con i progettisti, con i cantieri. È cambiato completamente». La relazione con studi tecnici e imprese edili è diventata centrale, così come la capacità di offrire consulenza e supporto progettuale.

Anche per questo, l'azienda continua a investire. Nel 2014 l'apertura dello showroom a Cremona, oggi al centro di un nuovo progetto di ampliamento. A Piadena, invece, è in corso il rifacimento degli spazi espositivi: «Il cliente vuole vedere, toccare. Non si accontenta più di un depliant».

Guardando al futuro, la direzione è chiara: evolvere senza perdere il legame con le origini. «La soddisfazione più grande - conclude Ruggeri - è quando uno studio tecnico porta un cliente e dice: vai da loro, lavorano bene». Un riconoscimento che non passa più solo dalla manualità, ma dalla capacità di interpretare un mestiere in trasformazione e accompagnarlo, passo dopo passo, lungo tutta la filiera.



La sede dell'azienda e alcuni allestimenti fieristici

Stand fieristici in vetrina Il legno è quel 'tocco in più'

PARMA ALLESTIMENTI

Le Fiere naturali punto di incontro per la filiera: un mix perfetto tra progettazione, artigianato e industria

Per la filiera del legno, il mondo degli allestimenti fieristici rappresenta un punto di incontro particolarmente interessante tra progettazione, artigianato, industria e sostenibilità. In questo spazio si colloca l'attività di Parma Allestimenti, azienda con sede a Persico Dosimo specializzata nella progettazione e realizzazione di stand e strutture espositive, che si inserisce nella filiera come anello di trasformazione: il legno viene acquistato, lavorato, progettato, trasformato in architettura temporanea e, sempre più spesso, recuperato e riutilizzato. Come spiega **Marcello Parma**, l'acquisto del legno viene fatto direttamente dalle segherie, e ora la sostenibilità ora è un tema importantissimo. Il riciclo è centrale.

Il tema della sostenibilità, nel settore fieristico, è stato per anni complesso da affrontare, perché i materiali utilizzati per gli allestimenti dovevano rispondere a normative molto stringenti, soprattutto in materia di sicurezza. «Fino a qualche anno fa i materiali delle fiere dovevano contenere am-

moniaca, che ha componenti ignifughe e quindi non riciclabile. Questo ha limitato molto la capacità di sostenibilità e riciclo, oggi ci sono impregnanti che per fortuna lo permettono, attraverso lo smaltimento e il reimpiego». Oggi quindi il legno utilizzato negli stand può avere una seconda vita, rientrare nel ciclo produttivo e ridurre l'impatto ambientale di un settore che, per sua natura, lavora su strutture temporanee.

Il legno, però, non è solo materiale da costruzione: è anche memoria e territorio. Parma Allestimenti ha lavorato anche con legno recuperato da eventi naturali estremi, trasformando una distruzione in un nuovo progetto. «Un esempio? Dopo la tempesta Vaia in Val di Fiemme abbiamo recuperato i tronchi di alberi tra quelli caduti e trasformati in uno stand». Un passaggio che racconta bene come oggi la filiera del legno non sia più soltanto produzione, ma anche recupero e responsabilità.

Dal punto di vista produttivo, il percorso del legno all'interno dell'azienda segue diverse fasi, che uniscono lavorazioni tradizionali e tecnologie avanzate: «Quando il legno arriva il processo di solito vive queste fasi: sgrossatura, sezionatura, bordatura, lavorazione tramite centri di controllo numerico, laccatura».

A queste fasi tecniche si affianca però una parte sempre più importante, quella della progettazione, perché lo stand oggi è uno spazio architettonico vero e proprio, pensato per comunicare l'identità di un'azienda.

Le tendenze attuali parlano di materiali che devono essere vissuti visivamente e tattilmente: «Oggi ad esempio vanno



**«La filiera del legno
non è più soltanto
produzione ma
è anche recupero
e responsabilità
La sostenibilità
valore irrinunciabile»**



Marcello Parma

molto di moda colori materici, linee sottili, grandi portali, effetti di profondità, pedane. L'ambiente deve essere favorevole, c'è un massiccio impiego di luci a led neutra, e questa è una chicca perché prende il riferimento della luce più vicina alla luce solare così che non ci sia differenza tra il dentro e il fuori».

In questo contesto il legno diventa protagonista, perché è uno dei materiali che meglio reagisce alla luce naturale e che meglio trasmette sensazioni di accoglienza, qualità e autenticità.

Il settore fieristico, come tutta la filiera collegata, ha attraversato un momento molto difficile durante la pandemia, quando le fiere si sono fermate completamente e molte aziende si sono interrogate sul futuro di questo strumento. Ma l'esperienza fisica resta centrale: «Il settore fieristico ha vissuto grande crisi dopo il Covid, tutta la filiera si è fermata e ci si è interrogati sul futuro della stessa. Ma così come il profumo va sentito, la scarpa indossata, il tatto e la sensorialità della fiera sono importantissime, e poi siamo fatti per stare con gli altri». Parole che spiegano bene perché, nonostante la crescita del digitale, la fiera continui a essere

un luogo insostituibile di incontro e relazione.

Guardando infine allo scenario economico e geopolitico attuale, le previsioni sul legno restano relativamente stabili nel breve periodo: «Per quanto riguarda la recente situazione geopolitica, sotto il profilo commerciale le fiere ne risentiranno lievemente perché chiaramente sono un canale, ma dal punto di vista dei materiali mi sento di dire che per il momento non ci sarà un impatto importante per il legno, salvo che per i materiali contenenti petrolio quale moquette, plastici, gas riscaldante. Il legno per i prossimi 2-3 mesi rimarrà stabile, tutti hanno in casa scorte, e non si fa speculazione sulle scorte».

In un momento in cui si parla molto di sostenibilità e filiere responsabili, il legno si conferma quindi un materiale centrale anche nel settore degli allestimenti: naturale, riutilizzabile, lavorabile con grande precisione ma capace di mantenere un'anima artigianale. Ed è proprio in questa combinazione tra progetto, tecnica e materia che aziende come Parma Allestimenti si collocano all'interno della filiera del legno, trasformando una materia prima antica in spazi contemporanei, temporanei ma capaci di lasciare un segno.

Soluzioni invisibili per l'udito



**Il tuo udito è
un'impronta digitale**

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

**Ascolta una nuova
dimensione della vita**

www.apparecchiacusticicremona.it

CREMONA

Via E. Beltrami, 1
Tel. 0372 36123

CREMONA

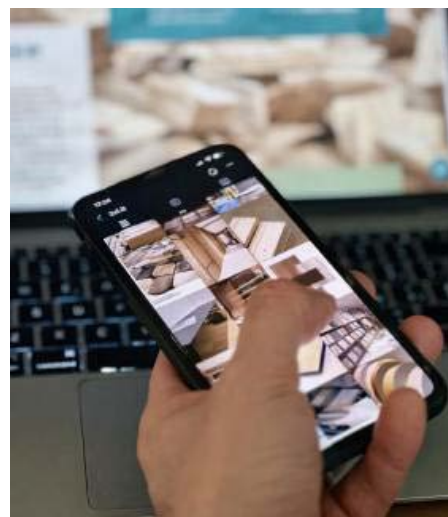
Via Mantova, 15
Tel. 0372 803866

CREMA (Cr)

Via Borgo San Pietro, 15
Tel. 0373 81432

Consulenza
a domicilio
GRATUITA

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



Come comunicare oggi il mondo del legno?

FRAME ADV

***Il prodotto è 'solo' una conseguenza
Decisivo raccontare identità, valori
e potenziale della materia prima***

Il marketing del settore, per essere davvero efficace, deve puntare a un approccio diverso con una guida strategica. Nel settore del legno la comunicazione non può limitarsi a promuovere prodotti. Deve riuscire a raccontare identità, valori e, naturalmente, il potenziale della materia prima. È su questo terreno che si muove Frame ADV, agenzia di comunicazione locale che negli anni ha sviluppato un metodo particolarmente adatto alle piccole e medie imprese manifatturiere.

«Molte aziende si rivolgono a noi chiedendo semplicemente la gestione dei social o una campagna pubblicitaria», racconta **Emanuele Savi**, titolare dell'agenzia. «Il nostro primo passo però è sempre capire chi abbiamo davanti: identità, valori, obiettivi, target. Solo dopo si decidono gli strumenti».

Questo approccio strategico distingue Frame ADV da una tradizionale agenzia. Ogni progetto parte da un'analisi dell'azienda e del suo mercato: il risultato è una strategia su misura che può coinvolgere branding, storytelling, siti web, social

media, campagne digitali o offline. «Non ci interessa proporre strumenti perché sono di moda», continua Savi. «Il nostro obiettivo è far investire l'azienda dove e se serve davvero, per ottenere risultati concreti».

Nel settore del legno questo metodo trova un terreno particolarmente fertile. Molte imprese della filiera - falegnamerie, produttori di superfici, aziende di lavorazione o di arredamento - possiedono storie, competenze e valori che spesso restano poco raccontati, ma che costituiscono il vero valore aggiunto. Ed è proprio qui che entra in gioco la narrazione d'impresa. «Oggi le persone non scelgono solo un prodotto, ma ciò che rappresenta», spiega Savi. «Quando riusciamo a raccontare la materia prima e il mondo di valori aziendale, allora si crea una connessione emotiva con il cliente».

