

Sabato 23 marzo 2024

mondo ... business

Il magazine per le imprese del territorio

Cremona - Crema - Casalmaggiore

151
2024

MERCATI IN GUERRA

*Gli scenari internazionali
e le imminenti elezioni
in Europa e negli Stati Uniti
influenzano l'economia*

Il nostro impegno per la sostenibilità l'abbiamo messo nero su bianco. E su verde

**Bilancio di
sostenibilità 2023,
il primo passo
verso un futuro
di benessere
condiviso.**



di Luca Puerari

La sfida vera è guardare oltre le difficoltà



L'economia e il commercio internazionale stanno vivendo una fase molto delicata: gli scenari geopolitici, spesso drammatici e in continua evoluzione, pesano sulle strategie dei mercati, condizionano le scelte delle imprese e gettano ombre sulle prospettive di sviluppo e di crescita. Se poi tutto questo si inserisce in un contesto di incertezza politica - diciamo così, pre-elettorale - ecco che il quadro si mostra per quello che è: a tinte cupe con pochi sprazzi di luce.

È questo il senso del nuovo numero di Mondo Business il cui titolo di copertina chiarisce tutto: 'Mercati in guerra - Gli scenari internazionali e le imminenti elezioni in Europa e negli Stati Uniti influenzano l'economia'.

Prima di capire come le nostre aziende restano sui mercati internazionali in modo brillante e competitivo nonostante situazioni tanto difficili, è utile analizzare brevemente in quali contesti l'economia si muove.

Non c'è bisogno di partire da troppo 'lontano' - ovvero dalla crisi dei subprime, scoppiata nel 2006 negli Stati Uniti che ha avuto gravi conseguenze sull'economia mondiale, in particolar modo nei Paesi sviluppati del mondo occidentale, innescando la grande recessione del 2008-2010 - per rendersi conto della complessità del momento che viviamo. Dal 2020 si susseguono crisi che hanno messo a dura prova il nostro sistema economico e sociale: prima la pandemia - fortunatamente alle spalle - poi la guerra in Ucraina dopo l'invasione da parte della Russia, con il conseguente rialzo dei prezzi delle materie prime e dell'energia e la collegata stretta creditizia e dall'ottobre 2023 il conflitto in Israele e le tensioni in tutto il Medio Oriente. Per dirla con le parole di Gian Domenico Auricchio, presidente di Unioncamere Lombardia, «non ci siamo

fatti mancare niente».

A fronte di tutto questo i numeri dell'economia lombarda e provinciale hanno tenuto, mostrando solo nei primi mesi del 2023 qualche segnale di flessione, dopo un anno di grande ripresa in cui le imprese cremonesi hanno ancora una volta dimostrato straordinarie doti di resilienza, con le realtà manifatturiere capaci di far registrare dati di crescita nella produzione industriale e artigianale, e una altrettanto eccellente vocazione a raggiungere i mercati internazionali, con l'export a valori record. Anche negli ultimi mesi dell'anno appena concluso il comparto manifatturiero ha mostrato spalle larghe riuscendo ad attutire l'impatto potenzialmente molto pesante sugli scambi commerciali internazionali del parziale blocco nel Canale di Suez. Mondo Business, dando la parola ad associazioni e aziende, si è chiesto come sia stato possibile reggere a tante pressioni. Le ricette snocciolate da imprenditori e artigiani sono apparentemente semplici ma chiariscono - una volta di più - le ragioni del successo: programmazione attenta, valutazione dei rischi economici e geopolitici, diversificare i mercati, lavorare per migliorare sempre di più la qualità dei prodotti. Nella speranza che la guerra in Ucraina possa cessare a breve e che in Medio Oriente il dialogo israeliani e palestinesi faccia tacere le armi è giusto ricordare - e l'hanno fatto gli stessi imprenditori intervistati in questo numero - che sui mercati pesano molto anche gli equilibri politici.

L'8 e il 9 giugno 400 milioni di cittadini europei saranno chiamati alle urne per eleggere il nuovo Parlamento e a novembre 160 milioni di cittadini americani sceglieranno il 60° presidente degli Stati Uniti tra Biden e Trump, nuovamente avversari dopo il primo round del 2020 vinto dal candidato democratico. Una cosa è certa: a seconda di chi prevarrà per i mercati sono in arrivo altri scossoni.

L'EDITORIALE



3 *La sfida vera è guardare oltre le difficoltà*

Luca Puerari

COVER STORY

6 **FABBRI** di G. Goffi
Russia e Cina si sentono autorizzate a sfidare gli Usa

10 **IL BILANCIO 2023**
L'export è lo zoccolo duro La 'carta' del Made in Italy

12 **LA LOMBARDIA** di B. Sudati
Esportazioni in sofferenza Pesa il crollo con la Russia

14 **TINAGLI** di L. Puerari
«I fattori di incertezza incidono sul commercio»

18 **TOVAGLIERI** di A. Gandolfi
«Autosufficienza e reshoring: difendere la nostra economia»

22 **BUZZELLA (INDUSTRIALI)**
L'internazionalizzazione è il primo fattore strategico

24 **PARMA (CNA)**
Col canale di Suez nel mirino manifattura a rischio stop

26 **BRESSANELLI (LAA)** di R. Maruti
«Europa della finanza? Serve un'Europa del lavoro»

28 **GIANSANTI (CONFAGRI)** di A. Arco
«In questa fase l'import è un fattore di squilibrio»

30 **EUROBAROMETRO CNA**
Gli artigiani imprenditori hanno fiducia nell'Europa

31 **CNA BRUXELLES**
Insieme alle piccole imprese nella 'battaglia' dei mercati

33 **ASACHIMICI**
La pulizia senza più segreti con clienti in tutto il mondo

36 **PROGIM S.R.L.** di R. Maruti
«Rallentamenti inevitabili ma il business è in salute»

39 **VALOTA** di R. Maruti
Creazioni in mezzo mondo ma fornitori solo italiani

42 **STORTI** di D. Bazzani
Diversificare i mercati Ecco la carta vincente

44 **BONETTI** di S. Sagrestano
Europa mercato domestico L'azienda è già nel futuro

47 **NODARI** di N. Artoni
Tensioni sulla cerealicoltura «Una sfida da vincere»

50 **STRADIOTTI** di A. Arco
Filiere dei cereali e del latte «Sono sotto pressione»

53 **IL BEAUTY** di B. Sudati
La cosmesi è all'avanguardia nel saper leggere i mercati

TECNOLOGIA

56 **IL PIANETA WEB** di G. Cavallo
*L'era del Digital Markets Act
Svolta nel mercato digitale*

LA PAROLA ALLE ASSOCIAZIONI

58 **INDUSTRIALI**
*Walcor festeggia 70 anni
di passione per il cioccolato*

61 **INDUSTRIALI**
*Ecco la 'Realtà aumentata'
Rivoluzione da governare*

62 **LAA** di D. Dolci
*Il fotografo delle vacche
La seconda vita di Restelli*

63 **LAA** di D. Dolci
*Con la Kasv Import Export
pneumatici internazionali*

65 **LAA** di D. Dolci
*Giappone, Cina, Taiwan e Usa
I violini di Collini nel mondo*

66 **LIBERA AGRICOLTORI**
*PAC e redditività esigua
Nodi sul tavolo di Bruxelles*

69 **LIBERA AGRICOLTORI**
*Il marketing associativo
per rafforzare l'identità*

70 **CNA**
*Nuovi modelli di assistenza
per le sfide della longevità*

73 **CNA**
*Energia: l'autoproduzione
è la prospettiva della CNA*



151
2024

Sabato 23 marzo 2024

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 Gianpiero Goffi



Il presidente dell'Associazione Industriali **Stefano Allegri**, l'analista geopolitico **Dario Fabbri**, vicedirettore della scuola di Limes, e **Massimiliano Falanga**, direttore di Assoindustria della provincia di Cremona

Ecco perché Russia e Cina ora si sentono autorizzate a sfidare gli Stati Uniti

Due guerre 'grandi' in atto, in Ucraina e in Medio Oriente, e decine di altri conflitti nel mondo; le elezioni previste quest'anno nel 51% dei Paesi, che coinvolgeranno oltre due miliardi di persone: da quelle di questi giorni, dall'esito scontato, nella Russia di Putin, alle prossime in Europa e India per arrivare alle presidenziali di novembre negli Usa. E ancora il peso e le difficoltà della Cina, sullo sfondo degli scenari macroeconomici e della deindustrializzazione europea, con una particolare attenzione alla Germania. Questi i temi affrontati, offrendone un'efficace visione d'insieme, dall'analista geopolitico e giornalista **Dario Fabbri**, vicedirettore della scuola di Limes, nell'ambito del Consiglio generale dell'Associazione Industriali di Cremona.

Introdotta dal presidente **Stefano Allegri**, Fabbri è partito dalle domande che un po' tutti ci poniamo: perché tante crisi e guerre in questo momento storico? Ci dobbiamo abituare? Sono in vista scenari apocalittici? A giudizio dell'esperto, va sfatata la vecchia idea secondo cui l'economia sia decisiva nel

ECONOMIA E SCENARI DI GUERRA

L'analista geopolitico e giornalista Dario Fabbri, vicedirettore di Limes ospite dell'Associazione Industriali

determinare gli eventi politico-militari del pianeta. «Il mondo cista dando prove di imprevedibilità e sembra stia terminando la fase di sospensione seguita alla caduta del Muro di Berlino del 1989, alla disintegrazione del blocco sovietico e all'imposi dell'egemonia americana». Anche perché, rispetto a vent'anni fa, gli antagonisti degli Usa – Russia, Cina, Iran, la stessa Turchia, che fa parte della Nato – percepiscono il ridursi della distanza fra loro e il mondo occidentale, e ciò li spinge «a sfidarlo in maniera più audace e plateale». Gli Usa sono in declino?, si è chiesto Fabbri. La risposta: «Se guardiamo a quello che erano trenta-quarant'anni fa non c'è dubbio, e l'e-



«Il mondo sta dando prove di imprevedibilità: sembra stia terminando la fase di sospensione seguita alla caduta del Muro di Berlino e del blocco sovietico e al conseguente imporsi dell'egemonia americana»

che dopo il 1989 la storia sia finita (secondo la nota tesi di Fukuyama), né che abbiamo vissuto decenni di pace: pensiamo, soltanto in Europa, alle guerre nell'ex Jugoslavia. La pace c'è stata, nella nostra parte del mondo, «perché dominata dall'egemonia degli Usa». Noi, in Europa, ci preoccupiamo della qualità della vita, gli altri, invece, di finire sui libri di storia. Gli americani vivono peggio di noi (sanità, disoccupazione, persistenza di discriminazioni), per non parlare della Cina e della Russia; però, nel mondo, contano di più. Il politologo ha introdotto, a questo punto, un parallelismo con la storia dell'antica Roma, con le figure dei fratelli Gracchi che, nel secondo secolo avanti Cristo, dopo la sconfitta di Cartagine denunciavano come Roma, assestata nel Mediterraneo, preferisse importare invece che produrre, mentre i clientes (cioè le province) campavano sulle sue spalle. «Oggi Trump dice più o meno le stesse cose — ha osservato Fabbri — : gli altri non pagano i dazi per esportare, gli europei non pagano per la propria difesa. Gli Usa vivono dunque un'evidente fase di stanchezza della propria egemonia globale. Dopo il ritiro, razionale, dall'Afghanistan, nel 2021, sono ancora impegnati più o meno direttamente in quattordici conflitti; gli sciiti hanno recentemente colpito loro basi in Siria e in Giordania, gli Houthis yemeniti controllano il mar Rosso. Tutto questo incide molto dal punto di vista psicologico sulla popolazione, che teme di essere trascinata in una guerra per Taiwan, la miccia di una terza guerra mondiale. Trump intercetta questa America profonda e la sua debolezza, «da animale politico assoluto», dice tutto e il contrario di tutto, lui che, oligarca newyorkese, «in realtà disprezza i propri elettori». Russia, Cina e Iran avvertono questa incertezza e si sentono autorizzate a sfidare gli Usa. Teheran, ad esempio, ha aiutato gli Usa quando si trattava di abbattere in Iraq il sunnita Saddam Hussein, ma, come era logico per l'atavica contrapposizione fra persiani e arabi, fra sciiti e sunniti, ora sostiene le milizie sciite in tutto il Medio Oriente.

A proposito della guerra fra Russia e Ucraina, Fabbri ha osservato che le radici del conflitto affondano nel Seicento: «Non l'ha inventato Vladimir Putin, né il contenzioso si risolverà con l'eventuale scomparsa dell'autocrate. Nell'opinione pubblica russa è diffusissimo lo stereotipo che l'Ucraina come nazione

sempio più convincente al riguardo viene dai due candidati che si sfideranno nelle prossime presidenziali: entrambi sugli ottant'anni, si distinguono per 'sgradevolezza' (Donald Trump) e per 'senescenza' (Joe Biden). Inoltre il debito commerciale americano è enormemente aumentato, anche perché gli Usa, come del resto la Gran Bretagna, hanno distrutto scientificamente la loro manifattura». Per noi «il mondo finisce con gli Usa», ma le potenze antagoniste respingono questa visione. Lo dimostrano l'attacco russo all'Ucraina e quello di Hamas (spinto dall'Iran) che ha portato alla guerra con Israele, e ancora la competizione fra la Cina e gli Usa che potrebbe arrivare a estreme conseguenze sul nodo di Taiwan.

A giudizio di Fabbri, la pace intesa nel senso cristiano «non è mai esistita e non esiste», al massimo vi sono stati «periodi di 'pax romana', fondata sul dominio del soggetto più forte». Del resto, le nazioni sono fatte di esseri umani e sono mosse dagli stessi criteri, dal potere: quando non si registrano conflitti è perché l'egemone di turno mette i propri antagonisti nelle condizioni di non poterli impunemente scatenare. Non è vero



confidisistema!

Vicini di impresa



CERCHIAMO IMPRENDITORI INNOVATIVI PER FARE IMPRESA INSIEME

Voi ci mettete idee e progetti.
Noi un'esperienza pluriennale sul
territorio a fianco delle Imprese per
una crescita sostenibile.

Numero Verde 800 777 775

contact@confidisistema.com

Valorizziamo le potenzialità di sviluppo
della Tua Impresa con

- garanzia
- finanza diretta
- agevolazioni
- consulenza finanziaria

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

non esista, che sia una loro provincia, e hanno vissuto come un tradimento il fatto che Zelensky guardasse verso Occidente. Il senso del possesso dei russi si traduce in violenza». Attualmente la guerra «è in una fase di consunzione, è fallita la controffensiva ucraina, ma i russi sono sempre fermi e gli Usa, stanchi di pagare e di fornire armi, hanno deciso di congelare la guerra». Non il presidente (che non ha certo i poteri di Putin) — ha precisato Fabbri — «ma gli apparati, a cominciare dal Pentagono». I russi, intanto, stanno vincendo la guerra: «Sul piano tattico, non su quello strategico. Lo dimostra l'allargamento della Nato a Finlandia e Svezia e il fatto che la stessa Russia, in nome del nemico comune, sia finita nelle fauci della Cina, la quale è a sua volta in crisi, sia per l'aumento dell'età media della popolazione (39 anni), sia per il bisogno crescente di grano e idrocarburi che ottiene sottocosto dalla Russia».

Tuttavia gli americani temono di trovarsi nel prossimo futuro di fronte a una Cina rafforzata e dunque, nelle previsioni di Fabbri, chiunque vincerà le prossime presidenziali, tenterà di staccare la Russia da Pechino e di reintegrarla nel loro sistema, ritenendo oggi Mosca l'avversario più debole: «È un po' come aveva fatto con la Cina Henry Kissinger negli anni Settanta». Da qui la necessità di congelare la situazione in Ucraina.

In Medio Oriente gli Stati Uniti vivono una fase di ritiro, destinata ad accentuarsi. L'intenzione di Washington sarebbe quella di 'delegare' Israele e i Paesi arabi ritenuti più moderati al controllo della zona e al contenimento della minaccia dell'Iran (potenza nucleare). Proprio Trump si era fatto promotore, nel 2020, dei cosiddetti Accordi di Abramo, con esplicito richiamo biblico. In base a queste intese, il Bahrein, gli Emirati Arabi Uniti e il Marocco hanno sancito la pace, le relazioni diplomatiche e la cooperazione con Israele. Nel 2021 anche il Sudan ha aderito agli accordi di Abramo. E alla fine dello scorso settembre, Mohammed bin Salman, il controverso principe ereditario dell'Arabia Saudita, aveva annunciato in un'intervista che si stava per firmare l'adesione del suo Regno agli accordi con Israele. Così, non appare casuale il tempismo degli attacchi lanciati da Hamas il 7 ottobre sul territorio israeliano, che hanno poi scatenato la vendetta «sproporzionata» dello Stato ebraico e bloccato ogni passo avanti della trattativa. L'azione di Hamas, supportata dal regime degli ayatollah, costituisce un messaggio degli iraniani agli arabi. Israele, nel contempo, vuole ristabilire la deterrenza nei confronti di Teheran e dei suoi agenti: Hamas, gli Hezbollah libanesi, gli Houthis yemeniti. Questi ultimi mettono a



Il presidente russo Vladimir Putin

«Gli americani temono una Cina rafforzata e chiunque vincerà le prossime elezioni presidenziali tenterà di staccare la Russia da Pechino e di reintegrarla nel loro sistema ritenendo Mosca l'avversario più debole»

rischio le rotte commerciali nello stretto che divide la Penisola arabica dal Corno d'Africa, dove il piccolo Stato di Gibuti, in posizione strategica, ospita una serie impressionante di basi militari: presente con le proprie Forze armate anche l'Italia (passa da lì il 40 % dei nostri approvvigionamenti) insieme a quelle di Stati Uniti, Cina, Francia, Giappone, Arabia Saudita.

Fabbri ha poi accennato alle prossime elezioni, in giugno, del Parlamento europeo, alle quali, peraltro, non ha attribuito

eccessiva importanza, considerando che l'assemblea, che si riunisce ora a Strasburgo ora a Bruxelles, pur essendo l'unica istituzione dell'Ue a elezione diretta, non gode di un effettivo potere legislativo. Bisogna piuttosto guardare alla Germania, fin qui perno economico dell'Europa, della quale molti (dalla Thatcher ad Andreotti) temevano la riunificazione anche per la forza del marco, e che ora ha un imponente debito pubblico e sta vivendo una straordinaria trasformazione anche politica. In particolare, Fabbri ha rilevato l'ascesa del partito Afd (Alternativa per la Germania) che ha radici soprattutto nella Sassonia e nella Turingia protestante, ma che si va incredibilmente affermando perfino

nella meridionale e cattolica Baviera, che si è sempre considerata ben distinta dal resto della Germania. Infine, alcune considerazioni sulla Cina, della quale, ricordandone l'apertura al capitalismo con Deng Xiaoping, Fabbri ha rilevato la storica e consolidata divaricazione fra le città e le campagne (dove milioni di persone vivono tuttora sotto la soglia della povertà), e dunque la fatica di trasferire nell'entroterra i benefici dello straordinario sviluppo industriale degli ultimi decenni.

L'export è lo zoccolo duro La 'carta' del Made in Italy

POSITIVO IL BILANCIO DEL 2023

In un quadro di profonda instabilità internazionale in cui la Germania flette del 2%, l'Italia tiene botta

L'economia italiana da sempre punta sull'esportazione dei prodotti a conferma che la manifattura tricolore - in tutti i settori - è apprezzata nel mondo. I mercati internazionali sono sensibili alla qualità del Made in Italy e proprio la difesa delle produzioni italiane è uno dei punti sul tavolo della discussione in un tempo in cui gli scenari internazionali sono sconvolti da conflitti e cambiamenti. Come sempre i numeri possono dare una mano per inquadrare il tema. Complessivamente nel 2023 l'Italia ha esportato beni per 626,18 miliardi di euro, risultando stazionario rispetto al 2022 (quando l'Italia aveva esportato beni per 626,19 miliardi di euro). Tale risultato riflette una crescita dei valori medi unitari (+5,3%) e una riduzione, di analoga entità, dei volumi (-5,1%) ed è sintesi di tendenze opposte per le due aree, UE (-2,3%) ed extra-UE (+2,5%). Sempre nel complesso del 2023 l'Italia ha importato beni per 591,7 miliardi di euro, registrando una flessione sia in termini monetari (-10,4%) che in volume (-1,5%). Le importazioni sono diminuite sia dai mercati UE (-0,4%) che - in misura maggiore - dai mercati extra UE (-20,9%). La flessione in valore è dovuta ai minori acquisti di energia (-38,6%) e di beni intermedi (-12,8%). Il 2023 si è chiuso con un saldo commerciale positivo e pari a +34,5 miliardi di euro (rispetto al disavanzo di -34 miliardi del 2022). In particolare, il deficit energetico ha registrato una forte riduzione rispetto al 2022 (-64,3 miliardi rispetto a -110,9 del 2022).

IL CONFRONTO IN EUROPA

Rispetto ai principali partner europei emerge che nel 2023 hanno registrato una diminuzione delle esportazioni sia la Spagna (-0,9%) che la Germania (-2%), mentre la Francia ha registrato un incremento (+1,7%).