Per costruire questo racconto Frame ADV lavora con un team multidisciplinare che integra strategia, copywriting, grafica, fotografia, video e marketing digitale, realizzando internamente i contenuti necessari. L'approccio dell'agenzia nasce proprio dall'esperienza con le PMI: «Le piccole e medie imprese spesso non hanno bisogno solo di pubblicità, ma soprattutto di una consulenza strategica», conclude Savi. «Quando questa base è chiara, ogni azione di comunicazione diventa più efficace».

Un metodo che negli anni ha permesso a Frame ADV di collaborare con realtà produttive e artigianali della filiera del legno e non solo, dove qualità, identità e cultura del prodotto rappresentano un patrimonio da raccontare con attenzione.



Il Salone del Mobile.Milano appuntamento clou dell'anno

I NUMERI DI UN SUCCESSO

**Oltre 1.900 espositori (1 su 3 dall'estero)
227 brand, oltre 169.000 metri quadrati
di superficie espositiva tutti sold out**

La 64ª edizione del Salone del Mobile.Milano è in programma dal 21 al 26 aprile 2026 negli spazi di Fiera Milano Rho. I numeri parlano di un successo sempre in crescita: più di 1.900 espositori (36,6% dall'estero), 227 brand tra debutti e ritorni, oltre 169.000 metri quadrati di superficie espositiva netta completamente sold out. Al centro, l'atteso ritorno delle Biennali: EuroCucina con FTK – Technology For the Kitchen, con 106 brand da 17 Paesi, e il Salone Internazionale del Bagno che raccoglierà 163 brand da 14 Paesi. A completare il quadro, SaloneSatellite con 700 designer under 35 e 23 Scuole e Università internazionali. Numeri che confermano il Salone non solo come la più importante manifestazione



fieristica internazionale dell'arredo e del design, ma come infrastruttura culturale attiva e in evoluzione: un motore relazionale e strategico che alimenta connessioni globali, diffonde visioni condivise e consolida Milano nel suo ruolo di capitale del progetto contemporaneo.

A fare da filo rosso all'edizione 2026, un'architettura di contenuti e percorsi espositivi sempre più integrati. Il Salone aprirà una direttrice inedita, che porterà, nel 2027,



È l'evento
più importante
per il panorama
internazionale
dell'arredamento
e del design
La 64^a edizione
si svolgerà
dal 21 al 26 aprile
negli spazi della
Fiera Milano a Rho



al debutto di Salone Contract per esplorare i grandi temi di questo ecosistema in trasformazione — dalla lettura dei contesti all'esperienza di visita, dalle forniture integrate fino al rafforzamento della dimensione di networking B2B. Debutterà, poi, Salone Raritas. Curated icons, unique objects, and outsider pieces (padiglioni 9-11): 25 espositori daranno vita a una nuova piattaforma, un ponte tra produzione speciale e mercato del progetto,

con la curatela di **Annalisa Rosso**, Editorial Director e Cultural Events Advisor del Salone del Mobile.Milano, e l'exhibition design firmato da Formafantasma. Nel percorso A Luxury Way (padiglioni 13-15) prenderà forma Aurea. An Architectural Fiction, installazione immersiva ideata da Maison Numéro 20: un hotel immaginario che trasforma l'interior design in racconto e scenografia, lavorando sulla dimensione emotiva e sensoriale dell'abitare.

In questo quadro articolato, la sostenibilità emergerà come focus centrale, concreto e misurabile: è al Salone che si evidenzia il passaggio verso un design sempre più circolare e sistemico, dove materiali, processi e filiere diventano parte del progetto.

Dal gesto alla forma: 'A Matter of Salone' è la nuova narrazione del Salone del Mobile.Milano. Dopo aver messo al centro l'essere umano con la campagna 'Thought for Human' del 2025, firmata dallo sguardo sensibile e documentaristico del fotografo americano **Bill Durgin**, il Salone del Mobile.Milano prosegue nel suo percorso di riflessione sul senso del progetto con 'A Matter of Salone', la campagna di comunicazione che accompagnerà l'edizione 2026.

Non è più soltanto una questione di forma o funzione: è un processo in cui ciò che è tangibile si trasforma in valore. Matter, infatti, è materia, ma anche ciò che conta, ciò che genera senso. È da questa ambivalenza che nasce 'A Matter of Salone', un progetto collettivo firmato da Motel409 e realizzato con sei voci della creatività contemporanea: i fotografi **Charles Negre**, **Eduard Sánchez Ribot** e **Alecio Ferrari**, e i set designer **Studio Végété**, **Laura Doardo** e **Stilema Studio**.

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



Dalle telecamere al deepfake come l'AI ridisegna la guerra

ISRAELE-IRAN

***Il conflitto non passa più solo dai radar
Passa dai semafori, dalle app religiose
dai feed social e dalle TV in streaming***

La guerra non passa più soltanto dai radar. Passa dai semafori, dalle app religiose, dai feed social e dalle TV in streaming. Il punto non è che l'intelligenza artificiale abbia inventato un nuovo conflitto. Il punto è che ha reso più veloce, più scalabile e più confusa ogni fase del conflitto: vedere, colpire, raccontare. Se vogliamo capire che cosa sta succedendo tra Israele e Iran, dobbiamo allora guardare meno alla fantascienza e più allo stack tecnologico della guerra contemporanea.

Primo livello: intelligence e targeting

Secondo un'inchiesta dell'Associated Press pubblicata il 23 marzo 2026, Israele avrebbe sfruttato la vasta rete di telecamere urbane installata da Teheran per controllare proteste e dissenso, trasformandola in un sensore distribuito per l'identificazione di obiettivi. Il passaggio chiave, qui, è l'AI. AP spiega che gli avanzamenti nell'analisi video permettono or-

mai di setacciare grandi volumi di filmati in tempo quasi reale, riconoscendo persone, veicoli e pattern che fino a pochi anni fa avrebbero richiesto settimane di lavoro umano. In pratica, l'intelligence non guarda più soltanto i dati: interroga i dati. Il paradosso politico è quasi perfetto. La stessa infrastruttura usata dall'Iran per consolidare il controllo interno - comprese le telecamere impiegate per far rispettare l'obbligo del velo tramite riconoscimento facciale - diventa un vantaggio operativo per il nemico. AP ricorda anche che i sistemi iraniani erano stati compromessi più volte dal 2021 e che il Paese, anche a causa delle sanzioni, si appoggia spesso a hardware cinese e software non aggiornati. Tradotto in linguaggio tech: una smart city autoritaria può trasformarsi in una gigantesca superficie d'attacco.

Secondo livello: il codice

Reuters ha raccontato che il 1° marzo, in parallelo agli attacchi cinetici, una 'wave of cyber-enabled operations' ha colpito l'ecosistema digitale iraniano. Tra i casi citati c'è BadeSaba, una popolare app religiosa con oltre 5 milioni di download, compromessa per mostrare messaggi che invitavano forze armate e cittadini a disarmare e unirsi alla popolazione. Reuters riferisce anche di forti cali della connettività internet in Iran e cita analisti di CrowdStrike e Anomali che segnalano, rispettivamente, ricognizione e DDoS da attori allineati a Teheran e attacchi wiper contro obiettivi israeliani.

Qui c'è una lezione importante: il cyber non arriva dopo la



Prima si cercavano i bersagli oggi si cercano sensori e le telecamere diventano piattaforme di intelligence le app vettori psicologici

ture politiche in Regno Unito e Stati Uniti - sono stati ri-programmati per un messaggio unico, con video AI-generated, meme, contenuti pseudo-autentici e propaganda mirata su X, Instagram e Bluesky. Alcuni fake, scrive il giornale britannico, mostravano danni inesistenti a Tel Aviv, una USS Abraham Lincoln colpita e soldati israeliani in lacrime per la paura.

L'obiettivo non è solo convincere. È saturare. Se riempi il feed di contenuti plausibili, obblighi il pubblico a spendere più energia per verificare che per capire. E qui il valore dell'AI non sta solo nella qualità del fake, ma nella scala industriale della produzione: più lingue, più formati, più volumi, più velocità. Microsoft aveva già osservato nel febbraio 2024 che l'Iran aveva interrotto servizi TV in streaming con una finta anchor AI-generated, definendolo il primo caso rilevato in cui l'AI era una componente chiave del messaggio. Nello stesso report, l'azienda segnalava che le cyber-enabled influence operations iraniane erano passate da circa una ogni due mesi nel 2021 a 11 nel solo ottobre 2023. E OpenAI, nel maggio 2024, ha dichiarato di aver bloccato un'operazione iraniana, IUVN, che usava i suoi modelli per generare e tradurre articoli, titoli e tag per siti collegati a una rete di influenza.

È in questo contesto che vanno lette le accuse arrivate da Washington e riportate da Reuters il 16 marzo: Donald Trump ha detto che Teheran usa l'AI come 'disinformation weapon' per gonfiare i propri successi militari e il sostegno interno. Ma il dettaglio più interessante, per un lettore tech, è la prudenza della stessa Reuters: l'agenzia ha verificato alcune immagini, non ha trovato riscontri per altre e ha ricordato che molte accuse non erano accompagnate da prove. È una lezione metodologica fondamentale. Nelle guerre digitali, la verità non coincide né con la viralità né con la smentita istantanea. Coincide con il lavoro di verifica.

La formula finale è brutale nella sua semplicità. Prima la guerra cercava bersagli. Oggi cerca anche sensori, sistemi e storyline. Le telecamere diventano piattaforme di intelligence, le app vettori psicologici, i feed campo di battaglia. E l'AI funziona da moltiplicatore in tutti e tre i casi: accelera l'analisi, industrializza l'influenza, abbassa il costo della manipolazione. Per questo la domanda non è più se l'intelligenza artificiale entrerà nella guerra. Ci è già dentro. La domanda, semmai, è quanta parte della nostra infrastruttura civile - videocamere, piattaforme, servizi, account - sia già stata arruolata senza che ce ne siamo accorti.

guerra, come un'eco digitale dei bombardamenti. Arriva insieme. Serve a ridurre la capacità di risposta, a sabotare il coordinamento, a colpire la fiducia negli strumenti usati da cittadini, militari e istituzioni. È il lato software della superiorità operativa: non solo spegnere qualcosa, ma far sì che nel momento decisivo nessuno sappia più se un sistema stia funzionando davvero, se una schermata sia autentica, se un canale sia affidabile.

Reuters aggiunge poi un dettaglio che spiega bene la persistenza del fronte digitale. Il gruppo Handala Hack Team, che il Dipartimento di Giustizia statunitense collegato al ministero dell'Intelligence iraniano e a operazioni psicologiche, è tornato online quasi subito dopo il sequestro di quattro domini da parte di FBI e DOJ. Lo stesso gruppo aveva rivendicato un attacco distruttivo contro l'azienda americana Stryker. Nello stesso clima, sempre Reuters ha riferito che la Grecia ha inviato un advisory ad alta priorità a shipping, banche, telecom, sanità ed energia, invitando a controllare indicatori di compromissione collegati anche a infrastrutture connesse all'Iran. La guerra cyber, insomma, non resta dentro il perimetro del fronte: segue cavi, supply chain, logistica e reti civili.

Terzo livello: disinformazione e guerra psicologica

Il Guardian descrive un'Iran passata in modalità all-out information war: account e reti che in passato spingevano narrazioni diversissime - dall'indipendenza scozzese alle frat-



di Andrea Fiori



**Da 75 anni
l'azienda coniuga
innovazione
e radici territoriali
costruendo
un modello
industriale solido
basato su export
sostenibilità
e valore umano**

Corazzi: dalla fibra al futuro con etica, visione e strategia

LE CARTE VINCENTI

Internazionalizzazione, partnership globali ed evoluzione tecnologica sono i punti di forza dell'impresa

In un panorama industriale globale caratterizzato da una complessità crescente e da mercati in rapida mutazione, la capacità di un'impresa di restare competitiva non dipende esclusivamente dall'efficienza tecnica, ma dalla coerenza della propria visione strategica e dal valore umano che ne sostiene la crescita. Esistono realtà che hanno saputo trasformare un prodotto quotidiano e apparentemente semplice in un concentrato di innovazione e know-how, diventando punti di riferimento internazionali senza mai recidere il legame con il territorio d'origine. È il caso di Corazzi Fibre S.r.l., l'azienda cremonese che proprio quest'anno taglia il prestigioso traguardo dei 75 anni di storia, confermandosi come uno dei maggiori produttori europei di fibra abrasiva attraverso un percorso fatto di intuizione e resilienza.

La parabola di Corazzi affonda le sue radici nell'intraprendenza del fondatore **Paolo Corazzi**, figura stimata non solo

per le doti industriali ma anche per la profonda sensibilità sociale profusa nel restauro della croce del Duomo di Cremona e nel suo impegno come presidente dell'Associazione Industriali. Partito dalla produzione di lana d'acciaio in via Novati, allora articolo primario per la pulizia domestica, Corazzi ha saputo traghettare l'attività verso le sfide della modernità abbracciando già negli anni Settanta la rivoluzione della fibra abrasiva. Oggi, sotto la guida attenta dei figli **Antonella** e **Alberto Corazzi**, l'azienda ha assunto una dimensione manageriale solida che conta circa cento dipendenti e un fatturato che tocca i trenta milioni di euro, mantenendo intatta quella dedizione che vedeva il fondatore, conosciuto semplicemente come 'Aldo' nel suo paese d'origine Torre de' Picenardi, muoversi con umiltà dalla campagna alla città.

Il vero tratto distintivo di Corazzi è la sua straordinaria vocazione all'export, una strategia lungimirante che oggi permette all'azienda di generare l'80% del proprio fatturato fuori dai confini nazionali, raggiungendo oltre cinquanta Paesi. Un pilastro fondamentale di questa espansione globale è rappresentato dalla joint venture Vantex, nata nel 1997 a Guadalajara, in Messico, per servire con efficacia il mercato nordamericano e messicano. Come spiega **Marco Rancati**, Commercial Director dell'azienda, «la scelta di un partner locale è stata dettata dall'esigenza di mantenere un livello di competitività alto in termini di servizio e qualità, poiché si parla di un'area geografica clamorosamente interessante e più gran-



Tradizione familiare, attenzione alle persone e sviluppo sostenibile guidano la crescita di Corazzi oggi protagonista europea nella produzione di fibra abrasiva

de dell'Europa». Attraverso questa sinergia, Cremona esporta la fibra tecnica mentre il partner Ureblock fornisce la spugna, permettendo al gruppo di crescere fino a raggiungere 20 milioni di dollari di fatturato locale.

Sebbene l'ambito domestico rappresenti ancora l'85% del business complessivo, Corazzi ha saputo diversificare la propria offerta sviluppando materiali tecnici avanzati destinati alla pulizia professionale di grandi superfici come ospedali e aeroporti, oltre ad applicazioni specifiche per il trattamento industriale di legno, metallo e ceramica. «La forza dell'azienda risiede nella capacità di proporsi come un partner B2B insostituibile - continua Rancati -, mettendo a disposizione dei

grandi convertitori internazionali linee produttive moderne e un'innovazione costante».

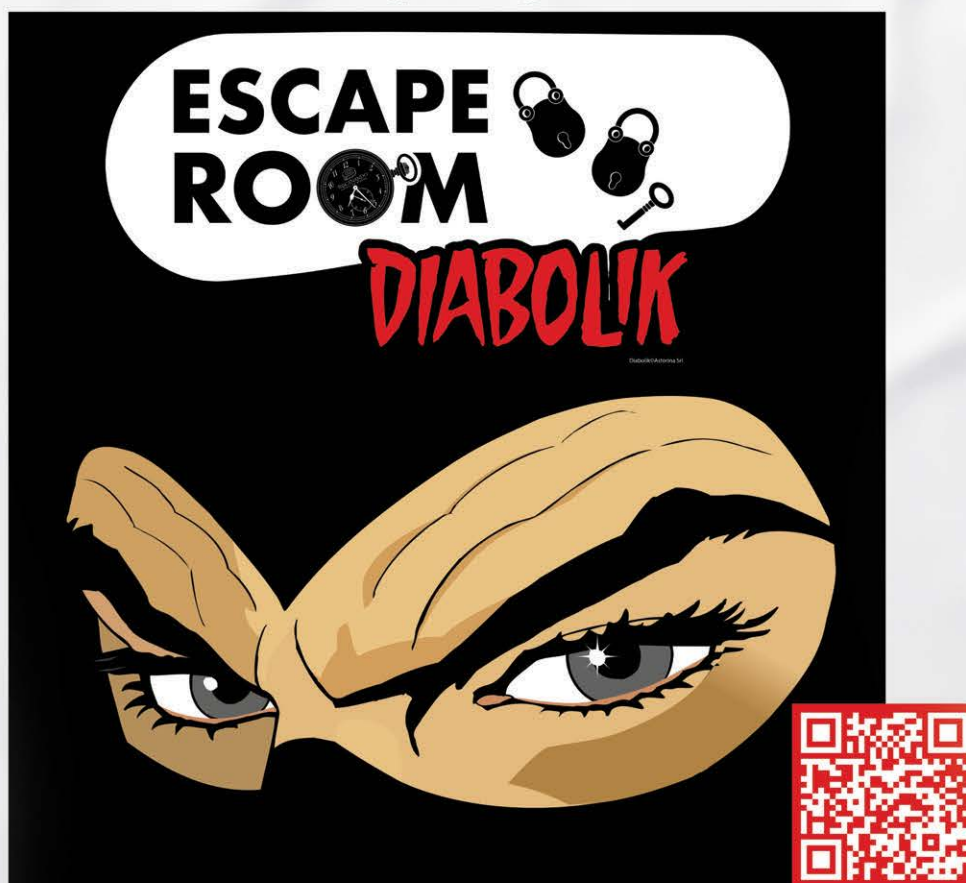
Ne è prova tangibile la storica collaborazione con il gruppo tedesco Vileda, leader mondiale del settore, che da sette anni affida proprio agli stabilimenti cremonesi la produzione della fibra abrasiva per i suoi prodotti, rappresentando un motivo di vanto e orgoglio per l'intero distretto industriale cittadino.