IN PROVINCIA DI CREMONA

In provincia di Cremona nel periodo ottobre-dicembre 2023

Export e Import nel 2023

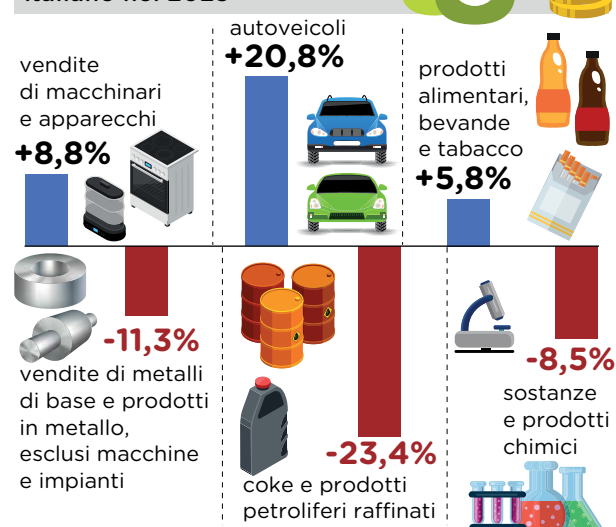
626,18 miliardi di euro

valore complessivo delle esportazioni italiane nel 2023
(dato invariato rispetto al 2022)

591,7 miliardi di euro

valore complessivo delle importazioni italiane nel 2023
(-10,4% rispetto al 2022)

+34,5 miliardi di euro
valore del saldo commerciale italiano nel 2023





sono state importate merci per 1,6 miliardi di euro a prezzi correnti ed esportati beni per oltre 1,5 miliardi. Il valore dell'export cremonese rispetto al trimestre precedente ha avuto un'intonazione positiva del 2,1% di maggiore intensità rispetto al corrispondente dato lombardo (+1,7%) e italiano (+1,4%).

DINAMICHE E SETTORI

La dinamica in valore delle esportazioni risulta differenziata a livello settoriale: i contributi positivi maggiori derivano dall'aumento delle vendite di macchinari e apparecchi (+8,8%), autoveicoli (+20,8%) e prodotti alimentari, bevande e tabacco (+5,8%), mentre i contributi negativi più ampi derivano dalla contrazione delle vendite di metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (-11,3%), coke e prodotti petroliferi raffinati (-23,4%) e sostanze e prodotti chimici (-8,5%).

I 'PARADISI' DELL'ESPORTAZIONE

A livello geografico, i Paesi verso i quali l'Italia ha registrato gli incrementi maggiori di export nel complesso del 2023 sono

stati Cina (+16,8%), Paesi OPEC (+12,3%), Oceania e altri territori (+11,9%), India (+7,6%), Turchia (+6,4%), Medio Oriente (+5,4%), Paesi ASEAN (+5,3%), Paesi MERCOSUR (+4,7%), Stati Uniti (+3,4%) e Romania (+2,8%). Sono invece diminuite le esportazioni, in particolare, verso Russia (-19,9%), Belgio (-15,7%), Regno Unito (-4,3%), Germania (-3,6%), Austria (-2,7%), Svizzera (-1,7%), Repubblica Ceca (-1,3%), Giappone (-0,4%) e Paesi Bassi (-0,3%).

DICEMBRE 2023, ALLARME ROSSO

Se si considera il solo mese di dicembre, l'Italia ha esportato beni per 47,8 miliardi di euro, segnando - rispetto al mese di dicembre 2022 - una flessione sia in termini monetari (-7,8% da -4,2% registrato a novembre 2023) che in termini di volume (-10,3%). La flessione dell'export in valore è più ampia per i mercati UE (-8,8%) rispetto a quelli extra UE (-7%). Sempre a dicembre l'Italia ha importato beni per 42,2 miliardi di euro, registrando una flessione sia in valore (-17,6%) che in volume (-5,3%). La flessione in valore è stata più ampia per l'area extra UE (-26,7%) rispetto a quella UE (-9,8%). Il saldo commerciale a dicembre 2023 è stato positivo e pari a +5,6 miliardi di euro (rispetto a +0,7 miliardi di dicembre 2022).

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Nel corso dell'anno passato la crescita su base annua dell'export nazionale mostra marcate differenziazioni territoriali: l'aumento delle esportazioni è elevato per il Sud (+15,9%), più contenuto per il Nord-ovest (+3,5%), modesto per il Nord-est (+0,2%), mentre si rileva una flessione per il Centro (-1,6%) e una più decisa contrazione per le Isole (-20,2%).

Nei primi nove mesi dell'anno, le regioni più dinamiche all'export sono Campania (+27,6%), Calabria (+20,9%), Molise (+18,3%), Abruzzo (+13,7%), Basilicata (+10,1%), Piemonte (+9,2%) e Toscana (+8,5%). Per contro, si segnalano le dinamiche negative di Sardegna (-26,7%), Valle d'Aosta (-23,0%), Sicilia (-16,7%), Lazio (-11,9%) e Marche (-9,2%).



**Nell'ultimo
trimestre 2023
l'export
cremonese
ha segnato
un +2,1%
crescendo
di più di quello
lombardo
e nazionale**

di Bibiana Sudati

Esportazioni in sofferenza Pesa il crollo con la Russia

LOMBARDIA, BILANCI E PROSPETTIVE

Le imprese cremonesi hanno dimostrato straordinarie doti di resilienza ma il 2023 lascia in eredità segnali di rallentamento

A descrivere lo scenario economico, guardando al presente (di allora) ma stimando perfettamente il futuro (ora), era stato il commissario straordinario della Camera di Commercio, **Gian Domenico Auricchio**, all'inizio dello scorso febbraio. A dispetto delle ovviamente considerate incertezze legate ai venti di guerra, non mancava fiducia nella sua analisi su Top 500, il report che cristallizza la situazione dell'economia provinciale analizzando i bilanci delle aziende. «Dal 2020 si susseguono crisi che hanno messo a dura prova il nostro sistema sociale ed economico», aveva valutato i numeri riconoscendovi le difficoltà innescate prima dalla pandemia, poi dalla guerra in Ucraina, con il conseguente rialzo dei prezzi delle materie prime e dell'energia e la collegata stretta creditizia, e infine il conflitto in Israele e le tensioni in tutto il Medio Oriente.

«Non ci siamo fatti mancare niente, ma la nostra economia ha tenuto, mostrando solo nei primi mesi del 2023 segni di rallentamento», dopo un 2022 in cui le imprese cremonesi hanno ancora una volta dimostrato straordinarie doti di resilienza, con le realtà manifatturiere capaci di far registrare un incremento medio annuo del 4,7% nella produzione industriale e del 4,2% per la produzione artigianale, e una altrettanto eccellente vocazione a raggiungere i mercati internazionali, con l'export al valore record di 6.494 milioni di euro (+18,46% rispetto ai 5.482 milioni del 2021). E dopo? Le indagini congiunturali attestano come nell'anno appena concluso il sistema produttivo locale abbia retto, con occupazione e produzione sostanzialmente stabili. Così come ha tenuto, in generale, il sistema lombardo. Che nell'ultimo trimestre 2023, con il comparto manifatturiero a segnare addirittura una crescita, è riuscito ad attutire l'impatto potenzialmente pesantissimo sugli scambi commerciali internazionali della situazione nel Canale di Suez e ad



Gian Domenico Auricchio
e l'assessore Guido Guidesi

affrontare anche il perdurare della crisi industriale tedesca. Risultato: lieve crescita congiunturale della produzione industriale (+0,4%) e artigiana (+0,7%), con settori particolarmente performanti come l'abbigliamento (+5,5% la media annua), l'alimentare (+2,2%) e la meccanica (+1,3%). E così, mentre pare attenuarsi ancora la dinamica rialzista dei prezzi, sia per le materie prime che per i prodotti finiti, a confermarsi più forte del contesto negativo internazionale anche nel quarto trimestre 2023 è la produzione manifatturiera, inaspettatamente capace di recuperare il rallentamento registrato nel trimestre estivo.

«Siamo ottimisti - hanno non a caso rimarcato, di recente, il governatore lombardo **Attilio Fontana** e l'assessore regionale allo Sviluppo Economico, **Guido Guidesi** -: le influenze globali ci hanno rallentati ma non fermati».

E se è vero, come ha, non a caso, sottolineato **Francesco Buzzella**, presidente di Confindustria Lombardia, che «il perdurare della guerra in Ucraina, l'instabilità nel Mar Rosso e la crisi industriale della Germania sono minacce serie» per il 2024, è altrettanto vero che la base di partenza sembra confortante. Con cifre che, più di altre, somigliano ad una spia di fiducia nel loro essere significative: gli ultimi dati disponibili sull'export lombardo in Ucraina e in Russia. Sono



**Ormai dal 2020
si susseguono crisi
internazionali
che a più riprese
hanno infiammato
i prezzi delle materie
prime e dell'energia
ma l'economia
ha reagito bene**

di fonte Istat, fanno riferimento al 3° trimestre 2023 e quindi ancora non tengono conto né delle evidenze relative alla crisi in Medio Oriente né dell'eventuale effetto dei problemi di trasporto nel Mar Rosso, ma dicono che le esportazioni sono aumentate del 6,6% nel 2023 rispetto al 2019 (confronto primi 9 mesi dell'anno) e che la quota verso l'Ucraina sul totale dell'export lombardo è pari allo 0,4% (dato 3° trimestre 2023), pressoché costante nel tempo viste le oscillazioni insignificanti (tra lo 0,3% e lo 0,5% nel periodo 2019-2023). Nel dettaglio, il valore degli scambi commerciali tra Lombardia e Ucraina, che nei primi nove mesi del 2019 era pari a 311,4 milioni di euro, è salito nei primi nove mesi del 2021 a 362,5 milioni e, dopo il calo netto del 2022 (248,2 milioni, sempre nei primi nove mesi dell'anno) è risalito nei primi nove mesi del 2023 a 332 milioni (+6,6% sul 2019).

Si riducono invece progressivamente i flussi verso la Russia: nel 2019 raggiungevano il valore di 2.260 milioni di euro, nel

2021 sono scesi a 2.165,9 milioni e nel 2022 a 1.623,6 milioni. Tradotto in percentuale: l'export è calato del 37,9% nel 2023 rispetto al 2019 (confronto primi 9 mesi dell'anno) e la quota export verso la Russia sul totale export Lombardia è scesa dal 2,1% di fine 2019 all'1% del 3° trimestre 2023.

E adesso cosa succede? La risposta potrebbe essere, di nuovo, quella articolata le scorse settimane da Buzzella: «La Lombardia è legata a

doppio filo al sistema produttivo tedesco, penalizzato – a favore di Usa e Cina – dalla perdita delle fonti energetiche a basso costo e dalla maggiore spinta verso la decarbonizzazione del sistema industriale. Allora, se il nostro sistema non vuole seguire la parabola tedesca, dovrà trovare una sua strada per la crescita».

E quella strada, per il cremasco presidente di Confindustria Lombardia, passa inevitabilmente «dalla diversificazione energetica» e «dal contrasto all'ideologia oggi dominante in UE che mira a deindustrializzare l'Europa».

di Luca Puerari

«Tensioni internazionali e fattori di incertezza incidono sul commercio»

L'EUROPARELAMENTARE TINAGLI

«Difficile fare previsioni: attenzione al voto negli Stati Uniti, avrà ricadute sull'economia dei Paesi dell'Eurozona»

Le prospettive dell'economia dei Paesi dell'Eurozona e del commercio internazionale in una fase caratterizzata da scenari di guerra senza precedenti e alla vigilia del voto in Europa (a giugno) e negli Stati Uniti (a novembre); la situazione dell'inflazione - ora in calo - dopo le fiammate degli ultimi due anni e quella dei costi delle materie prime. Sono queste le tematiche a cui risponde **Irene Tinagli**, eurodeputata del Partito Democratico e Presidente della Commissione Problemi Economici e Monetari del Parlamento Europeo.

■ **Le recenti tensioni geopolitiche stanno influenzando l'economia dell'eurozona che evidenzia, tra l'altro, una Germania in difficoltà. Dal suo osservatorio europeo come giudica questa fase?**

«Alcuni osservatori sostengono che ci troviamo in una fase di 'deglobalizzazione' a causa della riduzione del commercio internazionale soprattutto in alcuni settori e filiere. Un Paese come la Germania, che ha basato in gran parte il suo modello economico sull'export, soffre questa situazione. Si tratta di una situazione comune a tutta l'Europa poiché il nostro continente ha nel commercio internazionale la sua vocazione storica e questo provoca ripercussioni significative».

■ **Sono mesi difficili anche per l'economia dell'Italia che punta da sempre sull'export. Alcuni mercati sono chiusi o ridotti. Come vede la situazione attuale e in una prospettiva a medio termine?**

«È molto difficile fare previsioni sul medio termine, perché la situazione è fortemente legata a tensioni geopolitiche le cui



dinamiche sono complesse e non è facile prevedere i tempi di eventuali soluzioni. A questo va aggiunto un ulteriore fattore di incertezza legato alle elezioni USA perché la vittoria di uno schieramento o dell'altro può influenzare molto i rapporti di forza internazionali e gli schemi di alleanze. Per esempio una eventuale vittoria di Trump potrebbe indebolire molto il rapporto tra Stati Uniti e Unione Europea (basta pensare ai dazi commerciali che Trump aveva imposto contro alcuni Paesi europei durante la sua presidenza) con pesanti ripercussioni sia geopolitiche che economiche».

■ **I mercati sono in guerra: come si difende in questa fase il Made in Italy, marchio di qualità del nostro Paese?**

«Il made in Italy non si difende, come chiede qualcuno, con politiche protezioniste. Si difende innanzitutto aumentando gli investimenti e la produttività in modo da rendere la produzione italiana maggiormente competitiva sia all'interno del mercato europeo che su quelli internazionali. Purtroppo è esattamente il contrario di quanto ha fatto il Governo italiano dal suo insediamento avendo praticamente azzerato tutte le misure di sostegno agli investimenti. Dobbiamo necessariamente recuperare politiche di sostegno agli investimenti delle imprese e anche politiche più efficaci sulla formazione pro-



«Il made in Italy non si difende con politiche protezioniste ma aumentando gli investimenti e la produttività in modo da rendere la produzione italiana ancora più competitiva su tutti i mercati mondiali»



CHI È

**IRENE
TINAGLI**

Nata a Empoli 49 anni fa, Tinagli è eurodeputata e presidente della Commissione Problemi Economici e Monetari del Parlamento Europeo e vicesegretaria vicaria del Partito Democratico. Dopo la laurea in Management conseguita alla Bocconi, ha conseguito un Master of Science e un Dottorato in Public Policy presso la Carnegie Mellon University di Pittsburgh, con specializzazione in economia dell'innovazione e sviluppo. È stata consulente per le Nazioni Unite, la Commissione Europea e numerosi governi nazionali e regionali sui temi delle politiche per l'innovazione, l'attrattività, lo sviluppo economico regionale e urbano. Dal 2009 al 2013 ha insegnato Management presso l'Università Carlos III di Madrid, nel 2010 è stata nominata Young Global Leader dal World Economic Forum e nel 2013 è stata eletta alla Camera dei Deputati. Nel maggio 2019 è stata eletta al Parlamento Europeo nella circoscrizione Nord-Ovest. È stata editorialista del quotidiano La Stampa e ha pubblicato alcuni saggi tra i quali: *Talento da Sventare* (Einaudi, 2008), *Un futuro a Colori* (Rizzoli, 2014), *La Grande Ignoranza* (Rizzoli, 2019).

fessionale, perché la mancanza di forza lavoro qualificata sta diventando un dramma che frena la nostra economia. Quando il PNRR è stato ideato, sia il governo Conte2 che il governo Draghi avevano previsto investimenti enormi sugli istituti tecnici superiori, ma mi pare ci sia una generale fatica a mantenere questo impegno da parte del governo attuale, spero si possa recuperare perché è un nodo fondamentale. Oltre agli investimenti è importante anche monitorare e sostenere la domanda interna per evitare che l'erosione del potere di acquisto dovuta ad una crescita dei salari inferiore all'inflazione possa diventare un elemento di freno alla crescita. Per farlo è necessario intervenire sulla qualità del lavoro, che a sua volta agisce sui salari».

■ ***L'inflazione è un problema in fase di soluzione o rappresenta ancora un problema?***

«Negli ultimi mesi abbiamo registrato un calo dell'inflazione più rapido di quanto preventivato e questo ci tranquillizza, ma ovviamente occorre sempre tenere d'occhio le dinamiche geopolitiche che potrebbero riaprire tensioni sulle catene di approvvigionamento mondiali. In due parole: cauto ottimismo».

Zoppini

Living & Outdoor



**PROGETTAZIONE E CONSULENZA
SPECIALIZZATA
PER UN ESTERNO UNICO**

WWW.ZOPPINIPROGETTI.IT

GOTTOLENGO VIA BRESCIA 55 TEL. 030 9951395 MARTEDI - SABATO 9.00 - 12.00 15.00 - 19.00
CICOGNOLÒ VIA CARDUCCI 1 TEL. 0372 835641 LUNEDI E DOMENICA POMERIGGIO 15.00 - 19.00

■ **I costi delle materie prime sono una variabile pesante per le aziende. Dopo la fiammata legata alla pandemia, avevano registrato una flessione. Ora i segnali tornano ad essere preoccupanti. Allarme eccessivo o la situazione si sta facendo sempre più seria?**

«Il 2023 ha segnato una dinamica abbastanza positiva soprattutto grazie al calo dei costi al 2022, l'anno nero della crisi energetica e delle strozzature più drammatiche per gli approvvigionamenti. Anche su questo fronte non è semplice fare previsioni per il 2024 – è vero che a gennaio abbiamo visto alcune categorie i cui prezzi sono aumentati rispetto a dicembre, ma si tratta comunque di aumenti abbastanza contenuti e rispetto a un anno fa i prezzi sono comunque più bassi – naturalmente è bene tenere alta la guardia, ma considerato che la domanda globale dovrebbe restare abbastanza stabile senza grandi impennate nei prossimi mesi, non credo ci siano rischi allarmanti. A meno che non riesplodano crisi internazionali rilevanti».

■ **In che modo le politiche - europee e nazionali - possono sostenere il tessuto imprenditoriale e commerciale?**

«L'Europa ha dimostrato di saper reagire alla pandemia con politiche innovative e importanti: dalla creazione del recovery Fund, che ha mobilitato quasi 800 miliardi a sostegno dell'economia UE e degli investimenti pubblici, ha inoltre creato strumenti per rafforzare gli investimenti privati con le garanzie pubbliche di InvestEU gestite dalla BEI (banca europea per investimenti e dalla Cassa Depositi e prestiti), e allentato la normativa sugli aiuti di Stato per dare più margini ai governi nazionali di intervenire a sostegno di imprese e famiglie. Ma l'Europa ha poteri e strumenti limitati e lo stesso Recovery è uno strumento temporaneo che va chiuso nel 2026. Sulle politiche economiche e fiscali a sostegno della crescita e degli investimenti devono intervenire i governi nazionali. In Italia sarebbero necessarie misure a sostegno di alcune tipologie di investimenti innovativi, ad alto potenziale di crescita e di efficientamento energetico per ridurre i costi dell'energia che in Italia pesano molto sui costi di produzione, accompagnati da riforme per aprire i mercati e renderli più dinamici ed efficienti, e una profonda riforma del sistema della formazione professionale, usando al meglio i fondi che erano stati stanziati nel PNRR dai governi precedenti. Purtroppo siamo indietro su tutti questi fronti».

■ **L'Europa sta facendo la sua parte al meglio soprattutto in riferimento alle ricadute economiche legate alle crescenti tensioni internazionali?**

«Come ho ricordato poc'anzi, l'Europa fa il massimo possibile



con le pochissime risorse che ha a disposizione. Siamo riusciti, in sede europea, a trovare un accordo sul Recovery dopo la pandemia e parte di quelle risorse sono state poi redistribuite per far fronte alle successive crisi, ad esempio per far fronte alla crisi energetica, le risorse sono state in parte utilizzate per finanziare il piano Repower EU. Il problema è che gli Stati Membri non sono stati in grado di trovare un accordo per la creazione di ulteriori strumenti comuni per far fronte al susseguirsi delle tensioni geopolitiche successive alla pandemia. Il bilancio dell'Unione è l'1% del PIL dell'UE ed è evidente la responsabilità degli Stati nel non aver saputo, o voluto, trovare nuovi strumenti di finanziamento comune agli investimenti».

■ **L'8 e 9 giugno saremo chiamati a votare per il nuovo assetto dell'Europa. Qual è la posta in palio alle elezioni?**

«La vera scommessa per il futuro dell'Unione Europea sarà proprio avere la forza e la capacità di fare un ulteriore passo in avanti e dotarsi degli strumenti comuni per fronteggiare le sfide che ho citato e che ci accompagneranno per i prossimi anni. Le forze politiche di centrodestra, in particolare Fratelli d'Italia e Lega, criticano molto l'Unione perché non fa abbastanza, salvo poi votare contro quando si cerca di fare passi in avanti importanti in materia di politica estera europea, di maggiore coesione, di debito comune e di maggiori competenze dell'Unione, riformando anche i trattati per renderla capace di decidere in modo più rapido e con processi più snelli. La vera sfida è quindi tra chi vuole rafforzare la capacità di intervento dell'Unione e chi no».

di Andrea Gandolfi



L'eurodeputata Isabella Tovaglieri durante l'incontro all'Associazione Industriali

«Autosufficienza, pace e reshoring: difendere la nostra economia»

L'EUROPARLAMENTARE TOVAGLIERI
L'esponente della Lega a confronto con i rappresentanti di Assieme nella sede di Confindustria Cremona

Attenzione alle esigenze concrete dei territori, l'impegno per un'Unione Europea che lasci agli Stati membri più autonomia nell'applicazione sui rispettivi territori delle direttive generali; ma anche un deciso sforzo verso una sostanziale autosufficienza energetica e produttiva, oltretutto per il 'reshoring' (il rientro delle imprese che hanno delocalizzato), come strada maestra per fronteggiare la crescente instabilità dei mercati a fronte di uno scenario internazionale sempre più difficile.