In questo percorso di eccellenza, la sostenibilità e l'etica non sono semplici concetti astratti, ma assi portanti di una governance che guarda al lungo termine attraverso investimenti massicci nell'ammodernamento dei processi produttivi. **Filippo Brambilla**, Head of Finance and Control, sottolinea come l'azienda «abbia investito sull'ammodernamento e sull'innovazione dei processi per renderli sempre meno energivori, riducendo così la dipendenza dai costi dell'energia e monitorando costantemente le emissioni in atmosfera e il ricircolo delle risorse idriche».

Questo approccio responsabile si riflette anche nello sviluppo di materiali eco-compatibili derivati da fonti rinnovabili e riciclate, oltre che nel welfare aziendale attivo da tre anni per favorire il benessere dei lavoratori e il work-life balance.

Guardando al futuro, la sfida principale rimane quella di navigare con fermezza in un contesto geopolitico incerto, segnato da conflitti e politiche protezionistiche che richiedono una capacità di reazione immediata. Come evidenziato dai vertici aziendali, il modello di business di Corazzi «non deve solo perseguire la generazione di valore per gli stakeholder, ma deve essere attento all'ambiente, al benessere sociale e a una governance equa e lungimirante». La missione della famiglia Corazzi prosegue dunque nel segno della continuità e dell'innovazione, dimostrando che anche in settori tradizionali è possibile costruire un'impresa solida e credibile capace di eccellere a livello mondiale partendo dal cuore di Cremona.

NOT JUST **EXPERIENCE** *enjoy*



Dal **27 MARZO** al **12 APRILE**

METTITI ALLA PROVA!

Fai squadra, risolvi gli enigmi e trova l'uscita.

Scansiona il **QR CODE** per **PRENOTARE** l'esperienza.

Dal **30 MARZO** al **3 APRILE**

iscriviti alla community tramite il sito di CremonaPo e ricevi un **OMAGGIO***.



cremonapo.it  

*Fino ad esaurimento scorte



L'intervento del nuovo presidente Alessio Cè

Iniziato il mandato di Cè «Noi al servizio delle PMI»

COMITATO PICCOLA INDUSTRIA

«L'Associazione Industriali è casa»

L'imprenditore è alla guida

di Officine Meccaniche Cremasche Com

Con l'elezione di **Alessio Cè** alla presidenza del Comitato Piccola Industria dell'Associazione Industriali di Cremona si apre una nuova fase per una componente fondamentale del tessuto economico locale. Il Comitato rappresenta circa 300 imprese sulle oltre 500 associate, realtà che complessivamente danno lavoro a circa 7.000 persone e costituiscono una parte essenziale del sistema produttivo della provincia, con una forte vocazione all'export e alla diversificazione dei settori: dalla meccanica all'agroalimentare, dalla chimica ai servizi ambientali.

La squadra è stata eletta il 2 marzo 2026 durante un'assemblea privata nella sede dell'Associazione Industriali. L'incontro si è aperto con il saluto del presidente uscente

Paolo Aramini, che ha guidato il Comitato negli ultimi quattro anni, e con la presentazione dei nuovi membri da parte di Cè. Durante la tavola rotonda, vicepresidenti e consiglieri hanno illustrato le loro aziende e le priorità per il prossimo quadriennio. «Ho voluto costruire una squadra mista», ha spiegato Cè. «**Andrea Pasquali** porta esperienza nel Gruppo Giovani Industriali ed è un punto di equilibrio per il Comitato. **Chiara Ferrari** rappresenta le nuove generazioni e porta energia e visione. **Gilberto Galimidi** è una presenza concreta, capace di leggere le esigenze delle aziende e trasformarle in azioni operative».

I consiglieri completano la squadra con competenze complementari: **Michele Cicchetti** porta una visione internazionale dal settore cosmetico, **Pietro Ghidoni** contribuisce con esperienza nel fotovoltaico e nell'energia, mentre **Mirko Grasselli** aggiunge dinamismo e propensione all'internazionalizzazione.

Per Alessio Cè, imprenditore alla guida di Officine Meccaniche Cremasche Com, l'incarico rappresenta un passaggio naturale di un percorso ventennale. «Per me l'Associazione Industriali è casa. Da sempre è uno dei miei principali punti di riferimento», spiega. «La candidatura nasce anche dal desiderio di restituire qualcosa a un'organizzazione che mi ha accompagnato nella crescita pro-

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





Il presidente uscente **Paolo Aramini** e il nuovo eletto **Alessio Cè**

fessionale».

Il Presidente evidenzia il valore della rappresentanza delle PMI, che costituiscono la maggioranza del sistema produttivo locale. «Il Comitato riunisce centinaia di aziende e migliaia di lavoratori: è una comunità significativa che merita una voce forte. Solo facendo squadra le PMI possono incidere davvero».

Tra gli obiettivi principali del mandato c'è la volontà di garantire continuità con il lavoro del predecessore, Paolo Aramini: «La continuità è un valore: significa non disperdere il lavoro fatto e valorizzare i progetti che hanno funzionato», afferma Cè. In questa prospettiva, proseguiranno iniziative come il PMI Day, che ha rafforzato il dialogo tra imprese e scuole, collaborando alla delega del Gruppo Giovani Industriali per avvicinare i giovani al mondo dell'industria. Accanto alla continuità, la squadra punta a introdurre novità strategiche. Tra queste, la creazione di una cabina di regia per le fiere internazionali, destinata a supportare le PMI nella partecipazione a eventi, riducendo i costi logistici e aumentando la visibilità sui mercati esteri. «Sarà un patrimonio operativo anche dopo il mio mandato», sottolinea Cè.

Dialogo e partecipazione: il valore della rete

Il Comitato punta inoltre a rafforzare il coinvolgimento delle imprese nella vita associativa e a favorire il dialogo tra settori produttivi differenti. «Le idee migliori nascono dal confronto tra imprenditori che operano in ambiti diversi

**Tra gli obiettivi
del mandato
c'è la volontà
di garantire continuità
con il lavoro
del suo predecessore
Paolo Aramini**

La composizione del Comitato 2026-2030

Presidente

● **Alessio Cè**

(Officine Meccaniche Cremasche Com)

Vicepresidenti

● **Andrea Pasquali**

(vicario, Cremona Ecologia Ambiente)

● **Chiara Ferrari** (Graficart Padana)

● **Gilberto Galimidi** (F&F)

Consiglieri

● **Michele Cicchetti** (Cosmei)

● **Pietro Ghidoni**

(Eco The Photovoltaic Group)

● **Mirko Moreno Grasselli** (Grabi Chemical)

ma affrontano sfide simili», osserva il presidente. La pluralità delle esperienze è considerata una risorsa fondamentale per sviluppare progetti condivisi e soluzioni concrete. Non mancano le difficoltà. Il contesto economico resta complesso, tra costi energetici, carenza di personale qualificato e necessità di innovazione e digitalizzazione. «Le PMI stanno vivendo un momento delicato», osserva Cè. L'energia, in particolare, rappresenta un fattore critico per la competitività. «Per molte aziende l'energia non è solo

una voce di costo, ma incide direttamente sulla capacità di competere. In Italia i prezzi sono mediamente più alti rispetto ad altri Paesi europei, creando uno svantaggio strutturale», spiega Cè. «Serve una strategia più stabile e autonoma, che integri rinnovabili, efficienza e autoproduzione. Il nucleare di nuova generazione merita una valutazione pragmatica, mentre la governance europea deve essere più coesa per affrontare gli shock geopolitici».

Il Comitato si propone come catalizzatore di idee e strumenti concreti. «Il nostro compito è creare occasioni di dialogo, condividere esperienze e trasformare le idee in azioni concrete», conclude Cè. «Le PMI sono colonne portanti dell'economia locale: rafforzarne la competitività significa sostenere lo sviluppo dell'intera provincia. Puntiamo su formazione, internazionalizzazione e partecipazione collettiva a fiere ed eventi, affinché il tessuto produttivo cremonese resti innovativo, coeso e competitivo».

di Roberto Bettinelli

Da 30 anni mobili per la casa design e progetti su misura

DOSSENA ARREDAMENTI

Gianluca e papà Luigi: «Indispensabile capire i cambiamenti per offrire soluzioni in linea coi desideri dei clienti»

Dossena Arredamenti rappresenta un esempio di continuità imprenditoriale e capacità di adattamento alle trasformazioni del mercato. L'azienda ha sede in via Luigi D'Andrea a Crema, a Ombriano, e nasce nel 1992 per iniziativa di **Luigi Dossena**, artigiano mobiliere, attivo già dall'inizio degli anni sessanta. Fin dalle origini questa realtà cremasca si è contraddistinta per una forte vocazione alla qualità manifatturiera, alla selezione accurata delle materie prime e ad un approccio operativo improntato sulla massima precisione nell'installazione. «Mio padre ha impresso subito una filosofia fondata sulla qualità del prodotto e sulla cura del cliente - sottolinea **Gianluca** - affiancando a questo principio un aggiornamento continuo in termini di marchi, soluzioni e linguaggi estetici. Una visione che ci ha consentito di mantenere nel tempo una posizione competitiva. Con il mio contributo ho cercato di portare ancora più dinamismo e connessione con l'attualità per rispondere con efficacia ai profondi mutamenti nei gusti e nei modelli di consumo».