Sono alcuni degli obiettivi illustrati dall'eurodeputata della

Lega **Isabella Tovaglieri**, nell'incontro tenuto nei giorni scorsi presso la sede di Confindustria Cremona con i rappresentanti di Assieme, l'associazione che riunisce le principali associazioni economiche del territorio provinciale.

A fare gli onori di casa, per gli Industriali, la vicepresidente Serena Ruggeri e il direttore Massimiliano Falanga; insieme a loro, Sara Terreni (membro della presidenza della Cna), Giulio Baroni (segretario generale di Confartigianato/ Autonomia Artigiani Cremaschi), il presidente Marco Bressanelli e il direttore Renato Marangoni (Libera Associazione Artigiani di Crema).

Nei loro interventi, gli esponenti del mondo economico hanno, tra l'altro, evidenziato quanto siano numerosi e vasti i temi di competenza europea che impattano sulla vita delle imprese; dalle quali viene rilanciata la richiesta di un approccio decisamente meno ideologico e più concreto, che preveda sostegno e accompagnamento lungo la strada della transizione ambientale.

«Incontri come questo - ha sottolineato Tovaglieri - sono fondamentali, perché l'attività politica può essere efficace soltanto se parte da un momento di confronto sul territorio e



«Dobbiamo metterci nelle condizioni migliori per fronteggiare la crescente instabilità dei mercati»

«La fine del lungo periodo senza guerre in Europa va affrontata prima di tutto con le armi della diplomazia»

CHI È

ISABELLA TOVAGLIERI

Nata a Busto Arsizio 36 anni fa, Isabella Tovaglieri si è diplomata al liceo classico e ha conseguito la laurea in Giurisprudenza. La passione per la politica nelle fila della Lega è arrivata presto. A 24 anni entra in Consiglio comunale a Busto Arsizio e cinque anni dopo diventa assessore comunale all'Urbanistica, Edilizia pubblica e privata, Controllo del territorio e del Patrimonio. Grazie alla fiducia della compagine di maggioranza nel giro di un anno assume anche l'incarico di vice Sindaco. Dal 26 maggio 2019 è europarlamentare, membro della commissione ITRE (Industria, Ricerca ed Energia), della Commissione FEMM (diritti della donna) e della Commissione IMCO (Mercato interno e protezione dei consumatori).

con le associazioni di categoria. Un'attività che peraltro, da parte mia, è quotidiana, e si concretizza attraverso visite alle singole realtà artigianali, del mondo del commercio e di quello industriale. Tuttavia è chiaro che non si può prescindere anche da un confronto aperto e franco con le associazioni di categoria, che fanno da collettore e strumento di sintesi rispetto alle richieste del territorio, permettendo di rappresentarle in modo chiaro ed univoco ai soggetti decisionali.

«Nell'ambito di un mandato di rappresentanza che ovviamente mi impegna nel Parlamento Europeo a favore di tutta la circoscrizione della quale sono espressione (Italia Nord Occidentale, ndr) il mio obiettivo resta quello di valorizzare le specificità e le singole vocazioni territoriali, come elementi che vanno a confluire - arricchendola - nella visione d'insieme».

«In un'Europa che ci aveva abituato ad anni di pace - ha proseguito - oggi purtroppo lo scenario è cambiato: dobbiamo prendere atto che i conflitti sono diventati una realtà quotidiana. Da un lato, dobbiamo quindi interrogarci sui motivi per i quali l'Ue non è più stata in grado di garantire quella

I SISTEMI D'ARREDO

AXON A



AXON A, capostipite di tutti i sistemi Axon. L'ultima sua evoluzione comprende: doghe di vetro colorato, piede inox e borchie in alluminio. Sistema minimale e raffinato, ideale per l'arredo di spazi ampi ed esclusivi.

AXON C



Vetro, legno, metallo, vastissimi allestimenti, AXON C unisce lo spirito di tutto il progetto. Pareti curve, lineari, angoli interni ed esterni, gondole mono e bi-facciali, questo sistema, estremamente flessibile, valorizza e si integra in qualsiasi ambiente.

AXON L



Essenziale, lineare, leggero AXON L trova il suo habitat negli spazi moderni. Il piede, la crociera, le mensole e gli accessori in acciaio inox spazzolato danno alla struttura un design essenziale, rivestito in vetro, con cassettiere sospese o con elementi identificativi assicura eleganza.

AXON BANCO



AXON BANCO progetto esclusivo per arredare molteplici punti vendita, nato per la farmacia, negli anni si è arricchito ed evoluto in diverse linee in grado di fondersi nei più svariati contesti architettonici.

AXON LX6.0



AXON LX 6.0 si inserisce con semplicità ed eleganza in tutte le situazioni architettoniche. Un palo sottile nero o alluminio, ripiani e cassettiere regolabili, particolari di pregio e dal design raffinato. Accessori dedicati, altezze a misura e versioni parete-soffitto sono parte integrante del progetto.

AXON LX 7.2



AXON LX 7.2 sistema completo per pharmacy-interiors. Leggerissimo, tutto in alluminio con struttura a crociera. L'originale struttura a X con cremagliera consente molteplici regolazioni ai ripiani in vetro, legno o acciaio.

AXON STEEL



AXON STEEL è un programma di espositori e gondole metalliche modulari e funzionali. Questo sistema, grazie alla vasta gamma di accessori disponibili, permette di personalizzare la farmacia per ogni esigenza.

AXON OPTICA



AXON OPTICA il sistema di arredo per punti vendita di ottica. Il progetto modulare di Icas prevede cassettei per contenere la varietà tipica dei prodotti ottici, ai quali si aggiungono: cassettiere, espositori, ripiani. Axon Optica è il sistema che soddisfa qualsiasi esigenza nei progetti d'arredo e di interior del settore.

LE CASSETTIERE

TAXIS 1



Il cassetto TAXIS 1 si colloca al top della produzione di cassettei per farmacia. La visualizzazione dei prodotti è stata ottimizzata inserendo un profilo trasparente nel fianco del cassetto. Grazie all'estrazione totale e telescopica garantisce la massima capacità di contenimento.

TAXIS 2



E' una variante più tradizionale del programma TAXIS. Pur mantenendo le medesime caratteristiche tecniche, il TAXIS 2 differisce sostanzialmente nelle dimensioni e soprattutto nel fianco che è stato progettato in un unico estruso di alluminio.

TAXIS PLUS



TAXIS PLUS è il primo cassetto ad avere il fianco con incorporato un portaschede in materiale plastico che facilita l'identificazione dei prodotti. Unico nel suo settore, il nuovo sistema brevettato offre una capacità di contenimento del 100% garantendo una maggiore portata. Disponibile in sei profondità.

TAXIS BANCO



TAXIS BANCO grazie alle sue quattro profondità e cinque differenti larghezze può risolvere tutti i problemi all'interno della farmacia. Questo sistema viene fornito in tre differenti versioni: autoportante, ad incasso e con guide da avvitare.

TAXIS MS



TAXIS MOBILE SCORREVOLE è un mobile studiato per organizzare e riordinare la zona magazzino posta nel retro della farmacia. Oltre al notevole guadagno di spazio nei confronti di un scaffale tradizionale, permette la suddivisione dei farmaci in modo più razionale.

ERGOS



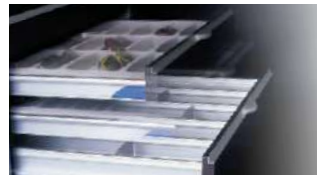
Le caratteristiche che fanno di ERGOS un cassetto unico si possono riassumere in: migliore e maggiore accessibilità ai cassettei superiori, migliore visibilità e maggiore ordine nello stoccaggio (i primi prodotti stivali sono i primi ad uscire), riduzione dei tempi di ricerca, migliore condizione di lavoro, estrazione totale del cassetto.

BOOMERANG



La cassetteria BOOMERANG ha piani inclinati. L'esigenza più sentita per gestire in modo ottimale gli stoccaggi delle moderne farmacie è quello di concentrare nel minimo spazio possibile, vicino al banco vendita, il maggiore quantitativo possibile di medicinali.

OPTICA TAXIS



OPTICA TAXIS, è stato realizzato in alluminio studiato espressamente per soddisfare tutte le esigenze del negozio di ottica; l'alluminio è stato preferito per le sue doti di eleganza, leggerezza e soprattutto per la sua riciclabilità.





pace che fino ad allora ci aveva sempre assicurato. Serve insomma un ragionamento geopolitico importante su quell'aspetto. È necessario che l'Europa abbia una 'voce in capitolo' maggiore non solo quando si va a discutere di eventuali ricostruzioni sugli scenari di guerra, ma anche (e direi prima) nel promuovere trattative e negoziati di pace importanti; con l'obiettivo di dirimere conflitti che hanno ripercussioni gravissime dal punto di vista sociale, geopolitico ed anche - ovviamente - economico. Da quest'ultimo punto di vista l'impegno dell'Europa è stato a mio giudizio davvero debole. Mi ha lasciato molta amarezza il fatto che l'unica proposta di pace relativa al conflitto russo-ucraino riconosciuta come tale e presa in considerazione dalle parti in causa non sia arrivata da un'istituzione democratica come l'Unione Europea, ma dalla Turchia di Erdogan. Si tratta di un dato con il quale dobbiamo fare i conti».

«Inoltre, in un mondo sempre più interconnesso pure sul piano economico, tutto ciò che accade anche fuori dall'Europa determina ovviamente ripercussioni significative. Al-

lora questo deve portarci a ragionare in un'ottica che già la pandemia avrebbe dovuto insegnarci e spingerci ad adottare: quella cioè di essere sempre più indipendenti in ordine alle funzioni strategiche, a partire dalla filiera dell'agroalimento:

basti pensare al fatto che noi esportiamo eccellenze ovunque, ma il nostro fabbisogno interno viene in molti casi soddisfatto importando prodotti caratterizzati tra l'altro da standard di qualità non propriamente eccellenti. In un momento segnato da scenari geopolitici complicati come quelli che stiamo attraversando, essere autonomi e pienamente indipendenti su una filiera strategica come quella dell'agroalimentare non ha solo valenza economica, ma costituisce anche un tema di sicurezza nazionale ed Europea. L'auto approvvigionamento (da perseguire difendendo e valorizzando le nostre filiere d'eccellenza),

prima ancora del 'reshoring' a fronte dell'appel e della stabilità propria del vecchio continente in generale e dell'Italia in particolare, restano a mio avviso le strade maestre da percorrere».

**«Bisogna tutelare
e valorizzare le nostre
filiere d'eccellenza
Per le imprese
che hanno scelto
di delocalizzare
è il momento
del ritorno»**

di Francesco Buzzella (*Presidente di Confindustria Lombardia*)

L'internazionalizzazione è il primo fattore strategico

LE SFIDE DELL'INDUSTRIA

Pianificare e valutare i rischi economici ma anche geopolitici è ormai decisivo per le imprese

L'internazionalizzazione rappresenta per le imprese lombarde un fattore sempre più strategico per la crescita e lo sviluppo. A testimoniarlo, oltre all'elevata quota di fatturato estero che nel 2023 si è attestata al 45% circa, è la propensione a integrarsi nelle catene globali del valore adattandosi con rapidità alle mutazioni dei mercati internazionali e agli shock che negli anni recenti si susseguono. Volendo dare una definizione dell'industria lombarda potrebbe essere 'manifatturiero flessibile con passaporto globale'.

Queste capacità sono anche frutto di pianificazione e attenta valutazione dei rischi, non solo economica, ma anche geopolitica e sistemica che, come Confindustria Lombardia, stiamo promuovendo da anni affinché le nostre imprese non si facciano cogliere di sorpresa da fattori esogeni difficilmente controllabili.

Gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una instabilità che ha messo a dura prova l'intero sistema industriale regionale: crisi energetica, guerra russo-ucraina, conflitto mediorientale e ripercussioni sulle rotte commerciali, inflazione e tassi di interesse elevati, difficoltà di approvvigionamento delle materie prime e della componentistica; tutto questo mentre, in parallelo, le imprese sono impegnate attivamente nella duplice transizione green e digitale.

In questo quadro sarebbe stato auspicabile poter contare su una Unione Europea all'altezza delle sfide ma ad emergere in questi anni è stata la sua estrema debolezza. Come dichiarato recentemente anche dall'ex Presidente del Consiglio Draghi, l'Europa non può più contare sulla solidità di tre pilastri che l'avevano resa prospera e competitiva: l'energia russa, le esportazioni cinesi e la difesa degli Stati Uniti. La prosperità europea degli ultimi decenni, infatti, si è fondata su prezzi competitivi di energia e materie prime,



sulle importazioni a basso costo di semilavorati per le catene globali del valore europee legate soprattutto alla Germania, che hanno garantito per anni prezzi concorrenziali.

In questi anni a pagare il prezzo maggiore di questa debolezza è stata, senza ombra di dubbio, la politica industriale europea che, tra shock esogeni e discutibili politiche ideologiche, è stata la vittima sacrificale.

Nel documento di posizionamento di Confindustria in vista delle elezioni europee di giugno, 'Fabbrica Europa', è centrale la richiesta al prossimo Parlamento e alla futura Commissione di una politica industriale continentale che deve necessariamente essere accompagnata da corposi investimenti al fine di riequilibrare la competitività del sistema

L'Europa troverà nuovo slancio solo se affiancherà al Green Deal una politica industriale per restare al passo nella corsa globale alle tecnologie del futuro



Francesco Buzzella, presidente di Confindustria Lombardia

europeo nei confronti di USA e Cina, i veri beneficiari della crisi UE.

Solamente con un fondo europeo dedicato agli investimenti in politica industriale (con al centro intelligenza artificiale, transizione digitale ed energetica, neutralità tecnologica) l'Europa potrà trovare nuovo slancio.

La nostra proposta è affiancare al Green Deal una politica industriale europea per restare al passo nella corsa globale alle tecnologie del futuro adottando un approccio di neutralità tecnologica e istituendo fondi europei che supportino e integrino gli investimenti nelle varie tecnologie e fonti energetiche. Vanno inoltre implementate con gradualità e proporzionalità le nuove regole in materia di finanza sostenibile destinate a cambiare profondamente i

Il Vecchio continente ha un ruolo crescente per le imprese italiane: il mercato interno è il nostro riferimento principale (più del 50% dell'export italiano è nell'Ue)



rapporti commerciali tra le imprese e tra imprese e sistema finanziario, anche giungendo alla definizione di standard semplificati per le PMI.

Chi governerà l'Europa dovrà avere presente che il futuro del nostro continente è legato all'industria: solo attraverso la crescita e la competitività l'Europa potrà garantire prosperità, benessere e pace sociale in tutto il continente e avviare un vero Rinascimento industriale.

E non dimentichiamoci che l'Europa ha un ruolo crescente per la vita delle imprese italiane: il mercato interno è ormai il nostro riferimento principale (più del 50% dell'export italiano avviene nell'Ue) e le regole europee stabiliscono oltre il 70% della normativa di riferimento.

In prospettiva, per le nostre imprese sarà strategico posizionarsi nei mercati dei Paesi appartenenti al gruppo BRICS che, da qui al 2030, diventerà il più grande mercato al mondo oltre a rappresentare il mercato con i costi più bassi delle materie prime.

Le imprese lombarde, come emerso anche dall'ultima Indagine Internazionalizzazione di Confindustria Lombardia, si stanno già muovendo in questa direzione: tra i primi 10 Paesi prospect, ovvero i Paesi nei quali le imprese sono interessate a espandersi da qui al 2025, sono stati indicati gli Emirati Arabi Uniti, il Brasile e la Cina.

Col canale di Suez nel mirino manifattura a rischio stop

L'ANALISI DI PARMA DELLA CNA
«Il quadro internazionale è molto complicato e si rende necessario diversificare gli approvvigionamenti»

Tramite il canale di Suez transita il 40% dell'import ed export per l'Asia. I comparti a rischio: macchinari, elettronica, mezzi di trasporto diversi da autoveicoli, tessile, farmaceutica e tanto altro. Il presidente della CNA di Cremona, **Marcello Parma**, insiste su un concetto ben preciso, oggi più che mai attuale: «Siamo troppo dipendenti dai mercati dell'Est Asiatico: è tempo di diversificare gli approvvigionamenti e di impiantare produzioni di materie prime e componentistica a livello europeo».

Le recenti tensioni geo politiche legate ai conflitti nei Paesi mediorientali portano nuovamente alla ribalta l'importanza dello snodo di Suez per l'economia mondiale, europea e italiana. Il blocco della rotta commerciale più battuta ha causato un rallentamento degli scambi commerciali con i paesi dell'Est Asiatico: le aziende devono fronteggiare ritardi penalizzanti, aumento dei costi di carburanti per i trasporti e dei premi assicurativi per garantire l'incolumità delle merci. Conseguenze pesanti che si ripercuoteranno a breve, e ormai sono realtà, anche sull'economia delle PMI lombarde. Tramite il canale di Suez, infatti, transita il 40% dell'import e dell'export per l'Asia. Il blocco dei transiti mette seriamente a rischio gli approvvigionamenti di materie prime e di materiali utili non solo per la vitalità del tessuto imprenditoriale-lombardo, ma anche per la realizzazione delle opere previste dal PNRR, dato che i comparti più esposti sono i macchinari, l'elettronica, i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, tessile e farmaceutica. Si stanno studiando rotte alternative che circumnavigando l'Africa tentano di ovviare all'assalto alle navi mercantili, ma ciò può portare ad un costo raddoppiato dei noli marittimi, mentre alcuni aumenti sono già in corso con un grave rischio di



Marcello Parma, presidente di CNA Cremona

speculazioni. «In questo inizio del nuovo anno si prospettano scenari davvero difficili – commenta Parma – Abbiamo chiuso il 2023 con la preoccupazione legata alla crisi del mercato tedesco al quale le nostre PMI artigiane sono fortemente ancorate. Le attuali tensioni geopolitiche che bloccano i trasporti attraverso il canale di Suez, snodo vitale per l'economia del nostro Paese, potrebbero portare ad uno stop dell'intera manifattura lombarda che, sia dal punto di vista logistico che di approvvigionamenti, necessita di tratte e tempistiche sicure. Come sistema Paese siamo troppo dipendenti da importazioni di materie prime, materiali e componentistica dall'area dell'Est Asiatico: è necessario oramai pensare a diversificazioni degli approvvigionamenti su tratte e attraverso Paesi del contesto europeo. Non possiamo più permetterci di gravitare pressoché totalmente intorno ai mercati asiatici: è il momento di impiantare produzioni a livello europeo e di rafforzare la scelta strategica sulle componentistiche e sulle materie prime all'interno del nostro contesto per evitare di rimanere dipendenti da situazioni come quella che si sta verificando che prevedono inevitabilmente tempi lunghissimi di risoluzione».



Ma ci sono anche altri temi per preoccupano gli artigiani imprenditori. Ci riferiamo ai temi legati alla transizione ecologica.

«Il Green Deal deve favorire un contesto favorevole alle piccole imprese e non penalizzarle». È questa la posizione convintamente espressa da Parma e che di fatto è la sintesi convinta di quanto condiviso da una delegazione composta da Sme United e da rappresentanti delle associazioni nazionali tra cui CNA, al commissario europeo per il clima Wopke Hoekstral nel corso di un incontro a Bruxelles tenutosi nei giorni scorsi.

«Il Green Deal ha aumentato la pressione normativa sulle piccole e medie imprese. Il mandato della prossima Commissione deve essere quello di far funzionare le leggi invece di farne di nuove. Gli imprenditori innovano e investono per raggiungere gli obiettivi climatici, lasciamoli fare», commenta Parma.

Imprenditori provenienti da diversi settori e da diversi Stati membri hanno spiegato al commissario cosa rende un ambiente favorevole per loro. Hanno resistito alla crisi degli anni passati e stanno vivendo un momento assai complicato ancora oggi, con la guerra alle porte, una situazione internazionale tormentata da un quadro di riferimento

incostante evoluzione. Le prossime elezioni europee potranno determinare davvero il futuro dell'Europa. Oltre al quadro legislativo che è stato messo in atto, ora dovremmo creare un ambiente favorevole.

Le imprese hanno bisogno di tempo per rendere più ecologici i loro modelli e processi aziendali. Dobbiamo

anche garantire l'offerta di assistenza tecnica, a esempio attraverso il 'Patto delle imprese per il clima e l'energia'. Questa assistenza deve essere fornita vicino all'imprenditore, insieme all'apprendimento reciproco organizzato a livello europeo. Inoltre, deve essere garantito l'accesso ai finanziamenti (verdi) per gli investimenti.

Affinché la politica climatica sia vantaggiosa per il pianeta e per le Pmi, è necessario fissare per tempo un obiettivo climatico di emissioni nette per il 2040, in modo da garantire la stabilità della pianificazione e la certezza degli investimenti. Deve essere solido e fattibile per la nostra economia e società.

Il Presidente Parma ha sottolineato

la necessità e l'urgenza di adottare appropriate strategie per la transizione, coerenti con l'esigenza di assicurare la continuità di business. È di fondamentale importanza definire una nuova strategia pubblica di investimenti per ridurre il rischio catastrofi.