Dossena Arredamenti ha sempre rispettato le trasformazioni del mercato del mobile, valorizzando la flessibilità progettuale e la capacità di offrire soluzioni personalizzate. Dimensioni su misura, ampia gamma cromatica, varietà di finiture e componibilità, sono diventati elementi fondamentali per gratificare una clientela che negli anni è diventata sempre più informata ed esigente. Una realtà che ha scelto di presidiare il segmento medio-alto del mercato costruendo un portafoglio di produttori rigorosamente Made in Italy, provenienti dai principali distretti del mobile. Marchi di grande creatività e alta qualità esecutiva, capaci di competere con i grandi brand internazionali in termini di design, certificazioni, at-



Gianluca e Luigi Dossena guidano uno staff di collaboratori esperti e qualificati



tenzione alla sostenibilità e al comfort. «Un'impostazione alla quale siamo rimasti fedeli e che ci ha sempre consentito di aderire ai gusti dei nostri clienti grazie ad un'offerta accuratamente selezionata e innovativa» spiega Gianluca.

Il catalogo copre l'intero spettro dell'arredo domestico e professionale: cucine, soggiorni, salotti, camere matrimoniali, camerette, bagni, soluzioni per uffici e comunità. Dal punto di vista stilistico, lo staff di Dossena Arredamenti ha sempre ricercato un equilibrio tra tradizione e innovazione seguendo l'evoluzione del settore



A sostenere l'attività quotidiana c'è uno staff composto da professionisti con lunga esperienza nel settore: due architetti arredatori impegnati nello sviluppo dei progetti e nelle vendite che analizzano le dimensioni e le caratteristiche degli ambienti da arredare, proponendo soluzioni mirate e, quando necessario, integrano l'approccio estetico con la distribuzione impiantistica; un

responsabile specializzato nelle installazioni e nelle assistenze oltre a una rete di collaboratori esterni altamente qualificati. Inoltre, il laboratorio di falegnameria, storicamente associato all'azienda, permette di operare su ogni dettaglio per personalizzare i mobili secondo le aspettative e le necessità. Una struttura snella, ma completa, sempre pronta a garantire i risultati migliori in termini di inventiva progettuale e tecnologica. L'obiettivo è offrire un risultato perfettamente calibrato sugli ambienti e sulle esigenze funzionali di chi li abita o li utilizza.

Guardando al futuro, Gianluca Dossena è consapevole che «il mercato diventerà sempre più complesso e competitivo ma questo è un aspetto che personalmente mi motiva molto e che so di poter affrontare grazie alla nostra storia e alla profonda conoscenza del mestiere che abbiamo acquisito in tanti anni di attività». Un orizzonte coerente con l'appartenenza alla Libera Associazione Artigiani di Crema: «Un'organizzazione storica che unisce tante storie di artigiani e che rappresenta un presidio locale importante per i servizi offerti alle imprese e per la logica di partecipazione che riesce ad esprimere».

che ha visto affermarsi materiali come i laminati, le laccature, i veri legni ed altre finiture di alto profilo, accompagnate da un design più essenziale e funzionale. In questo contesto, la scelta di collaborare con fornitori selezionati del Made in Italy testimonia la volontà di offrire soluzioni affidabili e durature.

«Per svolgere bene questo mestiere servono passione, cura per il cliente e amore per il mobile - conclude Gianluca Dossena - oltre alla capacità di interpretare i cambiamenti del gusto e garantire un servizio preciso e puntuale».





**AL RESTO
CI PENSIAMO
NOI!**

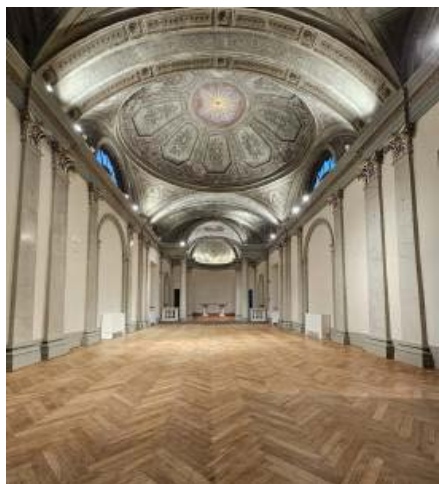


**Pulizie civili ed industriali
Facchinaggio, carico/scarico
e movimentazione merci**

Casalbuttano (CR) • Via Primo Maggio 1/3 • Tel. 0374.362422 • info@dharmacoop.it

www.cooperativadharmacr.com

di Roberto Bettinelli



Padre e figlio in laboratorio uniti dall'amore per il legno

FALEGNAMERIA RIBOLI

Restauri, riparazioni e produzione di spazi ed elementi strutturali
Alcide e Lorenzo: «Lavoro bellissimo»

Una piccola ma incredibile eccellenza artigiana. **Alcide e Lorenzo Riboli**, padre e figlio, lavorano fianco a fianco nella falegnameria di famiglia. Una storia professionale costruita nel tempo grazie alla trasmissione diretta di competenze, valori e passione per il mondo del legno. Alcide ha iniziato giovanissimo come apprendista in una bottega cittadina dove già il fratello aveva cominciato ad apprendere i segreti del mestiere. In quell'ambiente ha imparato i fondamentali della professione sviluppando una straordinaria competenza tecnica che lo ha portato, una volta adulto, ad aprire una propria attività. Negli anni l'impresa è cresciuta mantenendo una dimensione artigianale fino a coinvolgere il figlio Lorenzo: «Da mio padre ho imparato la diligenza e l'amore per questo mestiere. Bisogna essere precisi, dedicarsi completamente alla professione e saper costruire rapporti duraturi con i clienti». La falegnameria Riboli ha sede nel quartiere di Santo Stefano, in

via Brunelli a Crema, e rappresenta una clientela composta in prevalenza da privati e da imprese del settore edilizio con cui nel tempo si sono consolidate relazioni di fiducia. La falegnameria si rivolge principalmente a un mercato territoriale che comprende Crema e le province limitrofe. Il core business è rappresentato per circa il 60% da riparazioni di mobili, dalle piccole sistemazioni fino al restauro di arredi di pregio. Un ulteriore 20% riguarda interventi su elementi strutturali in legno come porte, zoccolini e rivestimenti mentre il resto dell'attività è legato a lavorazioni più complesse all'interno degli immobili comprese realizzazioni su misura come librerie, elementi d'arredo e tettoie in legno verniciato. Il laboratorio è dotato di tutte le attrezzature necessarie per affrontare lavorazioni diversificate. «È un lavoro che cambia ogni giorno – prosegue Lorenzo – perché i prodotti e gli interventi sono sempre diversi».

Una variabilità che rende la professione dinamica e, secondo l'imprenditore, ricca di opportunità. La domanda resta sostenuta anche per la difficoltà di trovare artigiani qualificati. Una prospettiva che può essere gratificante per le nuove generazioni. «È una professione che offre grandi soddisfazioni – sottolinea – e permette di lavorare a contatto con la bellezza e il fascino del legno».

Per Lorenzo l'Associazione Libera Artigiani di Crema, alla quale è iscritto, è un esempio «di supporto importante e continuativo per le piccole aziende che operano sul territorio, un valore aggiunto che tutela la tradizione dell'artigianato».



**libera
associazione
artigiani**

IL TUO TALENTO DIVENTA IMPRESA

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

ENTRA A FAR PARTE DI LIBERA



**Rappresentanza e accesso
privilegiato** alle informazioni



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



Consulenza e servizi in ambito
fiscale, contabile e tributario



Consulenza del lavoro, sindacale
e gestione del personale



Corsi e **formazione**



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



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

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



www.liberartigiani.com

0373 2071

laa@liberartigiani.it

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



di Roberto Bettinelli

Quando la maestria artigiana si integra con la tecnologia

FALEGNAMERIA ZANINELLI

**Dominga: «Arredi, ambienti e dehors
La nostra visione? Una cura sartoriale
dei dettagli e il cliente sempre al centro»**

Tradizione artigiana, capacità d'innovazione e una forte vocazione al lavoro su misura. Sono i principi tecnici e valoriali sui quali si fonda l'attività della Falegnameria Zaninelli che a Postino di Dovera da oltre un secolo è specializzata nella lavorazione nel legno. Una storia iniziata nel 1920 da Enrico Zaninelli con la produzione di carri per il trasporto, proseguita negli anni '40 dal figlio Angelo Zaninelli che ha introdotto serramenti e arredi mentre negli anni '80 il nipote Enrico ha consolidato il know-how tecnico. Dal 2022 la guida è affidata a **Edoardo e Dominga Zaninelli**: «Proviamo un grande orgoglio ma anche un forte senso di responsabilità sapendo che alle nostre spalle c'è un percorso così importante. Cerchiamo sempre di essere all'avanguardia ma ciò che è rimasta intatta è la scelta di lavorare esclusivamente su progetti personalizzati. Ogni nostro progetto nasce dall'ascolto del cliente e si traduce in soluzioni su misura per unire al meglio la bellezza del made in Italy, la funzionalità e la durata nel tempo dei prodotti». La Falegnameria realizza mobili, componenti d'arredo, scale, soffitti e strutture per esterni come pergole bioclimatiche in alluminio completamente configurabili, dalle chiusure alle finiture, fino ai sistemi di apertura elettrici. Le cucine su misura ottimizzano gli spazi; i serramenti sono disponibili in legno, nuovi materiali e combinazioni ibride; le soluzioni per ingressi e interior design valorizzano l'identità degli ambienti con porte personalizzate, portoni, librerie e arredi funzionali. Non mancano proposte per dehors ed



Arredi
di interno

esterni. Un'offerta che si rivolge a una clientela ampia e qualificata: professionisti, architetti, imprese edili e privati alla ricerca di soluzioni moderne e non standardizzate. Accanto a questo segmento si colloca una nicchia di fascia alta,

orientata a lavorazioni di alta ebanisteria.