**«Il Green Deal
non deve penalizzare
le imprese
Gli imprenditori
innovano e investono
per raggiungere
gli obiettivi climatici
Lasciamoli fare»**

di Riccardo Maruti

«Europa della finanza? Serve un'Europa del lavoro»

**BRESSANELLI (LIBERA ARTIGIANI)
E SANGALLI (CASARTIGIANI)**

«Il valore aggiunto del comparto sono testa e mani dei suoi interpreti»

I conflitti geopolitici rappresentano «fonti di instabilità esogena» che obbligano il sistema economico a «fare squadra in tutti i sensi»: **Marco Bressanelli**, presidente della Libera Associazione Artigiani di Crema, commenta le conseguenze dell'attuale arco di crisi internazionale. E dedica una riflessione alle sanzioni dell'UE: «Sono certamente atti dovuti, in risposta a violazioni dei diritti fondamentali - dichiara -, ma sono scollegate dalla previsione di compensazioni a favore delle componenti deboli dell'economia, quelle che oggi si trovano in maggiore sofferenza». Bressanelli cita, ad esempio, «il comparto del mobile d'arte, che può contare su mercati limitati, concentrati soprattutto in Russia e nei Paesi arabi».

L'appello alla politica, pur implicito, risuona forte e chiaro: occorrono stanziamenti economici ad hoc per le categorie in difficoltà. Vale a dire «tutte quelle dipendenti dai trasporti, con un indotto sterminato», precisa Bressanelli. Poi il presidente della Libera Artigiani apre il compasso del ragionamento: «L'economia delle Pmi - afferma - è basata su una filiera molto lunga: parte della componentistica proviene dall'estero e, allo stesso modo, i processi di distribuzione e vendita coinvolgono una dimensione internazionale. Per questo la crisi del Mar Rosso è gravissima, in special modo per i Paesi che si affacciano sul Mediterraneo: dal canale di Suez passa il 40% del nostro import-export marittimo per un totale di 150 miliardi di euro. Per poter sviluppare le linee d'azione globali dobbiamo anzitutto tutelarle. Inutile cercare giri di parole: la disattenzione e il disinteresse dei decisori politici sono eclatanti».

Bressanelli, quindi, tocca il tasto della dipendenza energetica: «Se davvero vogliamo smarcarci dall'approvvigionamento estero servono incentivi veri, non strumenti raffazzonati che droghino il mercato. Le comunità energetiche rappresentano un'opzione molto interessante, ma



Marco Bressanelli, presidente della Libera Associazione Artigiani e **Marco Sangalli**, coordinatore generale di Casartigiani Lombardia



«L'auspicio è che chi ci rappresenterà a Bruxelles dal prossimo giugno possa dare ascolto al mondo del lavoro e supportarlo concretamente»



lo scenario applicativo resta nebuloso». E poi: «Il passaggio all'elettrico non può essere definito una transizione, ma una sterzata: non c'è il tempo sufficiente. A mio giudizio, si tratta di una scelta semplicemente scellerata. Questo cambiamento repentino non farà altro che favorire la Cina e lascerà noi col cerino in mano».

Bressanelli, poi, sposta la lente sul futuro prossimo e inquadrando una data precisa sul calendario: il weekend dell'8 e 9 giugno. «L'atteso taglio dei tassi di interesse non c'è ancora stato - osserva -, ma il sistema imprenditoriale non può vivere sul filo del mezzo punto percentuale: questa è l'Europa della finanza, non l'Europa del lavoro. E il mio auspicio è che chi ci rappresenterà, dal prossimo giugno, possa dare ascolto al mondo del lavoro e supportarlo concretamente».

Il settore dell'artigianato ha comunque il suo salvagente: «Sono le nostre produzioni di altissima qualità a sostenerci - afferma **Renato Marangoni**, direttore della Libera Artigiani -. L'ingegno, il saper fare e la creatività ci consentono, nonostante tutto, di essere sempre competitivi sui mercati internazionali. Davanti a noi non c'è un futuro a tinte fosche, sicuramente non nell'immediato. Perché l'intelligenza artigiana sa dimostrarsi più forte di qualsiasi crisi».

Anche **Mauro Sangalli**, coordinatore generale di Casartigiani Lombardia (Confederazione autonoma sindacati artigiani di cui fa parte anche la Libera), dice la sua sulle ripercussioni della 'tempesta internazionale' sul comparto:

«L'artigianato - dichiara - vale meno del 9% dell'export italiano, che riguarda per larga parte la grande impresa. Ma nelle produzioni dei big c'è sempre una quota consistente di lavoro in capo alle micro e piccole imprese artigiane, che stanno resistendo nonostante le oggettive difficoltà». Quindi, prosegue: «Dalla crisi del 2008, abbiamo vissuto 15 anni agitati. L'economia globale ha inevitabilmente un ro-

vescio della medaglia: all'allargamento del mercato fa da contraltare l'imprevedibilità dell'approvvigionamento dei semilavorati. E l'attuale stagione di crisi internazionali ha comportato incrementi dei costi e difficoltà di reperimento delle materie prime, con rischi anche per l'indotto. La famosa Via della Seta è stata ormai bypassata, prima politicamente e ora nel concreto. Adesso che le dinamiche globali sono entrate in difficoltà, le grandi imprese stanno 'tornando alla base' e rivedendo le politiche che le avevano portate a delocalizzare».

Sangalli indirizza lo sguardo verso la dimensione regionale: «Numeri alla mano, la Lombardia resta la locomotiva d'Italia. La Regione, soprattutto grazie all'assessore Guido Guidesi, sta lavorando con bandi

e accordi per pianificare strumenti che possano favorire e affiancare le imprese: penso, in particolare, alla figura dell'export manager. Al di là di tutto, se il nostro artigianato è in salute, il merito è nella testa e nelle mani dei suoi straordinari interpreti. Giù il cappello per chi, in questi anni, ha dimostrato dedizione e capacità di investire e garantire posti di lavoro».

**Inutile cercare
giri di parole:
la disattenzione
e il disinteresse
dei decisori politici
sono eclatanti
Giù il cappello
per quegli imprenditori
che in questi anni
hanno dimostrato
dedizione e capacità
di investire e garantire
posti di lavoro**

di Andrea Arco

«In questa fase l'import è un fattore di squilibrio»

L'ANALISI DI GIANSAANTI

***Il presidente di Confagricoltura
inquadra il momento dei mercati
in rapporto agli scenari internazionali***

Il Paese con i prodotti agroalimentari più apprezzati, di miglior qualità, più premiati, più celebrati e ricercati al mondo. L'Italia non è certo una nazione priva di luci e ombre, eppure il giudizio su tutto ciò che produce, ed esporta, è unanimemente positivo. Perché? Studio, tradizione secolare, controlli certosini, esperienza tramandata di famiglia in famiglia. E, infatti, anche nel 2023, l'anno con più conflitti a livello globale che si ricordi quantomeno nell'ultimo decennio, la corsa al Made in Italy non si è fermata. Ma, allora c'è davvero di che preoccuparsi? E nel caso, soprattutto, perché? La realtà è che non è tutto oro quel che luccica e lo sa molto bene il presidente nazionale di Confagricoltura **Massimiliano Giansanti** che, in un'analisi a 360°, si focalizza le sfide del futuro, il difficile contesto internazionale, gli scenari dei mercati e geopolitici ma, soprattutto, le priorità per difendere un settore sempre più esposto, ma allo stesso tempo fondamentale, quale è quello agricolo e zootecnico.

Beninteso, non tutto è perduto. E piangersi addosso serve a poco. Anzi, bisogna anche essere coscienti (e orgogliosi) dei nostri successi: «Nel 2023 – anticipa infatti il numero uno di Confagri – l'agroalimentare italiano ha segnato un sensibile aumento. Questo, peraltro, non è che il giusto e dovuto riconoscimento degli sforzi della nostra filiera agro-industriale e, dati alla mano, ne certifica la qualità e l'impegno».

Ma, come detto, c'è una ragione per cui stare sul 'chi va là?' ha senso e, anzi, è auspicabile. La ragione è l'assetto dell'import e, più specificatamente, il contesto e le manovre odierne che lo regolano: «Se quanto detto lascia certamente ben sperare – continua Giansanti riferendosi ai successi dell'esportazione agroalimentare a livello mondiale –, non possiamo però, d'altro canto, non evidenziare l'altrettanto importante crescita delle importazioni italiane, sempre peraltro nello stesso settore». E, sì, potrebbe quasi apparire come un controsenso. Come può, per logica, un Paese leader nell'esportazione del-



l'agroalimentare essere, contemporaneamente, un grande importatore delle stesse materie prime? Per quanto paradossale possa sembrare la situazione, la spiegazione è molto più semplice di quanto non si creda e, per di più, poco ha a che fare con l'agricoltura e la zootecnia, bensì attiene alla realpolitik: «Chiaramente – premette il presidente confederale – un grande Paese come l'Italia deve essere pronto e aperto alla possibilità di importare ma, se ci riferiamo al contesto odierno, vediamo che il mercato è condizionato da casi che esulano completamente dalla normalità. Penso al grano russo come a quello ucraino ma anche alle arance dall'Egitto».

La domanda sorge spontanea. Ma, tutto sommato, che male c'è? Il consumatore può comunque poi scegliere cosa acquistare, giusto? Beh, non proprio. O, comunque, non è quello il dilemma. Alla base c'è un sistema che rischia, alla lunga, il collasso: «Il sistema cerealicolo, soprattutto ma non unico – prosegue Giansanti –, è posto di fronte a una grande difficoltà.

«Ricordiamo che i prodotti che importiamo spesso non rispettano gli standard sanitari imposti dal Green Deal ai nostri produttori»



Massimiliano Giansanti, presidente di Confagricoltura
A fianco le fasi di carico del grano su una nave

Dobbiamo d'altronde ricordare che i prodotti che importiamo creando 'concorrenza' ai nostri produttori non rispettano, nella maggior parte dei casi, gli standard sanitari che per i nostri imprenditori sono invece imperativi e certo non seguono le direttive del Green Deal. Insomma, se aggiungiamo questi fattori esogeni che peggiorano un già instabile mercato, andando a danneggiare una categoria già in difficoltà com'è quella degli agricoltori, al contesto generale ne consegue un risultato di impoverimento generale che riteniamo, come Confagricoltura, inaccettabile e inauspicabile».

La protesta, comunque, non si ferma alle parole e non è certo fine a se stessa. C'è poco tempo per cambiare le cose, eppure un piccolo spazio per aggiustare la rotta c'è: «Fatta la doverosa premessa che siamo assolutamente vicini all'Ucraina e solidali con il loro popolo che soffre e ci auguriamo, profondamente, che la guerra cessi nel più breve tempo possibile, abbiamo avanzato al Governo la richiesta di ripristinare i dazi

sull'importazione del grano ucraino e dei semi oleosi e bloccare completamente l'ingresso del frumento dalla Russia. A nostro avviso non ne sta traendo giovamento nessuno – spiega il vertice di Confagricoltura –, né gli agricoltori ucraini che vedono il loro prodotto venduto a prezzi incredibilmente bassi e, tantomeno, il nostro sistema cerealicolo nazionale con tali cifre non può competere al ribasso. Distruggere il comparto, in definitiva, non è assolutamente il modo giusto per aiutarli».

Per la summa, Roma (e Cremona con essa) guarda ai due estremi del mappamondo: «Ma gli allarmi sono molteplici. Il tema del riso, come evidenziato dagli sviluppi in India, è cruciale e non a caso abbiamo chiesto che venga mantenuta, a tal proposito, la clausola di salvaguardia. Per quanto riguarda gli Stati Uniti infine – chiosa Giansanti –, siamo di fronte a una possibile crisi ulteriore. Se dovesse vincere Trump, infatti, l'instabilità del mercato non potrà far altro che aumentare».



Gli artigiani imprenditori hanno fiducia nell'Europa

EUROBAROMETRO CNA

Ma con il crescere delle tensioni serve più incisività sui temi della difesa dell'energia e della politica estera

Nonostante l'Europa sia al centro di fortissime tensioni internazionali e nel cuore del Vecchio Continente dopo decenni sia tornata la guerra, la fiducia nei confronti dell'Unione Europea conquista la maggioranza relativa tra imprenditori e artigiani. Il 46,2% esprime un giudizio positivo mentre la quota di 'sfiduciati' si ferma al 44%. La quota degli indecisi si colloca al 9,8%.

È quanto emerge da una indagine realizzata dalla CNA alla quale hanno partecipato oltre 1.600 imprese associate, un campione rappresentativo dei settori di attività, distri-

buzione geografica e per classe dimensionale d'impresa. Il 63% degli intervistati considera un fatto positivo l'appartenenza all'Unione Europea mentre per il 26,2% è negativo e per il 7,6% irrilevante.

Il livello di fiducia delle imprese verso le istituzioni europee è sostanzialmente stabile rispetto alla rilevazione in occasione delle elezioni per l'Europarlamento del 2019 ed è leggermente superiore al 43% dell'ultima indagine dell'Eurobarometro presso l'opinione pubblica italiana.

Più in dettaglio si osserva che la fiducia tende a crescere tra le imprese più strutturate (53,5% tra quelle con più di 10 addetti) e soprattutto nelle imprese del Mezzogiorno (55,3%).

L'indagine inoltre ha rilevato il sentiment degli imprenditori su alcuni ambiti di possibile evoluzione dell'azione comunitaria. Il rafforzamento della politica estera comune incontra il favore del 66,6% degli intervistati, il 68,5% per quanto riguarda la politica energetica. Oltre tre imprenditori su quattro sostiene l'esigenza di una difesa comune a livello europeo. Davanti a temi specifici emerge una maggiore percezione del ruolo che l'UE potrebbe o dovrebbe svolgere.

Insieme alle piccole imprese nella 'battaglia' dei mercati

CNA BRUXELLES

Tra le priorità quella di qualificare la presenza delle PMI italiane nell'Ue per sostenerne la competitività

La presenza della confederazione in Europa è forte e CNA Bruxelles si pone l'obiettivo di rispondere alle crescenti esigenze di rappresentanza e servizio delle PMI e dell'artigianato italiano. Ciò viene fatto sostenendo il valore dei sistemi associativi e della rappresentanza a favore delle imprese caratterizzate da un forte valore aggiunto, incidendo nel complesso processo decisionale comunitario, favorendo lo scambio di esperienze e monitorando le opportunità di finanziamento e i programmi dedicati alle PMI promossi dall'Unione Europea.

Le priorità di CNA Bruxelles - sede guidata dalla responsabile da **Elisa Vitella** - sono dunque quelle di qualificare la presenza delle PMI italiane in Europa per tutelare e sostenerne la competitività nel mercato interno, per valorizzare e promuovere il sistema produttivo più consistente dell'Europa a 27 ed a livello globale.

Il presidio europeo nella sua quotidianità, svolge tre principali attività:

1) Rappresentare e promuovere gli interessi, le esigenze e gli orientamenti delle realtà associative rappresentate presso le principali Istituzioni Comunitarie (Commissione Europea, Parlamento Europeo, Comitato Economico e Sociale Europeo e Comitato delle Regioni, Consiglio, Agenzie Indipendenti, organismi

europei per la standardizzazione CEN/CENELEC/ETSI) e presso le organizzazioni europee rappresentative delle PMI (SME United e Small Business Standard) e del partenariato sociale (Confederazione Europea dei Sindacati ed altre).

2) Monitorare le politiche dell'UE e i processi legislativi al fine di tenere continuamente informati i membri su tutte le questioni di maggior interesse per l'Artigianato e le PMI.

3) Offrire servizi per il sistema associativo CNA, promuovere e organizzare attività di aggiornamento ed informazione su misura per gli associati con l'obiettivo di favorire una migliore comprensione delle politiche dell'Unione Europea avvicinando le piccole imprese italiane alle Istituzioni.

Ciò avviene attraverso interventi mirati e specifiche proposte per la tutela e la rappresentanza degli interessi delle PMI

(presso la RPUE Italiana, CE, PE, Consiglio, CESE, CdR, Agenzie UE), elaborazioni di posizioni comuni con altre organizzazioni PMI europee e nazionali, collaborazioni a campagne informative istituzionali dell'UE, partecipazioni ai principali appuntamenti promossi in sede europea per le PMI (Summit PMI etc.), strumenti informativi periodici di carattere legislativo a forte integrazione con i prodotti elaborati dagli Uffici Centro Confederale ed informazione da veicolare all'esterno tramite sito web istituzionale.

La sede di CNA Bruxelles è strutturata per essere un punto di riferimento per il sistema territoriale CNA. La grande sala riunioni può accogliere delegazioni CNA nonché ospitare incontri e workshop con i funzionari delle Istituzioni europee

e i rappresentanti delle organizzazioni europee. Molteplici sono le occasioni di incontro con il Sistema Italia a Bruxelles. L'ufficio dispone anche di una piccola sala riunioni e di spazi a disposizione dei colleghi CNA e, su richiesta delle imprese associate, come base di incontri a Bruxelles.



ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification



ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification



AIFOS
Associazione Italiana Formatori ed
Operatori della Sicurezza sul Lavoro



AMBIENTE



SICUREZZA
SUL LAVORO



CERTIFICAZIONI
UNI, EN, ISO



IGIENE
ALIMENTARE



INCARICHI
PROFESSIONALI

**LA PRESENZA PROATTIVA NEL NOSTRO
SISTEMA AMBIENTALE TRANSITA
DALLA CONSAPEVOLE
E PUNTUALE
GESTIONE DEI
PROCESSI
CHE LO
TUTELANO**



CO.GE.RI. AMBIENTE



ecoCremona

sicurezza sul lavoro • formazione • igiene alimenti HACCP • ambiente

CREMONA Via della vecchia Dogana 32

☎ 0372 747294 - 0372 21942

cogeriambiente.it

La pulizia senza più segreti Asachimici lavora col mondo

L'AZIENDA HA SEDE A VESCOVATO
Nell'ambito del settore chimico
tratta prodotti destinati al settore tessile
e alla pulizia delle macchine da caffè

La storia di Asachimici risale al 1890, anno di costituzione della prima ditta individuale denominata A.S.A (Azienda Saponi e Affini). La sua presenza per oltre 60 anni è stata caratterizzata dalla grande specializzazione nella produzione di saponi, per poi essere soppiantata dagli anni '50 dai detergenti e degli additivi per bucato che conosciamo oggi. In questa ottica, con un portafoglio di brand particolarmente significativi in diversi settori, Asachimici si proponeva nell'emergente settore mass market e in seguito negli hard discount, inserendosi con i suoi detergenti con prevalente azione coadiuvante del lavaggio. Grazie a questa filosofia, Asachimici è stata in grado di garantire prodotti per il bucato con caratteristiche che rispettano i moderni tessuti, sia bianchi che colorati, con rapidi adeguamenti alle specifiche regolamentazioni legislative, nonché grande attenzione a soluzioni riguardo il minore impatto ambientale. Onde assicurare tali costanti performance, Asachimici, tramite i suoi laboratori, sottopone periodicamente sia le materie prime in acquisto che i prodotti finiti alla vendita a severi test secondo il protocollo specifico NSF International P152, facendo rigoroso uso di materie prime certificate all'origine da FDA (Food and Drug Administration). Costanti e significativi progressi tecnologici, ottenuti da una équipe di esperti, hanno permesso ad Asachimici di raggiungere il massimo risultato in termini di garanzia di qualità

a supporto del totale rispetto per i capi lavati e per l'ambiente. A questo si aggiunge la capacità di rispondere ai nuovi disegni legislativi e logistici della Comunità Europea, nonché alle severe autorizzazioni relative al settore food per quanto riguarda l'export negli Usa e in Canada. È infatti nel settore food e beverage che i titolari dell'azienda, i fratelli **Gianfranco** e **Marco Carubelli**, sempre affiancati dall'infaticabile papà **Giancarlo**, hanno riscosso un consenso crescente grazie alla messa a punto di una linea di prodotti mirati alla manutenzione della macchina espresso e del macinacaffè.

Gustare la bevanda più amata dagli italiani e non solo, dipende dalla qualità della materia prima, dalla capacità del barista, ma anche (e soprattutto) da come si affronta la pulizia delle apparecchiature, partendo dalla macinatura del chicco fino alla gestione costante e corretta della macchina. Fin dalla nascita nel 1998 di Scae (Specialty Coffee Association of Europe, ora confluita nell'associazione mondiale

Sca), Asachimici è stata vicina e apprezzata dai migliori baristi del globo. Nel corso del 2024, sarà sponsor delle finali dei 7 campionati mondiali organizzati dalla Specialty Coffee Association e garante della migliore pulizia delle apparecchiature con i suoi prodotti della linea classica 'Plus' e 'Verde', quest'ultima realizzata con ingredienti provenienti da fonti rinnovabili di origine vegetale. Al-

la ricerca di prodotti sempre più in linea con l'ambiente, Asachimici ha affiancato quella di confezioni che non comportano l'utilizzo di plastica vergine, puntando sul suo riciclo: ad oggi sono numerosi gli articoli che sono contenuti in imballaggi 100% R-PET, ovvero totalmente di plastica riciclata.

Oggi Asachimici opera per il 60% della sua attività sui mercati internazionali esportando i suoi prodotti in buona parte dell'Europa, nel Nord e nel Sud America, nel Medio Oriente (Afghanistan e Uzbekistan) e in alcuni Paesi Arabi.

«La situazione venutasi a creare in questi tempi recenti -



Gianfranco Carubelli, papà Giancarlo e Marco

IL SEGRETO DEL CAFFÈ DI SUCCESSO

Linea
Verde

FORMULATA CON INNOVATIVI INGREDIENTI
DI ORIGINE VEGETALE



PULITORI MACCHINE ESPRESSO, MONTALATTE, MACINACAFFÈ E SUPERFICI

Powered by:



 : www.asachimici.com
 : [PULYCAFF Enjoy Your Espresso](#)
 : [pulycaff](#)
 : [pulycaff](#)

Proudly Made in Italy





**Opera per il 60%
della sua attività
sui mercati
internazionali
importando
materie prime
dall'Asia
ed esportando
il prodotto finito
in Europa
nell'America
del nord e del sud
e in Medio Oriente**

commenta Gianfranco Carubelli - ha reso assai più complicata e incerta la fase di acquisizione delle materie prime dai Paesi dell'est. L'odierna e difficile situazione nel Mar Rosso comporta l'allungamento dei tempi di trasporto (da un mese in tempi ordinari a 4 mesi oggi) con la necessità di ricorrere a grandi scorte di magazzino e il pagamento anticipato delle stesse.

Per di più, in questa fase il mercato russo e, più in generale, quello dei paesi dell'est, è assolutamente bloccato. Solo qualche tempo fa - continua Carubelli -, avevamo aperto una scuola di caffetteria a San Pietroburgo per insegnare ai baristi l'arte di un buon caffè, affiancata alla corretta e continua pulizia dei macinacaffè e delle macchine. Tutto questo si è arrestato improvvisamente. Stavamo creando anche in quelle zone il nostro mercato, così come avevamo fatto negli anni in Europa; ora staremo a vedere».

Accanto all'efficacia dei suoi prodotti, Asachimici ha un ulteriore grande punto di forza sia a livello nazionale sia internazionale: la formazione. «È un percorso che abbiamo avviato per primi 12 anni fa, realizzando un corso gratuito di 4 ore per insegnare la cultura di un buon caffè, grazie alla corretta manutenzione delle macchine. Lo abbiamo chiamato PulyDay: grazie alla sua impostazione che unisce la pratica alla teoria, è sempre più richiesto sia in Italia sia all'estero. Presso la sede aziendale abbiamo strutturato una Academy aperta alle torrefazioni, ai distributori, ai baristi e alle tante figure che ruotano attorno al caffè. I nostri insegnamenti sono riportati nero su bianco su testi distribuiti da Hoepli e utilizzati nelle scuole alberghiere».

Paradossalmente, risulta più difficile in Italia che all'estero

smontare alcune teorie non corrette circa la manutenzione della macchina Espresso. Serve però offrire la giusta soluzione per ottenere un risultato ottimale. «Oltre alle vendite del prodotto risulta necessario investire sul 'capitale umano' - spiega Carubelli - A questo proposito stiamo sviluppando una rete commerciale di 'esperti del pulito' che vada ad interfacciarsi direttamente con l'operatore finale, il barista, che è il vero protagonista del successo di un buon caffè, che può essere tale solo se tutte le fasi di lavorazione vengono realizzate in maniera corretta e con attrezzature pulite».

«In questi tempi di incertezza dei mercati internazionali - continua Marco Carubelli -, anche per il settore chimico le conseguenze sono pesanti. L'industria chimica oggi non produce più alcune materie prime per ragioni di ecologia e sicurezza e serve agire sulle formulazioni, nel rispetto delle stringenti normative di settore. È solo così e grazie al lavoro in tandem con un laboratorio di analisi chimiche certificato secondo la norma UNI 17025, che riusciamo a testare nuovi prodotti e a certificarli. Per questo da sempre siamo vicini ai baristi di oggi e domani nelle scuole, ovunque si fa cultura e sui 'campi di gara' delle numerose competizioni nazionali e internazionali. A breve il nostro marchio e i nostri prodotti saranno in evidenza nel corso delle finali mondiali delle diverse categorie delle competizioni organizzate dalla Specialty Coffee Association a Chicago (Usa dal 12 al 14 aprile), a Busan (Corea del Sud dall'1 al 4 maggio) e a Copenaghen (Danimarca dal 27 al 29 giugno)».

Nonostante un clima internazionale incerto e teso, ciò che contraddistingue Asachimici è la resilienza nel tempo.

di Riccardo Maruti

«Rallentamenti inevitabili ma il business è in salute»

PROGIM SRL DI CREMA

L'amministratore Silvano Molteni:
«Obiettivo favorire gli investimenti per attirare grandi player stranieri»

Il perimetro d'azione è il mondo: Proгим, azienda di Crema specialista della corporate identity (insegne e arredi), ha legami professionali con tutti i principali Paesi industrializzati. Perché se la produzione in senso stretto avviene esclusivamente a livello locale, la sfera d'azione si estende su scala globale. Patron **Silvano Molteni**, founder e amministratore della società, spiega: «Operiamo essenzialmente nel settore automotive, truck e motorcycle. All'interno del quartiere generale lavorano dieci persone, alle quali si affiancano squadre di tecnici installatori dislocati sul territorio nazionale. Siamo, inoltre, partner esclusivi delle più importanti multinazionali europee nel settore delle insegne e dei mobili d'arredo. Per quanto concerne i contratti nazionali abbiamo una partnership con due aziende specializzate nella produzione di insegne».

La corporate identity non riguarda soltanto la comunicazione strettamente visiva, ma investe l'ambito valoriale e culturale. Insomma: il marchio che si fa esperienza. E Proгим mette la sua firma sull'immagine e sul feeling europeo di tutti i più blasonati brand 'su ruote'.

«Il nostro settore, come molti altri, esce da anni turbolenti - sottolinea Molteni -. Ma, nonostante le inevitabili e pesanti ripercussioni, siamo riusciti a non fermarci mai. Nel post Covid abbiamo assistito a un autentico boom: tutto ciò che era rimasto in stand-by è ripartito a pieno ritmo».

E neppure la complicatissima congiuntura internazionale attuale, condizionata dagli scontri bellici e della crisi del canale di Suez, sta frenando un comparto che fa del dinamismo la sua stessa ragion d'essere: «Gli scenari di guerra e la limitazione delle rotte commerciali stanno tutt'al più rallentando l'operatività: scontiamo qualche ritardo su alcune consegne di prodotti, pronti per l'installazione, che provengono dal Medio Oriente. La domanda di mercato, però, resta di alto livello, perciò non stiamo subendo un impatto economico diretto. Ai delay soppiantiamo con l'organizzazione».



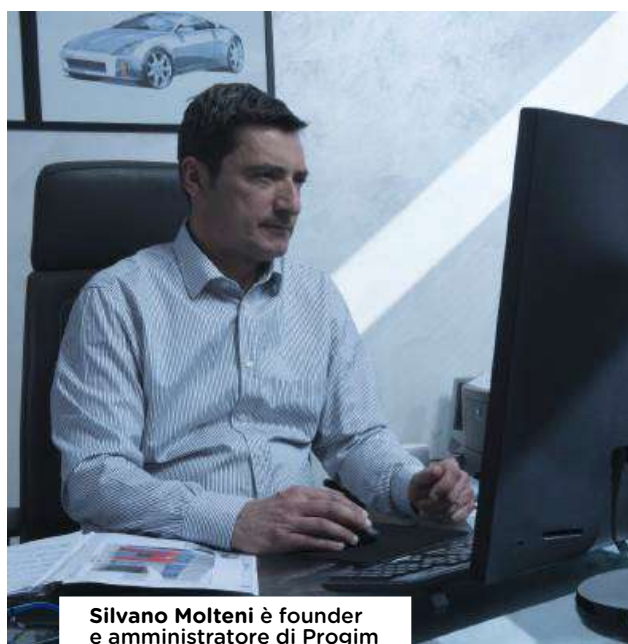
Tradotto: se l'attesa di materie prime è destinata a prolungarsi, è necessario gestire le forniture con lungimiranza tanto da non farsi mai trovare a mani vuote.

Proгим conserva uno spirito autenticamente artigiano - non a caso aderisce alla Libera Associazione Artigiani di Crema - e declina il suo modello organizzativo secondo una visione aperta al mondo: «Dopo la fase della grande delocalizzazione, da qualche tempo in diversi ambiti produttivi si è innescata una tendenza al riavvicinamento a casa - riflette Molteni -. Quella del backshoring può rivelarsi una via percorribile, anche se nell'universo automotive prevedo una traiettoria diversa con il potenziamento della presenza cinese in Italia attraverso l'apertura di nuove strutture operative da parte dei grandi gruppi del Paese del drago. Un fenomeno che non va banalizzato come una colonizzazione: un colosso come la Cina è in grado di portare lavoro e di sviluppare business a favore delle imprese italiane. Più in generale, credo che alla politica spetti il compito di favorire i nuovi investimenti e di mettere a punto strategie che incrementino l'attrattività dei territori e la competitività aziendale facendo leva su digitalizzazione, so-

L'azienda specializzata in corporate identity (insegne e arredi) per l'automotive ha legami con tutti i principali Paesi industrializzati del mondo



La previsione è il potenziamento della presenza cinese in Italia attraverso l'apertura di nuove strutture operative in grado di generare lavoro e affari



Silvano Molteni è founder e amministratore di Progim

stenibilità e skill upgrading».

Anche lo specifico segmento della corporate identity di insegne e arredi per l'automotive è coinvolto da vicino nelle dinamiche della transizione sostenibile: «La svolta verde comporta un netto cambio di direzione anche e soprattutto a livello comunicativo - dichiara Molteni -. Buona parte dei nostri nuovi lavori è green oriented, sia nel contenuto che nell'impiego dei materiali. Se l'attenzione all'ambiente deve continuare a essere una priorità in campo motoristico, sono convinto che la vera rivoluzione arriverà soltanto grazie all'idrogeno: le case automobilistiche giapponesi e coreane sono quelle che, nella fase attuale, stanno puntando con maggior convinzione su questa tecnologica. Trovo che il passaggio all'elettrico, così come è stato impostato, sia una mossa forzata e con le gambe corte. Per l'immediato futuro, piuttosto, punterei sulle motorizzazioni ibride, in grado di accontentare un'utenza più tradizionale senza però sacrificare le esigenze della sostenibilità ambientale. La sfida energetica è la vera missione del domani. E comunicarne l'identità sarà anche nostro preciso compito».

SCONTO TERMICO!

**RENDI EFFICIENTE LA TUA CASA E RISPARMIA SULLE BOLLETTE,
INSTALLANDO UN IMPIANTO IBRIDO
POTRESTI GIÀ RECUPERARE
DUE CLASSI ENERGETICHE DELLA TUA ABITAZIONE
*PENSACI!***

***Il conto termico te lo scontiamo
direttamente noi in fattura
e puoi pagarlo anche
in comode rate!***

Un esempio?

Nuovo impianto DAIKIN 5 anni di garanzia con
caldaia sino a 33 kW e con pompa di calore da 8 KW
€ 8.500 compreso di IVA.

Contributo conto termico (fascia climatica E)

sconto immediato di € -3.355,62

e con possibilità di finanziamento

in 24 mesi a tasso zero!



**Vieni in negozio
e scopri
le migliori soluzioni
Luce e Gas
per la tua casa
ed il tuo business**



DOTTI
ENERGIA



ORARI: da lunedì a venerdì dalle 9.00 alle 12.00

SPINO D'ADDA (CR) - via Ungaretti, 28 - Tel. 0373.080033

spino@dottienergia.it - www.dottienergia.it

di Riccardo Maruti



Angelo Valota ha fondato
'I falegnami' nel 1979

Creazioni in mezzo mondo ma fornitori solo italiani

ANGELO VALOTA DE 'I FALEGNAMI'
I suoi arredi da Dubai a Pechino
**«Domanda molto vivace
ma marginalità sempre più ridotte»**

Da 45 anni arreda abitazioni, ristoranti, boutique e farmacie in mezzo mondo: **Angelo Valota** è il fondatore e l'anima (inesauribile) de 'I Falegnami', azienda di Pandino che racchiude nel nome una dichiarazione d'intenti. Perché nella semplicità dell'intitolazione c'è il racconto di una vocazione nobile che esalta la manualità artigiana nella sua essenza più profonda. «Siamo falegnami, sì. Ma 4.0», afferma Valota, esprimendo un'idea che salda l'antico saper fare all'avanguardia della contemporaneità. Da una vita - o meglio «dal 1979, cioè da quando ho deciso di mettermi in proprio», spiega il patron - il super falegname è sostenitore dell'intreccio virtuoso che lega i fili della tradizione a quelli dell'innovazione. Quello che lo ha portato a gestire un'azienda (oggi con la collaborazione dei due figli) che conta una ventina di dipendenti all'interno di

un maxi stabilimento articolato su tre capannoni. Dove l'hi-tech è di casa: dalle prime macchine a controllo numerico fino ai dispositivi smart di ultima generazione, Valota ha sempre abbracciato l'idea dell'evoluzione tecnologica. Una scelta che si rispecchia anche nell'impiego di materiali ultra moderni che si sposano con il calore senza tempo del legno.

L'artigiano, tra le colonne della Libera Associazione Artigiani di Crema, collabora con importanti designer e studi di architettura e opera in un mercato dall'orizzonte globale. «In anni recenti - racconta - abbiamo realizzato lussuose ville a Dubai e a Pechino; lavoriamo con la Svizzera, con la Francia e con l'Albania e abbiamo messo le nostre conoscenze a disposizione di un partner giapponese per un'esposizione fieristica. Il primo Paese estero con cui ho fatto affari è il Regno Unito: ancora oggi Londra è una città con la quale ho frequenti contatti di business, anche se, dopo la Brexit, ho scelto di limitarmi alla sola produzione per i clienti inglesi. Per il servizio di consegna, ora, preferisco rivolgermi a realtà specializzate che si occupano di imballaggi, pratiche doganali e spedizioni».

Un imprenditore dalle rotte no limits, in che misura sta risentendo della deviazione dei flussi di mercato causata dagli incendiari scenari geopolitici internazionali di questo tempo? «La nostra azienda - dice Valota - è favorita dalla scelta esclusiva di fornitori italiani. Non dipendiamo in

È ARRIVATO IL BONUS TRICOLORE FIAT.



**A MARZO CONTINUANO GLI INCENTIVI FIAT:
PUOI AVERE FINO A 6.000€*
SULLA GAMMA HYBRID.**

FIAT

***IN CASO DI PERMUTA E FINANZIAMENTO ANCHE SENZA ROTTAMAZIONE IN BASE AL MODELLO SCELTO, SU UN NUMERO LIMITATO DI VETTURE IN PRONTA CONSEGNA. ES. 500X HYBRID. 4.500€ DI BONUS TRICOLORE FIAT + 1.500€ DI FINANZIAMENTO. ANTICIPO 0€, 35 RATE DA 337€/MESE, RATA FINALE 16.072€. TAN FISSO 8,75%, TAEG 10,9%. FINO AL 31/03. www.fiat.it**

4.500€ BONUS TRICOLORE FIAT + 1.500€ CON FINANZIAMENTO. Solo in caso di permuta e su un numero limitato di vetture in pronta consegna. 500X 1.5 130cv Hybrid Listino 27.950€ (IPT e contributo PFU esclusi), promo 23.450€ oppure 21.950€ solo con finanziamento Contributo Prezzo di Stellantis Financial Services. Es. di finanziamento Stellantis Financial Services Italia S.p.A.: **Anticipo 0€ - Importo Totale del Credito 22.240,74€**. L'offerta include i servizi: Identicar 12 mesi 265€, Tyre Insurance 25,74€. **Importo Totale Dovuto 28.183,97€** composto da: Importo Totale del Credito, spese di istruttoria 395€, Interessi 5.365,64€, spese di incasso mensili 3,5€, imposta sostitutiva sul contratto da addebitare sulla prima rata di 56,59€. Tale importo è da restituirsì in n° 36 rate come segue: n° 35 rate da 337€ e una **Rata Finale Residua** (pari al Valore Garantito Futuro) **16.071,2€** incluse spese di incasso mensili di 3,5€. Spese invio rendiconto periodico cartaceo: 0€/anno. **TAN (fisso) 8,75%, TAEG 10,9%**. Solo in caso di restituzione e/o sostituzione del veicolo alla scadenza contrattualmente prevista, verrà addebitato un **costo pari a 0,1 €/km** ove il veicolo abbia superato il **chilometraggio massimo di 30.000 km**. Offerta valida solo su clientela privata solo per contratti stipulati fino al 31 Marzo 2024, non cumulabile con altre iniziative in corso. Offerta Stellantis Financial Services Italia S.p.A. soggetta ad approvazione. Documentazione precontrattuale bancaria/assicurativa in concessionaria e sul sito www.stellantis-financial-services.it (Sez. Trasparenza). Il Dealer opera, non in esclusiva per Stellantis Financial Services, quale segnalatore di clienti interessati all'acquisto dei suoi prodotti con strumenti finanziari. Messaggio Pubblicitario con finalità promozionale. Immagini illustrative; caratteristiche/colori possono differire. Consumo di carburante gamma Fiat ICE (l/100 km): 5,8 - 4,6; emissioni CO₂ (g/km): 131 - 104. Valori omologati in base al ciclo misto WLTP, aggiornati al 29/02/2024 e indicati a fini comparativi. I valori effettivi di consumo di carburante e di emissioni di CO₂ possono essere diversi e possono variare a seconda delle condizioni di utilizzo e di vari fattori.

Lazzari
www.lazzari-fcagroup.it

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



alcun modo dall'import e ciò, in questa fase storica, rappresenta un importante vantaggio competitivo. Anche per quanto riguarda le operazioni di spedizione, compresi i casi che richiedono lo spostamento in loco di nostri installatori, abbiamo margini di organizzazione che ci consentono di rispettare le tempistiche programmate». Insomma: per I Falegnami le ripercussioni sono a impatto zero.

E la domanda da parte della clientela continua a essere molto vivace: «Abbiamo già numerose commesse per i mesi a venire - conferma Valota - e

spesso ci troviamo nelle condizioni di dover scegliere le opportunità migliori». Ma la sovrabbondanza di richieste ha anche un dark side: «Le marginalità sono sempre più ridotte a causa dei costi in progressivo e inarrestabile aumento. I prezzi delle materie prime sono letteralmente esplosi, mentre non si può dire certamente lo stesso degli introiti: per restare sul mercato occorre rispettarne i parametri».

C'è anche un altro problema - certamente più grave - che toglie il sonno al patron de I Falegnami: quello del ricambio generazionale. «Nel nostro settore non si trovano più giovani disposti a mettersi in gioco - dice, con tono accorato -

Ogni studente deve avere più occasioni di contatto con il mondo occupazionale. Il costo del lavoro va ridimensionato non solo e non tanto per gli imprenditori di oggi ma soprattutto per i lavoratori di domani»

e di certo non basta investire in macchinari per ottimizzare la produzione. Ho la fortuna di aver trasmesso ai miei figli la mia stessa passione e sono grato al team di straordinari professionisti che opera in azienda. Ma la carenza di personale disponibile sul mercato è un dato di fatto: la falegnameria non sembra più appetibile per nessuno». Da dove può arrivare la scossa? «Credo moltissimo nel sistema dell'alternanza scuola-lavoro - afferma Valota -. Sono convinto che debba diventare sempre più capillare, magari anche anticipando i tempi

della prima esperienza in azienda. Ai ragazzi va data l'opportunità di toccare con mano il lavoro, anche solo per poche ore alla settimana. La possibilità di essere affiancati da specialisti esperti può aprire gli occhi ai giovani in cerca di ispirazione. Sono dell'idea che, lungo il ciclo scolastico, uno studente debba avere più occasioni di contatto con il sistema occupazionale, anche in ambiti diversi. Così sapremo dare un futuro al nostro settore e ai nostri ragazzi. Che meritano di essere pagati il giusto. E questo messaggio lo indirizzo alla politica: il costo del lavoro deve essere ridimensionato non solo e non tanto per gli imprenditori di oggi, ma soprattutto per i lavoratori di domani».

di Davide Bazzani

Diversificare i mercati carta vincente della Storti

L'AZIENDA DI MOTTA BALUFFI

L'analisi del presidente Gianluca Storti
«Il marchio è la nostra strategia vera
È ben conosciuto e consolidato»

Grazie all'ampiezza dei mercati nei quali opera a livello globale, la Storti spa, azienda specializzata nella produzione di impianti per la lavorazione del legno - linee complete per la segheria, linee complete per chiodare pallet e automazioni robotizzate - non ha subito contraccolpi dalle recenti tensioni geopolitiche. Anzi, in linea generale, per la storica azienda di Motta Baluffi, fondata nel 1960, i volumi si stanno consolidando.

Il presidente **Gianluca Storti** non nega comunque che qualche ripercussione, legata agli scenari più complessi, vi sia stata: «Sostanzialmente abbiamo constatato che con l'avvio del conflitto in Ucraina il mercato russo si è fermato. Per una decina di anni era rimasto dormiente ma nel periodo immediatamente precedente alla guerra stava rifiorendo. L'effetto più diretto della guerra è stato lo 'stop' completo. Per quanto riguarda l'Ucraina, prima dell'inizio delle ostilità avevamo una linea in consegna, che poi è rimasta ferma per diversi mesi, con l'avvio della guerra. Alla fine siamo riusciti a spedirla, ma non a mandare il personale per avviarla».

Quanto a Israele, dove pure dallo scorso 7 ottobre ci sono tensioni molto forti, «abbiamo ricevuto una richiesta di interesse per il cambio di macchinari. Vedremo».

In questo particolare momento secondo Storti occorre essere flessibili nell'implementazione delle proprie strategie, apportando gli accorgimenti necessari a mitigare gli impatti negativi dei conflitti internazionali sull'export. Tuttavia l'azienda non ha dovuto riorientare le attività di esportazione verso nuovi mercati. «Il nostro marchio - sottolinea l'imprenditore - è ben conosciuto e consolidato. Possiamo dire che nel periodo di inizio delle ostilità abbiamo iniziato a lavorare di più con i Paesi balcanici, ma stiamo continuando a lavorare molto bene con tante realtà in tutto il mondo».