Enrico Zaninelli si occupa direttamente del reparto produttivo insieme a due dipendenti di provata esperienza e al figlio Edoardo che coordina anche il lavoro in cantiere mentre Dominga è responsabile della parte amministrativa. La falegnameria si serve poi di una rete di collaborazioni con maestri artigiani. Il ciclo produttivo prende avvio con la progettazione e la redazione dei disegni, una fase che avviene in totale sintonia con il cliente, e procede poi con le lavorazioni tecniche, l'allestimento e il montaggio fino al post consegna con interventi successivi. Anche qui il confronto con il cliente è costante e rappresenta un valore aggiunto di tutto il cammino esecutivo. «Crediamo nella cultura del 'fare bene' – spiega Dominga Zaninelli – che riflette l'identità del lavoro artigiano e siamo iscritti da sempre alla

Libera Associazione Artigiani di Crema, una realtà che custodisce un patrimonio di competenze straordinario mantenendo saldo il legame con le tradizioni produttive del territorio».



Costi ormai fuori controllo così la redditività è a rischio

LA CHIAVE È LO STRETTO DI HORMUZ

***Il settore agricolo è in affanno
I prezzi di energia e fertilizzanti
stanno diventando insostenibili***

Ll comparto agricolo italiano si trova ad affrontare una fase di profonda incertezza, schiacciato da un aumento vertiginoso dei costi dei fattori produttivi che mette a rischio la redditività delle imprese. Se da un lato il settore deve fare i conti con un quadro geopolitico instabile, dall'altro le recenti disposizioni normative rischiano di ridurre le tutele per l'energia autoprodotta, creando una doppia criticità per i bilanci aziendali. Nell'Ue le spese per concimi e carburanti rappresentano le voci più pesanti, superando il 40% dei costi totali di produzione. La situazione è aggravata dalle tensioni internazionali e della chiusura dello Stretto di Hormuz che hanno colpito le materie prime essenziali. Per i concimi azotati, il prezzo dell'urea granulare in Medio Oriente è salito a 650 dollari per tonnellata, rispetto ai 485 dollari pre-conflitto. In Europa il costo dell'ammoniaca ha raggiunto i 750 dollari per tonnellata, toccando i massimi da tre anni. In Italia, gli agricoltori pagano i fertilizzanti il 46% in più rispetto al 2022 e l'energia il 66% in più. Questi aumenti sono strettamente legati al costo del gas, utilizzato sia come fonte energetica che come materia prima per la scissione dell'azoto nelle molecole di metano.

E poi c'è il rischio normativo. A complicare il quadro c'è il decreto-legge 20 febbraio 2026, n. 21, il cui Articolo 5 prevede una riduzione progressiva dei Prezzi Minimi Garantiti (PMG) per l'energia prodotta da biogas e biomasse.

La concomitanza tra l'aumento dei costi delle materie prime e la riduzione dei sostegni alla produzione energetica pone le aziende agricole tra incudine e martello. Proprio nel periodo primaverile, fondamentale per la concimazione dei terreni, gli agricoltori si trovano a dover scegliere tra sopportare rincari estremi o ridurre la resa delle coltivazioni, con potenziali impatti negativi sulla disponibilità di prodotti agricoli di base. Per queste ragioni, le organizzazioni di categoria chiedono interventi a sostegno del comparto, anche tramite l'attivazione della riserva strategica della Pac.



Una nave cargo in navigazione verso lo Stretto di Hormuz



Peggior della crisi dell'Ucraina Replicare la ricetta del 2022

IL PRIMARIO CHIEDE SOSTEGNO

Dall'ossigeno dei crediti d'imposta al Bonus energia e gas: le possibili soluzioni per aiutare le imprese

Il settore agricolo sta attraversando una fase di forte pressione economica che richiama, per intensità e dinamiche, la crisi energetica esplosa nel 2022. Per comprendere l'attuale stato di affanno delle imprese, è fondamentale analizzare la cornice normativa e i meccanismi di compensazione che allora permisero la tenuta del comparto, confrontandoli con un 2026 segnato da rincari strutturali preoccupanti. Nel corso del 2022, per fronteggiare l'impennata dei costi vivi causata dal conflitto in Ucraina, il Governo intervenne con una serie di provvedimenti d'urgenza, tra cui spicca il Decreto-legge 17 maggio 2022, n. 50 ("Decreto Aiuti"). Questa legge introdusse strumenti straordinari per tutelare la liquidità delle aziende agricole.

A differenza dei contributi diretti, i meccanismi introdotti nel 2022 operavano sulla leva fiscale.

1) **Credito d'imposta per i carburanti:** il meccanismo prevedeva il riconoscimento di un credito d'imposta pari al 20% della spesa sostenuta per l'acquisto di gasolio e benzina utilizzati per la trazione dei mezzi agricoli. Il beneficio era calcolato sull'importo delle fatture d'acquisto al netto dell'IVA e poteva essere utilizzato esclusivamente in compensazione tramite modello F24, abbattendo direttamente le tasse dovute dall'impresa.

2) **Bonus energia e gas:** per le imprese agricole, la legge riconosceva un credito d'imposta se il costo medio della componente energia/gas del trimestre di riferimento aveva subito un incremento superiore al 30% rispetto allo stesso periodo del 2019. La percentuale del credito, variabile tra il 15% e il 40% a seconda della fase della crisi, fungeva da paracadute contro la volatilità dei mercati.

Nonostante l'efficacia di quegli interventi, l'attuale scenario mostra che l'impatto della crisi non è mai stato riassorbito, con costi che oggi superano quelli del periodo dell'emergenza bellica fra Russia e Ucraina. Insieme, energia e fertilizzanti pesano ormai per oltre il 40% dei costi totali di produzione nell'Unione Europea.

SU TUTTA LA GAMMA DAILY

TASSO 0%

**E TERZO ANNO DI GARANZIA ESTESA
A SOLI 99€!**



**Un vantaggio concreto
pensato per il tuo lavoro!**

DAILY

Non aspettare! Approfitta subito del tasso 0% su tutta la gamma Daily.
In pronta consegna e in più 3° anno di garanzia estesa a soli 99€

Per qualsiasi esigenza la risposta è sempre DAILY.

Offerta valida fino al 31/03/2026 presso le Concessionarie aderenti.

Condizioni dell'offerta



AUTO INDUSTRIALE

AUTO INDUSTRIALE BERGAMASCA S.P.A.

info@autoindustriale.it - www.autoindustriale.it



SEDE DI BERGAMO: VIA FRIULI, 41 - 24044 DALMINE (BG) - TEL. +39 035 561390

SEDE DI CREMONA: VIA ARTI E MESTIERI, 7 - 26030 GADESCO PIEVE DELMONA (CR) - TEL. +39 0372 838128

DAILY CENTER: VIA ALLE CASE BARCA, 2 - 24126 BERGAMO - TEL. +39 035 316124

Nuovo credito d'imposta il Primario punta sul decreto

LO SBLOCCO DELLE DOMANDE

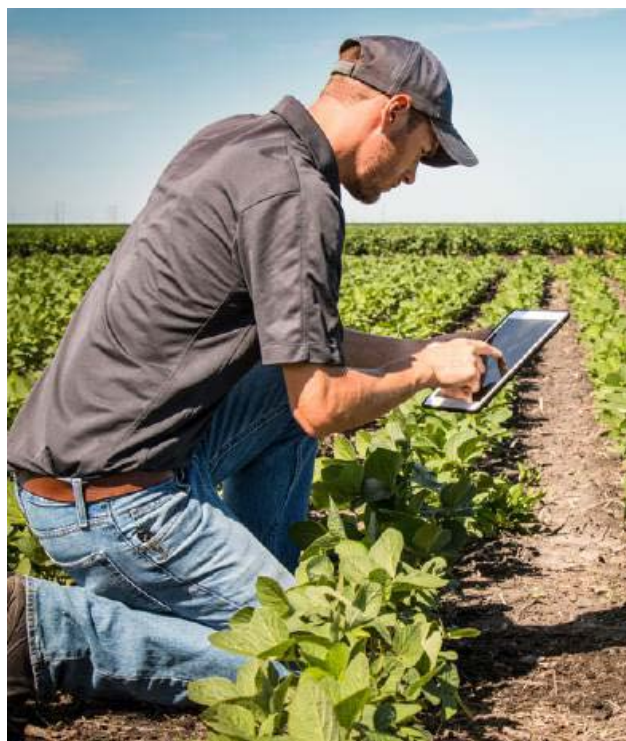
Le imprese aspettano l'attivazione delle misure di sostegno all'innovazione introdotte dalla Legge 30

C'è grande fermento nel mondo agricolo e della pesca per l'attivazione delle nuove misure di sostegno all'innovazione introdotte dalla Legge 30 dicembre 2025, n. 199. Sebbene la norma sia ufficialmente in vigore, le imprese sono ora in attesa del decreto attuativo — che era previsto entro il 2 marzo 2026 — che definirà le procedure pratiche per l'invio delle domande e la concessione dei contributi. Il nuovo regime agevolativo è rivolto alle imprese della produzione primaria, della pesca e dell'acquacoltura che investono in beni strumentali nuovi, materiali e immateriali, tra il 1° gennaio 2026 e il 28 settembre 2028. L'incentivo è strutturato come un credito d'imposta nella misura del 40% per investimenti fino a un milione di euro. Il credito sarà utilizzabile esclusivamente tramite modello F24 a partire dall'anno successivo a quello della spesa. È ammesso il cumulo con altre agevolazioni sugli stessi costi, a condizione di non superare la spesa totale sostenuta.