La Storti, fondata nel 1960 da Giuseppe Storti, è un'azienda



Gianluca Storti, presidente della Storti di Motta Baluffi

dinamica, attenta all'evoluzione produttiva e proiettata verso l'innovazione tecnologica. Da oltre un anno sta realizzando un importante processo di sviluppo legato a nuove commesse internazionali che la stanno portando anche a potenziare il proprio personale.

In un contesto di espansione globale, la Storti Spa si posiziona insomma come leader nel settore delle tecnologie legate alla filiera del legno, dalla lavorazione del tronco fino alla realizzazione del pallet finito. Tra i punti cardine dei processi produttivi delle sue linee per la lavorazione del legno ci sono la precisione, la durata e la ingegnerizzazione su misura.

Con una quota di esportazione che oscilla tra il 60% e il 70% della sua produzione, l'azienda ha consolidato nel tempo la sua presenza a livello internazionale, vantando impianti in ogni continente.

La proiezione dell'azienda verso il futuro è evidente dal suo portafoglio ordini, pieno fino al primo trimestre del 2025, segno di una crescita ininterrotta che ha imposto la necessità di ampliare sia gli spazi produttivi che, appunto, il numero dei collaboratori.

Nel corso dell'ultimo decennio, la Storti Spa ha registrato una crescita costante del suo fatturato, testimoniata da un incremento progressivo delle vendite su scala globale. Forte di questi risultati e con l'obiettivo di continuare in questa direzione, l'azienda ha progressivamente aumentato i pro-



La sede della Storti e sotto il nuovo capannone



**L'azienda è leader
nel settore
delle tecnologie
legate alla filiera
del legno
dalla lavorazione
del tronco fino
alla realizzazione
del pallet finito**

pri spazi. Attualmente, le unità produttive occupano una superficie di circa 17.000 metri quadrati coperti, dislocati su più siti, che negli anni si sono aggiunti alla sede principale, che occupa una superficie di 9.000 metri quadrati. Il primo step aggiuntivo è stata la costruzione di un'ulteriore area produttiva di 3.700 metri quadrati poco distante dalla sede principale e in seguito la conversione di un capannone a San Giacomo al Campo di Malagnino in un'area produttiva di 1.500 metri quadrati destinati all'insediamento di carri ponte. Ultimo solo in senso cronologico, un terreno di 25.000 metri quadrati a Motta Baluffi è stato acquisito per lo sviluppo di 2.800 metri quadrati destinati alla produzione, collaudo di nuovi macchinari e stoccaggio. L'intenzione era di completare l'espansione entro la primavera del 2022, ma ritardi burocratici hanno posticipato l'inizio dei lavori. «Purtroppo uno degli ostacoli che ci troviamo a dover superare - commenta il presidente - è proprio la burocrazia, con i suoi tempi spesso 'biblici'. Fortunatamente il nuovo

capannone è entrato in piena operatività dallo scorso mese di novembre».

Il nuovo sito produttivo è il fulcro dell'assemblaggio e del collaudo delle linee più grandi. L'azienda ha sempre cercato di rispondere in modo tempestivo ai bisogni del mercato e la nuova area per le linee che necessitano di spazi maggiori per poter essere montate e collaudate rappresenta un ulteriore passo in avanti in questa direzione.

Questo scenario riflette l'impegno della Storti Spa verso l'eccellenza e l'innovazione, nonché la sua capacità di navigare con successo in un mercato globale competitivo, continuando a espandersi e a investire nonostante le sfide poste dalla burocrazia e dagli ostacoli operativi.

L'azienda alla fine del 2022 ha avviato un piano per l'assunzione di una trentina di risorse da introdurre nei vari reparti aziendali, tra la produzione, ufficio tecnico e reparto service. Segnale evidente dello stato di salute dell'azienda, realtà economica di prima importanza del territorio.

di Stefano Sagrestano



Europa mercato domestico La Bonetti è già nel futuro

LE STRATEGIE E LA FLESSIBILITÀ

L'ad: «In certi momenti bisogna saper guardare lontano, Messico e India si stanno rivelando sbocchi interessanti»

Un'azienda all'avanguardia, che fa parte a pieno diritto di quel distretto della meccanica avanzata che negli anni ha fatto le fortune del territorio castelleonese e Cremasco. Una realtà con basi molto solide, in grado di affrontare anche le inevitabili difficoltà del mercato mondiale, verso il quale negli ultimi due anni è stato orientato l'80% del suo giro d'affari. La Bonetti group di via Medaglie d'Argento naviga sicura nella complicata situazione internazionale del periodo, caratterizzato dai conflitti russo ucraino e tra Israele e Hamas, ma anche dalle continue oscillazioni dei mercati, duramente provati dall'aumento dei costi delle materie prime e di conseguenza dei prezzi iniziato nel 2022. La Bonetti esporta soluzioni di taglio e asservimenti, come manipolatori e caricatori, in tutto il mondo, seguendo i clienti con supporto puntuale e preciso aiutandoli nella scelta del migliore set-up produttivo. «La perfezione è il processo, per migliorare qualcosa fino a quando non è impeccabile - raccontano in azienda - Questo è il nostro obiettivo e ogni azione o considerazione presa durante la progettazione dei nostri prodotti viene ef-



Rodolfo Bonetti
ad dell'azienda
con sede a Castelleone



fettuata seguendo le nostre parole chiave principali: miglioramento e raffinatezza. Ogni nuova macchina è migliore di quella precedente, ogni macchina è il risultato di una spasmodica ricerca dei dettagli, ogni macchina migliore della sua categoria perché non siamo mai soddisfatti dei risultati raggiunti, sappiamo sempre che possiamo fare sempre meglio. Così facendo garantiamo ai nostri clienti di avere sempre il meglio».

Al timone c'è **Antonio Bonetti**, il fondatore, che 45 anni fa iniziò questa avventura imprenditoriale arrivata a contare



L'azienda di Castelleone fa parte a pieno diritto del distretto della meccanica avanzata Miglioramento e raffinatezza gli obiettivi di ogni giorno



oggi 31 dipendenti e a fatturare oltre 7 milioni di euro. Prossimo ai 76 anni, il presidente è in azienda tutti i giorni. Al suo fianco il figlio **Rodolfo**, amministratore delegato. «Ci occupiamo fin dalle origini – racconta quest'ultimo – di metalmeccanica, in particolare di costruire macchine utensili segatrici per metalli. Abbiamo clienti in tutto il mondo, nicchie di mercato che riguardano anche il taglio dell'alluminio, degli pneumatici e della grafite. Le commesse dei nostri clienti che durano diversi mesi fino a due anni. Alla luce di ciò è chiaro che l'impatto della situazione geo politica può cambiare le carte in

tavola. E questo è successo già prima delle ultime crisi». Bonetti porta ad esempio l'invasione russa della Crimea. «Era il 2015 avevamo un ufficio commerciale in Russia esportavamo per un milione di euro, con punte di un milione e mezzo. Lo abbiamo chiuso. Già da allora abbiamo cercato di ragionare in maniera più flessibile, con l'obiettivo di mantenere viva l'attenzione su tutti i mercati mondiali. Non nascondo che sia complicato per via dei prodotti su misura che sono gran parte di quello che noi produciamo, ma è l'unica strada da percorrere».

Avete adottato particolari strategie per mitigare gli effetti negativi dovuti alle continue crisi internazionali degli ultimi anni? «Il nostro approccio è sempre stato quello di considerare il mercato europeo come domestico, non siamo mai restati chiusi al solo mercato italiano. L'incidenza dell'export va in base agli anni con variazioni molto alte. Nel periodo pandemico, il nostro mercato principale era quello interno, diciamo per un 70%. Nel 2023 e quest'anno ci siamo rivolti di nuovo fuori confine, raggiungendo l'80% di esportazioni. Soprattutto verso gli Stati Uniti, in quanto il mercato europeo è ancora un po' rallentato».

Quali mercati si sono rivelati più accoglienti o promettenti? «Il Messico e l'India si stanno rivelando sbocchi interessanti. Stiamo provando ad esplorare l'Australia, grazie alle prime vendite, e anche il Giappone e il Brasile. Al momento sono operazioni piccole, ma ci permettono di entrare e farci conoscere. Noi lavoriamo moltissimo sul passaparola e ovviamente sull'online. Non abbiamo una rete commerciale mondiale, la metà delle richieste arrivano grazie a clienti che ci parlano bene di noi».

Come state gestendo le sfide relative alle catene di approvvigionamento internazionali, che possono essere particolarmente vulnerabili in tempi di conflitto? «Non nascondo che è un mal di pancia continuo. Abbiamo ancora complicazioni con le forniture di elettronica. Negli anni scorsi di non poter dare consegne in tempi garantiti. L'aumento dei prezzi ha impattato molto sui margini, anche per le caratteristiche delle nostre commesse, che richiedono magari un anno e mezzo di lavoro. Di fronte a tutto ciò non si cercano soluzioni al risparmio, magari tagliando sulla qualità delle forniture. Piuttosto si riduce la marginalità. La qualità del nostro prodotto rimane decisiva. Ci occupiamo anche della manutenzione, ma non è il nostro core business. Produciamo macchine fatte per vivere il loro ciclo di vita senza, la nostra intenzione una volta installate è dimenticarcelo».

Quali sono le prospettive per i prossimi mesi e per il 2025? «Quest'anno prevediamo di essere a pari al 2023, quando avevamo registrato un fatturato sui 7 milioni di euro, con un incremento del 40% rispetto al 2022, ma già stiamo lavorando per il 2025. Avremo idea di come andrà l'anno prossimo dopo il mese di giugno. Il portafoglio per l'anno nuovo viene infatti definito sei mesi prima».

G.E.A.R.

di Gerevini Angelo

**IMPIANTI
ELETTRICI
CIVILI e
INDUSTRIALI**



www.gearimpianti.it

- ◆ **INSTALLAZIONE IMPIANTI ELETTRICI
civili e industriali**
- ◆ **IMPIANTI ANTINTRUSIONE
e SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA**
- ◆ **IMPIANTI DI ILLUMINAZIONE
per interni ed esterni**
- ◆ **SISTEMI DI DOMOTICA e SMART HOUSE**
- ◆ **CANCELLI AUTOMATICI**
- ◆ **ANTENNISTA** ◆ **ASPIRAZIONE**



Installatori autorizzati per
la provincia di Cremona di
impianti di automazione KEY



**INSTALLAZIONE di
PANNELLI FOTOVOLTAICI**
per il risparmio energetico
e il Conto Energia

Via Giuseppina, 13/15 **Sospiro (CR)** - Cell. **335 5441771**
Tel. **0372 623171** - info@gearimpianti.it

di Nicola Artoni

Tensioni sulla cerealicoltura Nodari: «Sfida da vincere»

MOSSE IN CAMPO PER LA FILIERA

In un contesto geopolitico delicato con fronti caldi in Medio Oriente e in Ucraina, servono interventi di tutela

Costi produttivi che non accennano a diminuire, prezzi alla vendita delle materie prime crollati rispetto al 2023, il tutto inserito in un contesto geopolitico alquanto delicato, con fronti caldi aperti in Ucraina e nel medio-Oriente, che non fanno dormire sonni tranquilli ai produttori. È in questa situazione che parte l'analisi di **Fausto Nodari**, presidente della FRP cereali di Confagricoltura Lombardia e vicepresidente della FNP cereali nazionale di Confagricoltura, oltre che vicepresidente AMI e membro del tavolo alla Borsa Granaria di Milano.

Chi meglio di lui, dunque, è in grado di analizzare lo scenario attuale del mercato dei cereali. Si parte naturalmente dalle ultime decisioni arrivate in seno al Parlamento Ue che, grazie all'azione sindacale di Confagricoltura, ha inserito anche frumento tenero, orzo, avena, mais e miele all'interno del sistema di misure di salvaguardia (sotto forma di ripristino dei dazi per l'export) da applicare all'Ucraina, che grazie alle misure in suo favore post conflitto con la Russia aveva visto le sue esportazioni verso i Paesi Ue spiccare il volo, con conseguenze pesanti per i cerealicoltori italiani: «Era quello che auspicavamo – analizza Nodari – perché si era venuta a creare una situazione decisamente ambigua. Il ripristino dei dazi dovrà essere utilizzato per dare dei ristori immediati agli agricoltori, e per garantire una sostenibilità economica atta a incentivare le prossime semine».

Lo sguardo poi si sposta subito sulla nuova riforma Pac: «La Farm to Fork e il Green Deal, così come sono nati, vanno in una direzione puramente ideologica, con un ambientalismo di facciata che avrebbe creato una maggiore dipendenza dell'Europa da Paesi terzi, soprattutto per quanto riguarda mais e soia, bypassando di fatto una reciprocità di condizioni sociali, ambientali e agronomiche che qui da



Fausto Nodari, presidente della FRP cereali di Confagricoltura Lombardia e vicepresidente della FNP cereali nazionale di Confagricoltura

noi giustamente vengono chieste, ma che in altri Paesi non sono assolutamente rispettate. Faccio l'esempio dell'atrazina, un principio attivo con funzione erbicida che da noi è vietato sin dagli anni '80, mentre in Argentina è ancora utilizzato. Importando soia dal Sudamerica dunque, avremmo condizioni di mancata reciprocità sui mercati».

Circa il calo delle quotazioni dei cereali sui mercati nazionali, Nodari ha una spiegazione ben precisa: «Si è venuta a creare una situazione decisamente singolare. Siamo di fronte ad una maggior offerta di prodotto, che trova però, all'interno dei nostri territori, una vera e propria 'non volontà' all'acquisto. Qualcuno potrebbe parlare di calo di consumi, ma in realtà si tratta di attendismo. Non si fanno, in sostanza approvvigionamenti a medio-lungo termine, e

«Il ripristino dei dazi deve essere utilizzato per dare ristori immediati agli agricoltori, e per garantire una vera sostenibilità economica»



La potenza, elevata a eleganza.

SOCAR STILL



questo porta a un calo delle quotazioni sui mercati, dato che chi ha necessità di vendere deve, giocoforza, abbassare i prezzi».

Nodari precisa anche che «spesso non è dato sapere la qualità di questi prodotti. Mi dicono ad esempio vi siano derrate in ingresso dall'Ucraina di bassa qualità, che hanno però il vantaggio di avere un livello di aflatossine prossimo allo zero, il che le rende appetibili sul mercato italiano».

Altri fronti aperti sono quelli della soia e del grano duro: «Per quanto riguarda la soia, si è creato in Italia una sorta di monopolio di ritiro, da parte di un'unica azienda, che è diventata il principale attore. Vi sono continue difficoltà nelle trattative settimanali per il prezzo, che viene pesantemente condizionato. Il tutto, in più, con l'avallo dell'Antitrust. Se vogliamo la sovranità alimentare tanto sbandierata dal ministro Lollobrigida, dobbiamo impegnarci per non avere più a che fare con situazioni del genere».

«Sul grano duro la situazione più emblematica è legata a Paesi, come la Turchia, che si sono prestati a fare da bypass per le esportazioni russe, aggirando così le restrizioni

**«C'è la necessità
di un ammasso
di prodotti provenienti
dall'Ucraina, destinati
però a Paesi terzi
Così non verrebbe
messa in crisi
la sostenibilità
economica
dei Paesi comunitari»**

imposte dopo lo scoppio del conflitto con l'Ucraina. La Russia è diventata un Paese fortemente esportatore, con quantitativi di cereali altissimi, dati gli spazi immensi di cui godono e il cambiamento climatico, che ora permette la coltivazione addirittura in alcune zone della Siberia».

Lo sguardo di Nodari volge poi al futuro. Le condizioni per essere ottimisti, a suo parere, ci sono: «A patto che – chiarisce – si agisca senza perdere tempo. Occorre in

primis ricreare equilibrio sulle reciprocità, in modo da far giocare tutto ad 'armi pari' sui mercati internazionali. Ribadisco poi la necessità di un ammasso di prodotti provenienti dall'Ucraina, destinati però a Paesi terzi e non alla Ue. In questo modo si garantirebbe la continuità del mercato ucraino, ma non verrebbe messa in crisi la sostenibilità economica dei Paesi comunitari con ondate di prodotto che abbassano i prezzi».

«L'Italia – conclude Nodari – non può permettersi di abbandonare la cerealicoltura. Dobbiamo creare fiducia nei giovani, far capire loro che per il settore c'è futuro. Le possibilità ci sono, dobbiamo solo metterle in atto».

di Andrea Arco

Filiere dei cereali e del latte Stradiotti: «Sotto pressione»

IL PRESIDENTE DI CONFCOOPERATIVE

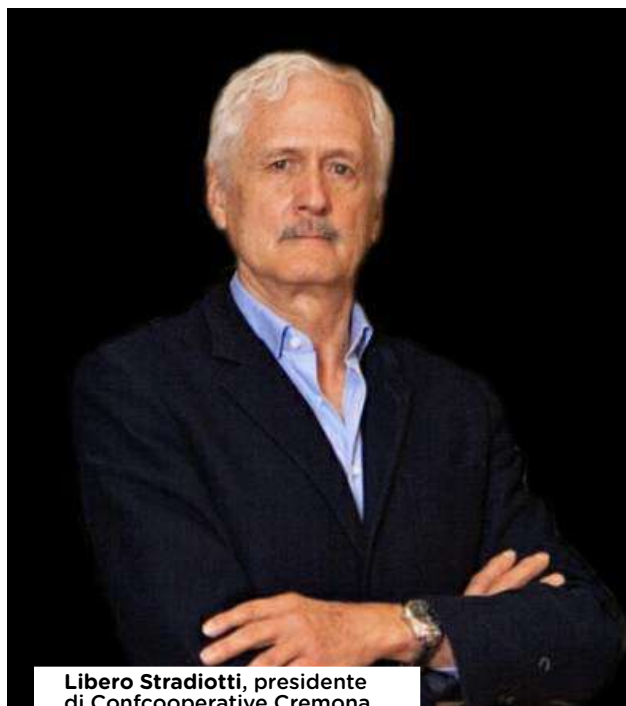
«Russia, Ucraina, Canale di Suez

L'impatto delle tensioni internazionali sulle nostre commodities è potente»

Guerre dei mercati e guerre nel senso vero e proprio da una parte. Import ed export del Made In Italy, col suo fiore all'occhiello, cioè l'agroalimentare, dall'altro. Due mondi apparentemente agli antipodi, eppure profondamente connessi. Lo sa molto bene **Libero Stradiotti**, da poche settimane presidente di Confcooperative Cremona, che analizza lo scenario attuale tra ostacoli, prospettive, geopolitica e commercio. Meglio chiarirlo subito: la situazione non è rosea. «Ovviamente è potente, anzi prepotente, l'impatto delle tensioni internazionali sulle nostre 'commodities', anche perché i mercati di sbocco, soprattutto quelli asiatici come Cina e Sud-Est Asiatico, avevano una via libera e proficua nel Canale di Suez, vale a dire un corridoio marittimo privilegiato che è venuto a mancare proprio a causa degli scontri nella zona».

Ma che c'entra l'Italia? Perché dovremmo preoccuparcene? Il problema, in realtà, è molto più 'nostrano' di quanto si potrebbe pensare. Anzi, saremo probabilmente gli esportatori europei che accuseranno maggiormente il colpo: «Le navi ora – spiega Stradiotti – devono fare il giro del Continente, perché devono scegliere fra affrontare il rischio oppure raddoppiare il prezzo del noleggio dei container. Se parti dall'Olanda, perché sì – rivela – le grandi navi partono da lì piuttosto che dalla Francia del Nord mentre solo quelle più piccole transitano nel Mediterraneo, e devi circumnavigare il Sudafrica anziché passare da Suez, è chiaro che poi dovrai raddoppiare il prezzo finale del prodotto».

Il problema legato all'import-export, peraltro, non si limita ai tempi e ai costi di noleggio: «Il riflesso non è soltanto nel costo del viaggio. Asia e America, che ne hanno estrema necessità, si vedono privati dei container che, per con-



Libero Stradiotti, presidente di Confcooperative Cremona

sequenza, vengono a mancare essendosi dilatate le tempistiche di trasporto. L'emergenza, dunque, diventa anche e soprattutto di natura logistica. Come in un circolo vizioso, impennano ulteriormente i costi per i noleggi». Ma se si parla d'America e Oriente, perché dovremmo preoccuparci? Sfortunatamente, perché sono tra i nostri più grandi ammiratori e migliori clienti quasi in ogni ambito. Se si parla di latte, formaggio e zootecnico, poi, ancor di più. Ma le criticità non si fermano qui: «La Cina per esempio, nostro buon utilizzatore di latte in polvere e polvere di siero ma anche materie grasse, ha rallentato l'import. Questo anche in virtù di un'aumentata pro-

**«Anche la Cina mostra criticità
È un utilizzatore di latte in polvere
e materie grasse ma ha rallentato
l'import in virtù di un'aumentata
produzione interna»**



duzione interna che punta all'autosufficienza e che certo non ci aiuta».

Non che le cose, in Europa, vadano meglio. Anzi. La guerra, come tutti sanno, adesso si trova proprio nel cuore del Vecchio Continente e, ennesima sfortuna, ancora una volta a pagarne lo scotto (da un punto di vista puramente economico) è proprio l'Italia, con Cremona in testa: «Non è tanto il settore lattiero-caseario, quanto quello cerealicolo a soffrire per la guerra russo-ucraina – precisa appunto Stradiotti –. La realtà è che, per sostenere il Paese invaso, compriamo i loro prodotti ma, allo stesso tempo, vediamo anche una pesante infiltrazione di prodotto

«Dobbiamo rigettare l'idea che produrre di più sia sbagliato. Si può rispettare e difendere l'ambiente continuando a sfamare la popolazione»

russo. In poche parole – sentenzia il presidente delle coop cremonesi – stiamo acquistando da entrambi. E questo non mi stupisce, perché il commercio è un qualcosa che trascende le logiche che riguardano la democrazia e i valori. Si autoregola con etica differente. Noi – spiega – pensiamo che la democrazia sia consolidata e raggiunta per via del nostro stile di vita e della nostra quotidianità, poi però ci troviamo a dover commerciare con la Russia che queste stesse idee le soffoca e nega. Non è comunque una novità che sia l'export a pagare per le guerre politiche. Basti pensare che il mercato del latte, sul fronte russo, è fermo per embargo dall'inizio dei conflitti in Crimea. E parliamo del 2014-2015».

All'orizzonte più sfide che opportunità: «Siamo, concludendo, di fronte a uno scenario assolutamente critico – riassume Stradiotti – e per di più in una stagione che vede sia Europa che Stati Uniti chiamati a votare per scegliere il loro futuro. Non solo: ricordiamo che, dovesse tornare Trump, ci ritroveremmo quei dazi doganali che erano stati tolti da Biden; poi c'è il discorso riguardo alla sostenibilità ambientale che prosegue il suo iter e che vede, in alcuni casi a torto e in altri a ragione, pesanti misure di contenimento della produttività, specie in Pianura Padana».

Nella chiosa, l'appello: «Dobbiamo pensare al futuro. Tra gli ostacoli maggiori previsti a livello legislativo c'è il divieto di utilizzare specie vegetali resistenti agli attacchi degli insetti e dei parassiti. Poter utilizzare sempre meno insetticidi e fitofarmaci significherebbe, indirettamente, danneggiare il consumatore, perché meno produzione significa costo più elevato. Dobbiamo – conclude – rigettare l'idea che produrre di più sia sbagliato. Si può rispettare e difendere l'ambiente continuando a sfamare la popolazione. Anche perché, come ricorda la Fao, la richiesta di cibo sarà la vera sfida del domani».



Cattaneo Riccardo S.r.l.

Commercio rottame ferroso e metalli

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

La nostra azienda ha radici che risalgono agli inizi degli anni 60.

Tutto è iniziato 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

di Bibiana Sudati

La cosmesi è all'avanguardia nel saper leggere i mercati

IL COMPARTO MOSTRA FIDUCIA

Due le chiavi: diversificare le fonti di approvvigionamento ed essere flessibili nelle catene di distribuzione

Valeria Ciliberti, project leader di Strategic Management Partners, era stata lungimirante nella sua riflessione pubblicata a fine novembre su Cosmopolo. Ecco la sua analisi: «Sicuramente la situazione geopolitica globale ha conseguenze significative, perché le tensioni in corso portano ad un clima di incertezza che influenza la fiducia dei consumatori e le loro abitudini di spesa - aveva descritto lo scenario guardando anche al futuro -. In particolare, concentrandosi sul comparto cosmetico, le fluttuazioni nelle valute e nei mercati finanziari possono influenzare i costi delle materie prime e, di conseguenza, la redditività. Inoltre, sono possibili limitazioni per le catene di approvvigionamento, restrizioni commerciali, problemi di natura logistica. Senza contare, sul fronte dell'export, l'aumento dei costi di sicurezza e assicurazione per le attività di spedizione. Tuttavia, guardando al 2024, alcune stime macroeconomiche mostrano segnali positivi e in generale le aziende del comparto hanno dimostrato di sapersi adattare». Come? Contando sulla diversificazione delle fonti di approvvigionamento, sulla flessibilità nelle catene di distribuzione e sulla comprensione approfondita delle dinamiche di mercato.

È proprio così che nel 2023 l'impatto negativo è stato mitigato ed è quella la strada da seguire anche adesso che le guerre continuano, senza che nemmeno si intraveda la fine né del conflitto in Ucraina né di quello in Medio Oriente. Allora, se è naturale ipotizzare che il 2024 appena iniziato possa risentirne, scontando sul mercato le collegate incertezze, potenzialmente molto impattanti in particolare sull'export, ecco che la cosmesi italiana e il suo cuore cremasco mostrano fiducia. E lo fanno fondandola su numeri, quelli del 2023, che attestano come, no-





SIDOTI GROUP HOLDING

Ogni giorno, impegnati per il futuro dell'Italia.

Abruzzo

Via Milano 3
65100 Pescara

Calabria

- Zona industriale Località Girello,
88021 San Floro (CZ)
- Via Garibaldi 81,
89018 Villa San Giovanni (RC)

Campania

Viale Rosa Jemma 2,
Centro Direzionale "Pastena",
Fab.D, 4° piano, int.19 –
84091 Battipaglia (SA)

Emilia Romagna

Piazza Ghiaia 47
43121 Parma

Lazio

Via Lorenzo Perosi 5
00041 Albano Laziale (RM)

Lombardia

Via S. Giovanni 3
21053 Castellanza (VA)

Marche

Via Pasubio 57/A
63074 San Benedetto del Tronto (AP)

Piemonte

Corso Valdocco 2
10122 Torino

Sardegna

Via Aldo Moro 44/46
09040 Settimo San Pietro (CA)

Sicilia

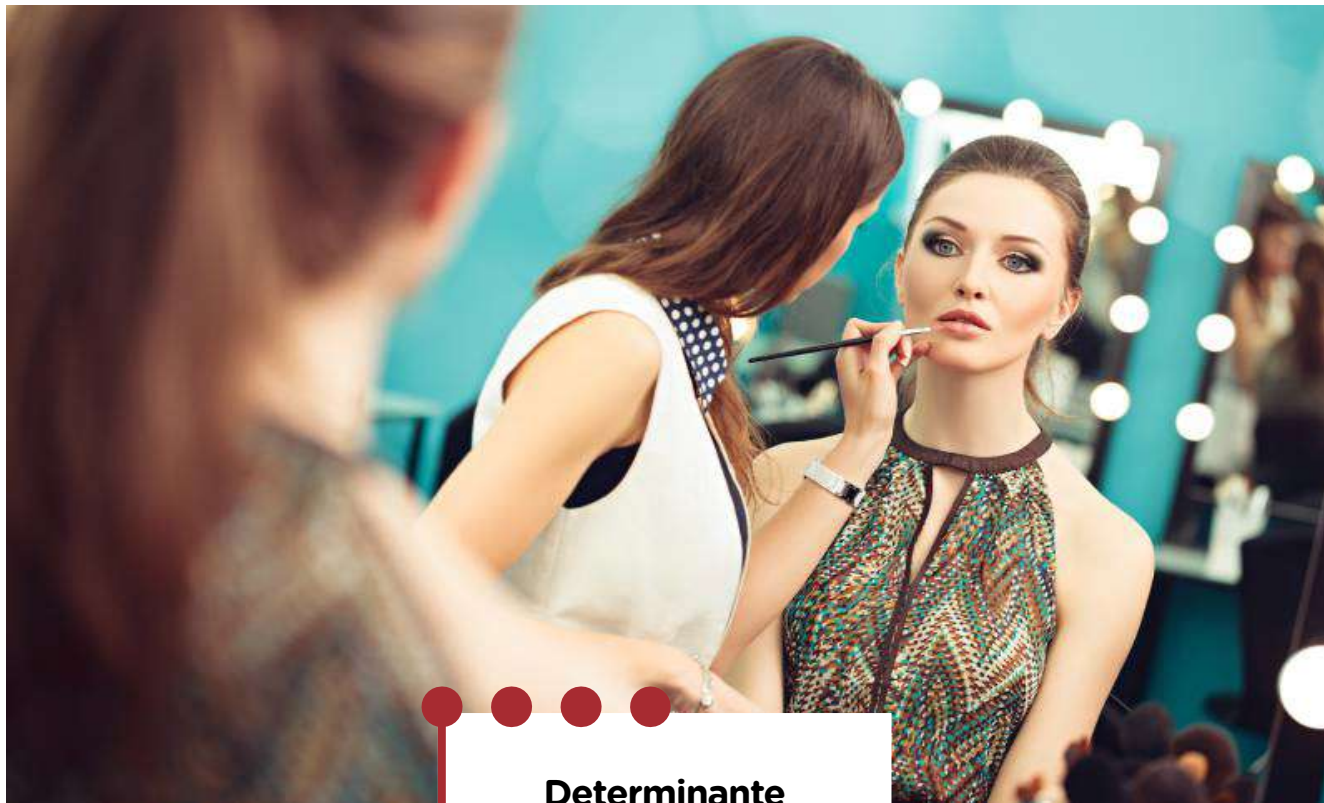
Via Unità d'Italia 2A
92100 Agrigento

Veneto

Via del Macello 2
31057 Silea (TV)



www.sidotigroup.it - hr@sidotigroup.it - 0039 06 811 60010



**Determinante
la capacità
di ricercare nuove
destinazioni
per l'eccellenza
della cosmesi
Made in Italy
a partire dall'Asia
per arrivare
a Usa, Canada
e America Latina**

nonostante le tensioni internazionali, il settore abbia saputo tenere. Anzi: è stato trainante per l'economia italiana, capace di trasformare l'anno passato in un anno d'oro, con i ricavi stimati a 14,4 miliardi di euro (+8% sul 2022), la domanda interna a 12 miliardi (in crescita dell'8,5%), l'export a 6 miliardi (+10% sul 2022), la GDO che pesa per quasi il 50% e l'e-commerce attestato come canale con il tasso di crescita maggiore, con una quota di mercato del 9% favorita da duttilità e flessibilità dello strumento, garante di elevata varietà di prodotti e di prezzi competitivi.

Quella è la base. Solida. Tanto che anche per il 2024 le previsioni sono buone: nonostante le instabilità permanenti e le criticità legate ai costi e al reperimento dei materiali (vetro, carta, componenti plastiche e metalliche), le imprese sembrano essere in grado di replicare quel che hanno già fatto nell'anno appena passato agli archivi, quando hanno dimostrato capacità di riorganizzarsi proprio in base ai movimenti di mercato, a partire dagli assetti dei portafogli di offerta, i canali di vendita e,

soprattutto, investendo in processi e tecnologie digitali. Con un plus sempre più determinante: la capacità di ricercare nuove destinazioni per l'eccellenza della cosmesi Made in Italy, a partire dall'Asia orientale per arrivare a Stati Uniti, America Latina e Canada. Tenendo sempre ben presente come la Cina rappresenti una platea chiave per l'export del beauty, considerando la domanda sempre più trasversale di prodotti skincare e make-up e la sempre crescente richiesta del pubblico maschile.

La domanda interna, invece, dovrebbe proseguire nel trend degli scorsi 12

mesi: va confermato il traino dei prodotti per la cura della pelle (viso e corpo), che valgono il 35% dei consumi, e va consolidata la crescita della domanda e delle vendite di prodotti bio e a basso impatto ambientale. C'è sempre più green, nel futuro. E vale anche per le attività di approvvigionamento, i metodi di lavorazione e il packaging. Nel tempo dell'economia circolare, anche la bellezza deve essere sostenibile. E possibilmente responsabile e inclusiva.

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

L'era del Digital Markets Act Svolta nel mercato digitale

RIVOLUZIONE NORMATIVA DELL'UE

La finalità è quella di promuovere una concorrenza leale evitando abusi di posizione dominante

La recente introduzione del Digital Markets Act (DMA) da parte dell'Unione Europea, a partire dal 7 marzo 2024, segna un punto di svolta nel settore tecnologico. Questa legge, che rappresenta una pietra miliare nella regolamentazione del mercato digitale, ha messo in moto un cambiamento radicale. Giganti del calibro di Google, Meta, Microsoft, Amazon, TikTok e Apple stanno ridefinendo le loro strategie per allinearsi a questa nuova realtà normativa.

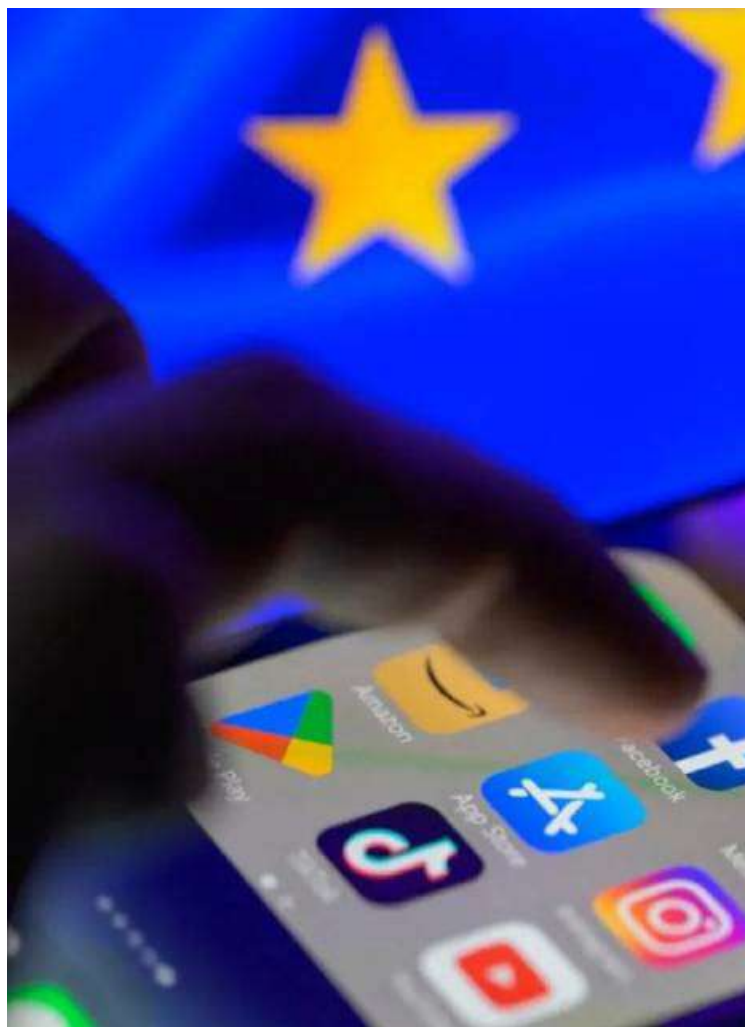
UN VORTICE DI CAMBIAMENTI PER LE BIG TECH

Il DMA ha stabilito una serie di regole severe che questi 'gatekeeper' del digitale sono tenuti a rispettare. Tra i vari servizi sotto l'occhio vigile dell'UE, troviamo piattaforme social come Facebook, Instagram, LinkedIn, servizi di messaggistica come Whatsapp, sistemi operativi come Android e iOS, e numerosi altri. La finalità è quella di promuovere una concorrenza leale, evitando abusi di posizione dominante che hanno finora caratterizzato il settore.

UN OCEANO DI MODIFICHE: COME LE BIG TECH SI STANNO ADATTANDO

Google e Meta, ad esempio, stanno rivoluzionando le proprie politiche pubblicitarie per adeguarsi a questa nuova normativa. Durante un workshop organizzato dalla Commissione Europea, hanno illustrato i loro piani di adeguamento, mostrando un impegno verso la trasparenza e l'apertura. La discussione sull'offerta 'con consenso o pagamento' dimostra quanto sia complesso il cammino verso l'adeguamento, ma evidenzia anche la volontà di queste aziende di conformarsi alle nuove disposizioni.

Meta, in particolare, sta intraprendendo passi significativi verso l'interoperabilità e la disconnessione dei propri servizi. Gli utenti potranno presto scegliere se condividere i



loro dati tra Facebook, Instagram e Messenger, un cambio radicale per un'azienda che ha a lungo sfruttato la condivisione di dati tra le sue piattaforme.

Google, d'altra parte, si sta concentrando sulla maggiore trasparenza nei suoi servizi pubblicitari e sulla possibilità per gli utenti di controllare la condivisione dei propri dati tra diversi servizi come la Ricerca Google, YouTube e Google Maps. È un cambiamento che mira a restituire agli utenti un maggior controllo sulle proprie informazioni personali.

**Giganti del calibro di Google
Meta, Microsoft, Amazon, TikTok
e Apple stanno ridefinendo
le loro strategie per allinearsi
a questa nuova realtà normativa**



MICROSOFT E L'IMPEGNO NEI CONFRONTI DEL DMA

Anche Microsoft sta prendendo misure per aderire al DMA, permettendo agli utenti europei di Windows di avere maggior controllo su funzioni come Edge e Bing. Questa mossa, sebbene non strettamente necessaria ai sensi del DMA, dimostra l'intenzione dell'azienda di rispettare lo spirito della legge, oltre alla lettera.

APPLE TRA MULTE E NUOVE STRATEGIE

Apple sta affrontando forse la sfida più grande. La Commissione Europea ha recentemente imposto una multa



record di 1,8 miliardi di euro per pratiche anticoncorrenziali nel settore dello streaming musicale. Apple sta rispondendo con l'introduzione di nuove API, l'opzione di sideload di app e una maggiore flessibilità nel suo ecosistema cambiamenti che segnano un'epoca nuova per un'azienda nota per il suo ambiente chiuso.

TIKTOK E LA SUA RISPOSTA AL DMA

TikTok, di proprietà di ByteDance, sta adottando iniziative per migliorare la portabilità dei dati. Con nuove API, gli sviluppatori avranno la possibilità di trasferire dati in modo più semplice, consentendo agli utenti un maggiore controllo sulle proprie informazioni.

AMAZON SI ADATTA AL NUOVO CONTESTO

Sta aggiornando il suo servizio per inserzionisti ed editori per rispettare i requisiti del DMA. L'azienda sta lavorando per migliorare la trasparenza e la portabilità dei dati, un passo importante per una piattaforma che ha a lungo dominato molti aspetti del commercio elettronico.

IL FUTURO: TRA SFIDE E PROSPETTIVE

Il Digital Markets Act si configura come un cambiamento epocale, non solo per l'Europa ma per il mercato digitale mondiale. Le sue implicazioni vanno ben oltre i confini dell'UE, influenzando le politiche globali delle Big Tech. Mentre queste aziende si adattano a un paesaggio normativo più rigido, si apre un nuovo capitolo nella storia del mercato digitale, un capitolo che promette più equità, trasparenza e concorrenza.

In questo contesto di riforme e adeguamenti, rimane cruciale l'attuazione efficace del DMA. La Commissione Europea e gli Stati membri dovranno vigilare affinché le promesse di questa normativa si traducano in reali benefici per i consumatori e per il mercato. Solo il tempo dirà se il DMA sarà la chiave di volta per un futuro digitale più equilibrato e innovativo.

Walcor festeggia 70 anni di passione per il cioccolato

L'AZIENDA TRA I MARCHI STORICI

In programma tanti eventi che vedono protagonisti i bambini delle scuole e opportunità di lavoro per i giovani

Tutto ebbe inizio nel 1954, esattamente settanta anni fa. Walter Corsanini, ex giocatore di serie A ritiratosi dal calcio, fonda la Walcor in un piccolo laboratorio artigianale di via Novati a Cremona. Oggi l'azienda dolciaria, che insieme a Pernigotti dal 2022 è controllata da JP Morgan, è diventata leader mondiale nella produzione di monete di cioccolato, è uno tra i primi produttori in Italia di uova di Pasqua ed è attiva anche nei mercati di dolcetti per la festa di Halloween, il Natale e le calze della Befana. «Nel corso degli anni, la nostra azienda è cresciuta molto - spiega **Attilio Capuano**, amministratore delegato di Walcor e anche di Pernigotti - mantenendo sempre la passione degli inizi e diventando un punto di riferimento sia per il consumatore attraverso l'utilizzo delle licenze più amate, sia per diverse aziende che operano nel mercato dolciario».

Per celebrare il 70° anniversario, Walcor ha appena avviato una serie di eventi e di iniziative a livello nazionale e anche locale. Innanzitutto, l'azienda è recentemente entrata a far parte dell'Associazione Marchi Storici d'Italia, che ha lo scopo di promuovere a tutti i livelli l'importanza strategica dei marchi storici italiani e di dare loro impulso quale leva di competitività e di internazionalizzazione. È stato anche lanciato un contest, in collaborazione con l'agenzia specializzata milanese Looking for Art, per la creazione di una nuova grafica che interpretasse in chiave moderna i settant'anni della marca. Tra un centinaio di proposte, l'opera d'arte vincitrice è risultata un dipinto ad olio di Sofia Fresia: la sua immagine è stata scelta per impreziosire le confezioni delle nuove uova giganti (da 2 fino a 10 kg) di cioccolato al latte o extra fondente che Walcor ha lanciato per la prossima Pasqua.

A partire da fine febbraio l'azienda ha poi organizzato, in





Alunni delle scuole elementari di Cremona impegnati in un laboratorio di decorazione delle uova di cioccolato

collaborazione con l'agenzia per il lavoro Al Centro, due Open Day che hanno visto un centinaio di studenti delle scuole elementari di Cremona impegnati in un divertente laboratorio di decorazione delle uova di cioccolato. I piccoli visitatori hanno scoperto i segreti con cui Walcor dà forma al cioccolato, osservando da vicino l'arte della decorazione e sperimentando in prima persona questa attività, con l'aiuto delle esperte decoratrici che lavorano in Walcor.