Per garantire l'efficacia dell'investimento nel tempo, la legge prevede che i beni non possano essere ceduti o destinati a finalità estranee all'impresa prima del 31 dicembre del quinto anno successivo al completamento dell'investimento. In caso contrario, il credito verrà proporzionalmente ridotto e l'eventuale eccedenza già utilizzata dovrà essere restituita senza sanzioni.

In attesa che il Ministero dell'Agricoltura, di concerto con Mimit e Mef, vari il decreto con i criteri di attuazione e le procedure di concessione, le aziende devono prepararsi sul fronte documentale.

Per non perdere il beneficio, sarà fondamentale indicare: 1) Dicitura di legge - Inserire nelle fatture e nei documenti di trasporto l'espresso riferimento ai commi da 454 a 459



della Legge 199/2025; 2) Certificazione - Per le imprese non obbligate per legge alla revisione legale dei conti, la certificazione è rilasciata da un revisore legale dei conti o da una società di revisione legale dei conti, iscritti nella sezione A del registro di cui all'articolo 8 del decreto legislativo 27 gennaio 2010 n. 39. Nell'assunzione di tale incarico il revisore legale dei conti o la società di revisione legale dei conti osservano i principi di indipendenza elaborati ai sensi dell'articolo 10 del citato decreto legislativo n. 39 del 2010 e, in attesa della loro adozione, quelli previsti dal codice etico dell'International Federation of Accountants (IFAC).

Per le sole imprese non obbligate per legge alla revisione legale dei conti, le spese sostenute per adempiere all'obbligo di certificazione della documentazione contabile previsto dal presente comma sono riconosciute in aumento del credito d'imposta per un importo non superiore a 5.000 euro, fermi restando, comunque, i limiti massimi di cui al comma 457 (euro 2.100.000 annui).



LIBERA. LA TUA STORIA

www.liberacr.it

segui su 

I NOSTRI SERVIZI PER LE IMPRESE ASSOCIATE

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



**LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI**

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

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



Le filiere agroenergetiche rischiano l'emarginazione

IL DECRETO BOLLETTE

Il taglio ai Prezzi Minimi Garantiti minaccia di penalizzare e mettere fuori mercato il settore del biogas

Il settore del biogas in Italia si trova di fronte a una sfida decisiva che potrebbe comprometterne la sostenibilità economica e il ruolo strategico nella transizione energetica del Paese. Al centro della disputa c'è il decreto-legge 20 febbraio 2026, n. 21 (noto come 'Decreto Bollette'), le cui disposizioni rischiano di mettere 'fuori mercato' intere filiere agroenergetiche nazionali.

Il nodo dell'Articolo 5: verso l'azzeramento dei PMG.

La principale preoccupazione espressa da Confagricoltura durante l'audizione presso la commissione Attività produttive della Camera riguarda l'Articolo 5 del decreto. La norma prevede: una riduzione progressiva dei Prezzi Minimi Garantiti (PMG) per la generazione elettrica da biogas, biomasse e bioliquidi.

Un percorso di décalage che inizierà nel 2026 per arrivare al totale azzeramento entro il 1° gennaio 2031.

Per Confagricoltura, questa misura annulla anni di lavoro

istituzionale e privato volto a tutelare le filiere che oggi contribuiscono per circa l'11% della produzione elettrica rinnovabile italiana. Nonostante l'obiettivo del decreto sia ridurre i costi energetici per imprese e cittadini — finalità condivisa dal settore — Confagricoltura avverte che il metodo scelto potrebbe essere controproducente.

In un contesto geopolitico instabile (e i fatti delle ultime settimane lo dimostrano ampiamente), rinunciare a una produzione 100% nazionale espone l'Italia a potenziali rincari del gas, che potrebbero annullare i risparmi previsti in bolletta.

Le agroenergie sono fondamentali per l'economia delle aree interne e per la gestione sostenibile dei residui agricoli e forestali. Queste filiere sono essenziali per il rispetto delle normative ambientali su qualità dell'aria, dell'acqua e del suolo, oltre che per il processo di decarbonizzazione del Paese. Per Confagricoltura l'Italia non può rinunciare a un'importante produzione elettrica rinnovabile al 100% nazionale, il cui utilizzo ha forte valenza ambientale e garantisce una parte di rilievo dell'economia agricola.

Per evitare lo smantellamento di un settore strategico, Confagricoltura ha proposto una serie di misure correttive all'Articolo 5. Le richieste puntano a trasformare la norma in uno strumento di sostegno anziché di contrasto alla filiera, suggerendo una riflessione approfondita che non escluda il posticipo dell'applicazione del taglio dei prezzi.

Valorizzazione delle startup La CNA spinge l'innovazione



M-Score Bonehealth srl di Tiberio Borzotti e Visione 3000 srl di Martina Feroldi con Marco Cavalli, direttore di CNA Cremona



La 9ª edizione del Premio Cambiamenti, promosso da CNA, si inserisce in un percorso ormai consolidato di valorizzazione delle nuove imprese italiane. Nel corso degli anni, l'iniziativa ha coinvolto migliaia di realtà imprenditoriali, diventando uno degli strumenti attraverso cui osservare da vicino l'evoluzione del tessuto produttivo, in particolare quello delle micro e piccole imprese.

Il premio è rivolto ad aziende costituite da al massimo cinque anni, con l'obiettivo di individuare progetti capaci di introdurre elementi di innovazione nei prodotti, nei servizi o nei processi. Accanto a questo, vengono considerati anche aspetti legati alla sostenibilità, all'impatto sui territori e alla capacità di trasformare competenze e ricerca in attività economiche strutturate.

L'edizione 2026, intitolata 'Nuove Rotte', ha seguito un percorso articolato che parte dalla raccolta delle candidature – chiusa a gennaio – e prosegue con una serie di selezioni su base territoriale e regionale, fino alla finale nazionale prevista ad aprile. Il modello organizzativo si basa su una progressione a più livelli, che consente di selezionare le imprese mantenendo un radicamento locale ma con uno sbocco fi-

PREMIO CAMBIAMENTI 2026

Giunto alla 9ª edizione, si inserisce in un percorso ormai consolidato di promozione delle nuove imprese

nale su scala nazionale.

In questo contesto si inserisce la selezione territoriale di Cremona, svoltasi presso la sede locale di CNA mercoledì 11 marzo e dedicata alle imprese del territorio.

L'evento ha seguito una struttura basata su presentazioni dirette: ogni impresa ha illustrato il proprio progetto davanti alla giuria, descrivendo attività, soluzioni sviluppate e ambiti di applicazione. Ai pitch sono seguiti momenti di confronto, con domande e richieste di approfondimento da parte dei valutatori.

Sei le realtà coinvolte nella selezione territoriale. Le imprese presentavano profili diversi per settore e attività, con progetti che spaziano dal digitale al biomedicale, dai servizi tecnici all'intrattenimento.

Tra le sei realtà che hanno preso parte al contest sono passate alla fase nazionale che si svolgerà fra qualche settimana M-Score Bonehealth Srl e Visione 3000 Srl



Le sei startup coinvolte nella selezione territoriale del "Premio Cambiamenti" 2026



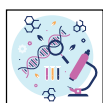
ABBS S.r.l.

piattaforma per la gestione di prenotazioni e abbonamenti ai servizi locali



Erupting Moka Srls

attiva nello sviluppo di videogiochi ed esperienze in realtà virtuale



M-Score Bonehealth Srl

startup biomedicale focalizzata sull'analisi della qualità ossea tramite risonanza magnetica



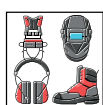
Mada Impianti Idraulici Srl

operante nei servizi tecnici e nell'impiantistica



Omegame Srl

piattaforma social dedicata ai gamer



Visione 3000 Srl

impegnata nello sviluppo di soluzioni per dispositivi di protezione individuale



La valutazione è stata affidata a una giuria composta da cinque membri con esperienze professionali differenti: **Claudio Barcellari**, giornalista de La Provincia; **Claudio Mecaj**, consulente dei servizi digitali presso la Camera di Commercio; **Natalia Tacchini**, direttrice di Ecipa - l'ente di formazione di CNA; **Fabio Lavelli**, imprenditore e finalista nazionale del Premio Cambiamenti nel 2021; **Gabriele Furregoni**, responsabile Divisione Imprese di BCC.

La composizione della giuria ha consentito una valutazione articolata dei progetti, con attenzione sia agli aspetti tecnici sia alla sostenibilità delle proposte e alle prospettive di sviluppo.

Al termine della giornata sono state individuate due imprese per il passaggio alla fase successiva. Si tratta di M-Score Bonehealth Srl e Visione 3000 Srl.

La fase locale rappresenta il primo livello di valutazione del Premio Cambiamenti. Eventi come quello di Cremona permettono di raccogliere progetti su base territoriale e di analizzarli attraverso un confronto diretto tra imprese e giuria. Il percorso proseguirà con le selezioni regionali e, successivamente, con la finale nazionale prevista per il 23 aprile 2026, in cui verranno individuate le imprese vincitrici dell'edizione.



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

Macchspe, macchine speciali Il nome è già una garanzia

AZZINI DI CASTELLEONE

***Dall'idea iniziale alla progettazione
dalla costruzione all'installazione
fino alle certificazioni: filiera completa***

Nel 2004 nasce Macchspe, un nome che racchiude già la sua identità: 'macchine speciali', progettate e costruite su misura seguendo l'intera filiera, dall'idea iniziale alla progettazione, dalla costruzione all'installazione, fino alle certificazioni. L'azienda, sede a Castelleone e fondata da **Ernesto Azzini**, inizia con la manutenzione e la riparazione di macchine utensili e, già dopo il primo anno, riceve le prime richieste per macchine industriali per il taglio, avviando così la progettazione e costruzione completa secondo gli standard delle grandi aziende. Azzini racconta gli inizi: «Dopo il primo anno sono arrivate le prime richieste di macchine industriali e abbiamo iniziato a seguire tutta la filiera». Negli anni Macchspe amplia le competenze, coprendo settori che vanno dall'automazione alla movimentazione, dallo stoccaggio alle macchine da taglio. Accanto alle macchine costruite su richiesta dei clienti, l'azienda si struttura anche nell'assemblaggio conto terzi, un'attività che oggi rappresenta una parte importante del business e garantisce continuità.

«L'assemblaggio conto terzi ci ha permesso di lavorare sempre, anche durante il Covid, e ci dà stabilità», spiega Azzini. È un lavoro che richiede precisione e affidabilità, perché per le aziende clienti è fondamentale che ogni macchina sia pronta e funzionante secondo standard rigorosi, e questo ha permesso a Macchspe di farsi conoscere e apprezzare anche da realtà più grandi.

Dietro all'azienda c'è la storia personale di Ernesto Azzini, che arriva dal settore della progettazione meccanica e decide di mettersi in proprio dopo anni di esperienza come dipendente. «Ho disegnato la prima segatrice a 18 anni, col tecnigrafo, e a 29 anni ho deciso di mettermi in proprio», racconta. La passione per il lavoro e la de-



Ernesto Azzini è il titolare della Macchspe di Castelleone

terminazione nel costruire rapporti di fiducia con i clienti hanno permesso all'azienda di crescere. «Non è facile, da azienda piccola, acquisire la fiducia del cliente, soprattutto su macchine importanti», aggiunge Azzini. Eppure, nel tempo, la qualità del lavoro ha consolidato legami duraturi, tanto che alcuni clienti crescono insieme all'azienda e continuano ad affidarle le proprie commesse anche dopo essere diventati realtà industriali strutturate.

Oggi Macchspe è composta da sei persone, supportate anche da collaboratori esterni nei momenti di maggiore attività. Un team altamente specializzato, dove la formazione è fondamentale: «Il nostro lavoro necessita di almeno due anni di apprendimento per diventare quasi autonomi. È un lavoro in cui bisogna 'usare la testa' e avere un buon senso pratico e responsabile», spiega Azzini.

Il titolare: «Per una azienda piccola acquisire la fiducia del cliente non è mai una cosa facile ma negli anni la qualità del lavoro ha consolidato legami duraturi»



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona

per tutto ciò
che serve
alla tua
Impresa
c'è **CNA**

AVVIO D'IMPRESA • SERVIZI FISCALI
FORMAZIONE • BANDI E FINANZIAMENTI
AMBIENTE E SICUREZZA • TUTELA LEGALE
CONSULENZA DEL LAVORO



0372 442211
artigiani@cnacremona.it



**L'azienda
nata nel 2004
che ha sede
a Castelleone
oggi è composta
da sei persone
supportate
da collaboratori
esterni
Un team altamente
specializzato
dove la formazione
è fondamentale**

sottolineando quanto sia impegnativo per una piccola impresa formare nuove figure professionali, soprattutto nella parte pratica.

«Ci sono tanti ostacoli che rallentano la crescita di una piccola azienda - aggiunge -. A partire dalla burocrazia che costringe a una mole infinita di adempimenti». Accanto alle attività consolidate, da tre anni l'azienda sta sviluppando un progetto innovativo insieme ad un partner che si occupa della parte elettronica: un sistema di picking e gestione automatizzata di

componenti e oggetti, molto versatile, pensato per molteplici settori anche al di fuori della meccanica. Il sistema, sviluppato con competenze meccaniche ed elettroniche integrate, sta già implementando soluzioni basate sull'intelligenza artificiale. «Ormai non si parla più solo di meccanica, ma di mecatronica», spiega Azzini evidenziando il salto tecnologico che Macchspe sta compiendo



negli ultimi tempi.

Il futuro per l'azienda passa anche dalla visibilità e dalla partecipazione a fiere di settore. Dopo anni di lavoro dietro le quinte, l'obiettivo è mostrare le competenze e la qualità delle proprie macchine. «È come avere una Ferrari in garage: se nessuno la vede, è inutile. Noi abbiamo potenzialità, competenze e passione, adesso dobbiamo farci conoscere ancora di più», conclude Azzini.

In questa frase c'è la sintesi più efficace della filosofia di Macchspe: una piccola azienda nata da

zero e cresciuta grazie alla passione, alla competenza e alla capacità di innovare, pronta a far emergere i propri progetti sul mercato, tra macchine speciali, assemblaggi conto terzi e soluzioni tecnologiche uniche. «Ci vuole passione, perché le difficoltà non mancano, ma noi andiamo avanti», afferma Azzini, con lo sguardo già rivolto ai prossimi traguardi.



BERGAMASCHI E IL NUOVO COMMISSARIATO A CREMA

Un progetto per una nuova 'casa' della Polizia di Stato a Crema: questo il senso della proposta avanzata in tema di sicurezza da Bergamaschi al sottosegretario all'Interno Nicola Molteni. Dove realizzarla? Il sindaco del Pd la immagina nel cuore del quartiere di Santa Maria. Un passo importante a cui ha fatto seguito la presa di posizione del senatore Renato Ancorotti di Fratelli d'Italia che ha assicurato la 'fase due' dell'operazione, ovvero un pressing sul governo per ottenere le risorse. Si può fare...



FIERAGRUMELLO FESTEGGIA 50 ANNI

Mezzo secolo di storia certificano il rilievo di una manifestazione radicata nel territorio come poche altre. Il Comitato FieraGrumello sta definendo gli ultimi dettagli dell'edizione 2026 in programma sabato 11 e domenica 12 aprile. «Quest'anno è davvero speciale, 50 anni di storia sono un traguardo importante» spiega Maria Vittoria Berselli, presidente del Comitato. E dopo le modifiche degli anni della pandemia, la manifestazione tornerà al format tradizionale. Auguri e avanti.



AZZALI TRAGHETTATORE DEL PD PROVINCIALE

Rosolino Azzali è stato eletto segretario provinciale del Pd al termine di un percorso iniziato con le dimissioni di Michele Bellini. Azzali era il candidato unitario e tragherà il partito al congresso del 2027. L'attenzione particolare al territorio e ai circoli sono le sfide individuate per rilanciare l'azione del Pd. E poi ancora l'impegno su temi come sanità pubblica, trasporti e contrasto alle povertà. Queste le linee programmatiche di Azzali che ha ottenuto 51 voti su 51. Buon lavoro.



CANTIERE SUL PONTE TRA RINVII E POLEMICHE

Non c'è pace per il ponte in ferro sul Po: per quattro mesi, dal prossimo 15 maggio a separare Cremona e la Bassa Piacentina non saranno più 5 minuti di auto: il senso unico alternato legato al cantiere sul ponte - sempre più malridotto - aumenterà di parecchio i tempi di percorrenza e gli esercenti temono un drastico calo dei clienti. Sul tavolo c'è l'ipotesi di ottenere il pedaggio autostradale gratuito anche se i caselli dell'A21 non sono proprio vicini ai centri abitati. Un incubo.

**mondo ...
business**

Iscrizione al Tribunale di Crema
n. 109Tu del 27.04.1999

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

Chiuso in redazione:
Mercoledì 25 marzo 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

O Così.



O Pomì.



Solo pomodori italiani da filiera certificata.

Pomì
O Così. O Pomì.

Federica Brignone
Campionessa del Mondo
Sci Alpino

Sofia Goggia
Campionessa Olimpica
Sci Alpino



Grana Padano ha a cuore lo sport.

Ricco di calcio, proteine
e naturalmente senza lattosio.



Un'emozione italiana.



OLYMPIC AND PARALYMPIC
SPONSOR OF MILANO CORTINA 2026