Ai primi di marzo, con il supporto dell'agenzia Openjobmetis, si è svolto un Recruiting Day dedicato ai giovani in cerca di nuove opportunità di lavoro nel settore della produzione e del confezionamento. Un'intera giornata in cui i candidati hanno potuto conoscere l'azienda da vicino attraverso un completo tour guidato della fabbrica, a cui si sono aggiunte due attività esclusive: l'Academy del cioccolato incentrata sulla materia prima protagonista di tutte

le varie creazioni e, infine, un emozionante Show Cooking in collaborazione con gli studenti dell'Istituto Einaudi di Cremona.

Nei giorni scorsi, è stato, inoltre, inaugurato l'Outlet del Cioccolato Walcor, un bellissimo temporary shop (aperto fino al 30 marzo in via Bongiovanni 165 a Pozzaglio ed Uniti) dove è possibile acquistare tutta la produzione dell'azienda, a partire dalle nuovissime Uova di Pasqua. Oggi, presso l'Iper del centro commerciale CremonaDue di Gadesco Pieve Delmona, si svolgerà anche il Choco Day, un laboratorio creativo sulla decorazione delle uova di cioccolato organizzato insieme all'agenzia Gi Group.

Altri appuntamenti per il 70° anniversario di Walcor sono previsti per i prossimi mesi. Da 2 al 12 aprile, in collaborazione con il quotidiano La Provincia di Cremona, si svolgerà il gioco per bambini 'Disegna la tua fabbrica di soldini di cioccolato', la cui premiazione è prevista per sabato 13 aprile nell'ambito di Cremona Bricks, l'evento per gli appassionati dei mattoncini Lego ospitato nei padiglioni di CremonaFiere. Domenica 21 aprile è in programma una partita benefica di Baskin, lo sport del 'basket inclusivo' con squadre formate da disabili e normodotati insieme, organizzata con l'associazione sportiva SanseBasket e l'agenzia Sapiens. Sempre nel mese di aprile, sono anche in preparazione un nuovo Recruiting Day per addetti alla produzione in collaborazione con l'agenzia Iziwork, che prevede attività social con alcuni giovani content creator, e la premiazione della squadra di bambini giocatori di padel presso la struttura di Padel X Cremona. Infine, a maggio con la Federazione Italiana Ambiente e Bicicletta (FIAB) sarà organizzata una biciclettata con bambini.

«Tutte queste attività sono occasioni per sentirci più vicini al territorio e alla comunità che lo abita - sottolinea Capuano - raccogliendo ispirazioni, condividendo storie e ritrovando quei valori da cui siamo nati, 70 anni fa».



Oggi l'azienda è controllata da JP Morgan ed è diventata leader mondiale nella produzione di monete di cioccolato ed è uno tra i primi produttori in Italia di uova di Pasqua

*...quotidianamente
al fianco
delle imprese.*



Associazione Industriali
Cremona

Ecco la 'Realtà aumentata' Rivoluzione da governare

'ORIENTIAMOCI: SVILUPPO DELLE PMI'

Nei lavori esaminati benefici e rischi

Amir Topalović, Ceo di AISMA

«Migliora l'esperienza dell'utente»

Realtà aumentata: quali benefici, quali rischi? «L'unica maniera è quella di chiarirsi le idee, rispetto alle potenzialità, ai lati positivi e negativi anche per le piccole e medie imprese. L'obiettivo dell'incontro è stato proprio questo: sviluppare cultura e fare chiarezza su una materia complessa fatta di possibili incomprensioni. Porsi delle domande credo sia alla base dell'operatività delle nostre aziende». Così ha aperto i lavori di 'Orientiamoci: strumenti per lo sviluppo delle PMI', giunto alla sua seconda edizione, **Paolo Aramini**, presidente del Comitato Piccola Industria di Cremona.

La Realtà aumentata è l'arricchimento della percezione sensoriale umana mediante informazioni, in genere manipolate e convogliate elettronicamente, che non sarebbero percepibili con i cinque sensi. Gli elementi che 'aumentano' la realtà vengono aggiunti attraverso un dispositivo mobile, come uno smartphone, con l'uso di un PC dotato di webcam o altri sensori. La persona continua a vivere la comune realtà fisica, ma usufruisce di più contenuti multimediali manipolati della realtà stessa. Una vera rivoluzione che necessita di formazione specifica per i lavoratori ma che risulta assolutamente applicabile in una qualsiasi PMI. Queste le parole di **Amir Topalović**, CEO di AISMA. «Un vantaggio su tutti: migliora l'esperienza dell'utente poiché l'AR arricchisce le interazioni degli utenti sovrapponendo i contenuti digitali al mondo reale, offrendo esperienze immersive e coinvolgenti. Oltre a questo genera maggiore ef-

ficienza e produttività a costi ridotti».

Tra gli esempi riportati quello del reparto produttivo in un'azienda: l'AR viene utilizzata per la guida all'assemblaggio, le ispezioni di controllo qualità e le procedure di manutenzione e assistenza. I lavoratori possono accedere a istruzioni e annotazioni in tempo reale sovrapposte a macchinari e attrezzature, riducendo gli errori e migliorando l'efficienza. Esistono poi alcuni vincoli che non si possono tralasciare: in primis la questione legata alla sicurezza ed alla privacy: è necessario implementare solide misure di protezione dei dati, garantire la conformità a normative come il GDPR ed educare gli utenti sui rischi per la privacy e sulle best practice. A questo si aggiunge un importante lavoro di integrazione dei sistemi con quelli già esistenti: il successo dell'integrazione richiede un'attenta pianificazione, la collaborazione tra i team IT e gli sviluppatori AR e la personalizzazione delle soluzioni AR per interfacciarsi perfettamente con i processi esistenti.

«L'adozione della tecnologia AR richiede la formazione del personale e lo sviluppo delle competenze necessarie per creare, distribuire e mantenere le applicazioni AR» ha poi aggiunto **Cristiano Tagliabue**, coordinatore per Monzese Spa nell'ambito 'Electronics and Software Engineering'. «La nostra azienda ha creduto nell'AR a partire dal 2019 e oggi almeno il 40% della assistenza ai clienti viene gestita da remoto proprio attraverso AR. A monte però è stato fatto un grande lavoro di formazione e di presa di coscienza di questo strumento che ad oggi ci vede



I lavori di 'Orientiamoci: strumenti per lo sviluppo delle PMI'

assolutamente molto soddisfatti».

Monzese Spa è una PMI di Nova Milanese (MB), leader nella progettazione, costruzione e commercializzazione di rettificatrici senza centri e per piani a mole contrapposte. «Il progetto che ci siamo posti è sicuramente sfidante ma adatto a una PMI che abbia voglia di mettersi in gioco con un percorso di avanguardia, innovazione tecnologica e di soluzioni personalizzate anche in tempo reale. L'aspetto umano e la vera realtà restano in ogni caso centrali, anche con l'utilizzo di AR».

di Dario Dolci

Il fotografo delle vacche

La seconda vita di Restelli

UN ARTIGIANO DELL'OBIETTIVO

«In Italia siamo solo in tre a fare questo lavoro: serve una buona tecnica e la conoscenza dei bovini»

Fotografo delle vacche. È questa l'originale professione di **Domenico Restelli**, 60enne pandinese. Un lavoro di nicchia, se si considera che a praticarlo sono soltanto in tre in Italia. Per farlo occorrono due doti che in pochi riescono ad abbinare: conoscere i bovini da latte e saper scattare fotografie. «Dopo aver ottenuto il diploma di perito agrario - spiega Restelli - ho iniziato a lavorare come mungitore e a familiarizzare con i bovini. Ho fatto per anni anche il maniscalco. Prima ero dipendente, poi mi sono messo in proprio e sono entrato nell'ambiente delle Fiere Zootecniche. In quel contesto, ho conosciuto un fotografo che faceva foto alle vacche per i cataloghi dei centri di fecondazione artificiale. Io preparavo gli animali, che per posare devono essere domati e poi aiutavo a cercare lo sfondo migliore. Successivamente ho imparato a scattare fotografie. Essendo già introdotto nell'ambiente è stato più facile».

In sostanza, i centri di fecondazione artificiale forniscono immagini e dati dei tori, ma anche le foto delle figlie di questi tori, per far vedere i risultati che producono.

«Il catalogo che viene realizzato - precisa Restelli - serve per pubblicizzare i tori». I fotografi delle vacche si trovano tutti nel nostro territorio. «Gli altri sono stranieri: olandesi, tedeschi e soprattutto americani. I grandi maestri sono statunitensi e canadesi, perché è in quei Paesi che è iniziata la fecondazione artificiale. I primi cataloghi sono stati quelli dei tori americani».

Attualmente, Restelli lavora quasi esclusivamente in Italia, ma in passato è stato molto impegnato anche in Francia. «Sono stato nel nord, in particolare in Normandia. Negli anni passati c'era molto lavoro Oltralpe, tanto è vero che i migliori fotografi si sono divisi il territorio. Adesso, invece, lavoro quasi esclusivamente per la Regione Veneto e per il suo centro di fecondazione artificiale. Mi muovo negli allevamenti della Valle Padana. In Italia rimangono solo due centri, uno in Ve-



Domenico Restelli, 60enne pandinese



neto e l'altro a Perugia».

L'impegno del fotografo pandinese si è ridotto negli ultimi tempi. «Faccio questo mestiere da quindici anni. Un tempo, una volta all'anno, mi facevano fare il giro di tutta la penisola. Adesso sono impegnato una settimana al mese; prima preparo le vacche e poi le fotografo. All'estero, invece, sono i tecnici dei centri di fecondazione che si occupano della preparazione. Quante vacche ho immortalato con il mio teleobiettivo? Sicuramente migliaia».

di Dario Dolci



Uno scorcio dell'officina della Kasv e una parte delle persone che vi lavorano

Con la Kasv Import Export pneumatici internazionali

L'AZIENDA HA LA SEDE A QUINTANO

La titolare Susana Vargas: «Dal 2013 operiamo in tutto il mondo: Portogallo, Georgia, Inghilterra, Romania e Brasile»

È nata a Casaleggio Vaprio e di recente si è spostata in via Bornago a Quintano, in spazi molto più ampi. La ditta Kasv Import Export si occupa della vendita e riparazione di pneumatici sia per auto che per furgoni di tutte le marche attualmente in commercio. L'azienda è anche specializzata nell'importazione dei pneumatici da altri Paesi, ne valuta la qualità e poi li rivende all'ingrosso in tutto il mondo.

Ad illustrare l'attività è **Susana Vargas**, titolare insieme al marito **Reginaldo De Oliveira**, entrambi di origine sudamericana. «Abbiamo aperto la ditta nel 2013. Inizialmente eravamo a Casaleggio Vaprio, ma ora ci siamo trasferiti a Quintano, perché avevamo bisogno di uno spazio maggiore. Oltre alla vendita al dettaglio e all'ingrosso di pneumatici, abbiamo anche un'autofficina per la riparazione». Fino allo scorso anno c'era anche un punto vendita a Crema,

in via Rossignoli, ma ora tutto è stato riunito in un'unica sede. I mercati nei quali opera la Kasv Import Export sono praticamente situati in tutto il mondo. «Quelli principali – precisa Vargas – per noi sono il Portogallo, la Georgia e la Polonia, ma vendiamo molto anche in Inghilterra, in Romania e in Brasile. In questi Paesi abbiamo una clientela fissa ormai da anni».

La contitolare spiega come si instaurano i rapporti con i compratori esteri: «Si basa tutto sulla fiducia. Noi cerchiamo pneumatici in tutto il mondo e ne testiamo la qualità. Dopodiché li esportiamo. Con i nostri clienti abbiamo un rapporto che dura da diverso tempo. Li conosciamo e cerchiamo sempre di accontentarli».

Susana è arrivata in Italia stabilendosi prima a Milano. «Nel Cremasco sono arrivata quindici anni fa. Sono infermiera. A questo lavoro ho iniziato a dedicarmi dopo il matrimonio. È stato mio marito a introdurmi in azienda e a farmi conoscere questa attività. Devo dire che quello che faccio mi piace molto e mi dà soddisfazione; in officina ci sto bene. Io tengo i rapporti con i clienti al dettaglio, mentre Reginaldo si occupa di quelli all'ingrosso e della parte riguardante l'export».

Oltre ad aver ampliato lo spazio di lavoro e aumentato il fatturato, la ditta Kasv Import Export ha anche incrementato il numero di dipendenti: «Adesso siamo in sette», conclude Vargas. L'azienda si pubblicizza anche attraverso una pagina Facebook, che viene costantemente aggiornata.



Libera Associazione Artigiani

**...la soluzione
ai tuoi problemi!**

CREMA - via G. Di Vittorio, 36
PANDINO - p.zza V. Emanuele III, 11
RIVOLTA D'ADDA - via D. Alighieri, 4

www.liberartigiani.com



di Dario Dolci

Giappone, Cina, Taiwan e Usa I violini di Collini nel mondo

MAESTRO LIUTAIO DAL 1984

**«Per realizzare uno strumento
servono almeno 200 ore di lavoro
Ho prenotazioni per i prossimi 4 anni»**

I suoi violini sono suonati da musicisti di fama internazionale, come Uto Ughi, il primo violino dell'orchestra La Fenice di Venezia Enrico Balboni, il maestro Daniele Gai o il Quartetto d'archi di Torino. **Roberto Collini**, però, 60enne liutaio cremasco, gli strumenti che costruisce li vende in tutto il mondo. In Giappone, soprattutto, ma anche in Cina, a Taiwan, negli Stati Uniti, in Francia, in Belgio e in Germania.

«Ho aperto il mio laboratorio artigianale nel 1984 – spiega l'artigiano – dopo essermi diplomato alla scuola internazionale di liuteria di Cremona e aver lavorato negli Usa, a Tokio e a Taiwan. Di ritorno a Crema, ho iniziato a costruire violini, viole e violoncelli e a commerciare in strumenti antichi».

Il liutaio cremasco lavora da solo, per scelta: «Perché su un violino non puoi metterci più di due mani. Per realizzarne uno, servono 200 ore di lavoro più tre settimane per la verniciatura. Un liutaio non costruisce più di 10-12 pezzi all'anno. Io ho prenotazioni per i prossimi quattro anni».

I clienti di Collini sono di due tipi: «Sul mercato italiano, strumentisti di fama internazionale, molti dei quali appartenenti alle orchestre della Scala di Milano e della Fenice di Venezia, o allievi dei conservatori musicali. Sul mercato internazionale, commercianti che poi li rivendono».

Ogni strumento realizzato è un pezzo unico. «Non esistono due violini uguali – afferma Collini – anche se le forme sono sempre quelle utilizzate da Stradivari, Amati e Guarneri. Essendo fatti a mano possono avere delle imperfezioni».

La passione per questo strumento gli è venuta dopo aver iniziato a suonarlo e dopo che Vittorio Formaggia gliene aveva costruito uno.

Roberto Collini ha ottenuto riconoscimenti in diversi concorsi di liuteria: nel 1984 ha vinto il primo premio per violino al concorso Giovani Liutai di Bagnacavallo. Tre anni dopo, alla mostra di Liuteria Contemporanea in occasione delle



Il liutaio cremasco
Roberto Collini ha 60 anni

celebrazioni Stradivariane, è stato premiato per la migliore acustica con un violino. Nel 1988 ha vinto la medaglia d'argento alla Quinta triennale internazionale di liuteria Antonio Stradivari di Cremona sia con una viola che con un violino. Ha poi ottenuto la medaglia d'oro alla tredicesima Rassegna Nazionale di Liuteria di Bagnacavallo con un violino e l'argento nella stessa rassegna con un violoncello. Nel 1990 si è aggiudicato il primo premio assoluto 'Violino d'oro' alla Biennale di liuteria di Bagnacavallo.

Numerosi riconoscimenti per il suo lavoro sono arrivati anche in ambito internazionale. Il liutaio cremasco ha vinto la medaglia di bronzo al concorso internazionale di Mittenwald, in Germania, con una viola. A seguire ha ottenuto il certificato di merito per la migliore acustica al dodicesimo concorso internazionale della Violin Society of America ad Albuquerque, nel New Mexico.



PAC e redditività esigua Nodi sul tavolo di Bruxelles

Lil disagio del mondo agricolo europeo che dura ormai da alcuni mesi fonda le sue radici in una profonda instabilità del settore causata da diversi motivi, che si possono ricondurre alla sempre più esigua redditività, che è il vero problema di fondo delle imprese del comparto. «In seguito alle sfide rappresentate dalla pandemia Covid e dai conflitti in corso, sono anni contrassegnati dall'aumento dei costi di produzione a fronte di un sempre minore riconoscimento del valore del prodotto - spiega **Cesare Soldi**, presidente della Libera Associazione Agricoltori Cremonesi - su cui incide fortemente la diminuzione della capacità produttiva, legata anche a fenomeni atmosferici estremi sempre più frequenti, ad indirizzi normativi spesso anacronistici ed in ritardo con i tempi e ad un'eccessiva burocrazia».

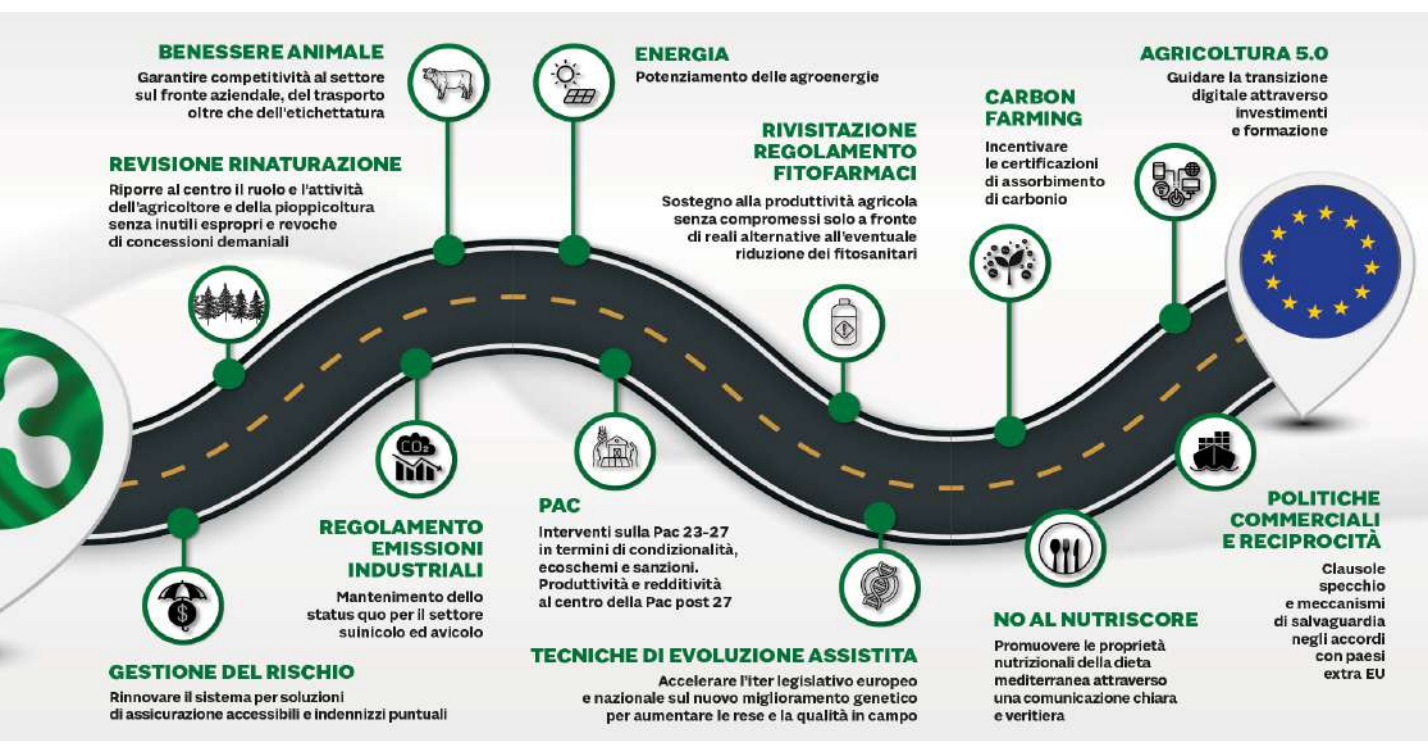
«Abbiamo colto l'opportunità di approfondire queste tematiche e portare il nostro contributo attraverso un gruppo di lavoro del Consiglio Generale dell'Associazione. Sono tante le proposte emerse dal confronto e da tempo auspichiamo

LA PROTESTA DEL MONDO AGRICOLO

Cesare Soldi e Massimiliano Giansanti illustrano le priorità del Primario e le risposte devono arrivare in fretta

che questo percorso per il rilancio del nostro settore diventi presto parte integrante di un Piano Agricolo Strategico con una visione di ampio respiro e con il coinvolgimento consapevole delle istituzioni e dei cittadini-consumatori. È in questo contesto che ci impegniamo a dare voce a tutte le istanze delle nostre imprese sostenendole con determinazione nei tavoli istituzionali sia a livello nazionale che europeo».

E a fine febbraio si è svolta una Assemblea Straordinaria convocata da Confagricoltura proprio a Bruxelles.



«È scaduto il tempo per gli approfondimenti e per le consultazioni on line. Abbiamo presentato le nostre proposte per una profonda semplificazione burocratica e per la salvaguardia del potenziale produttivo delle imprese», afferma **Massimiliano Giansanti**, presidente nazionale di Confagricoltura. «Ora spetta alle istituzioni dare una risposta efficace in tempi rapidi alle aspettative del mondo agricolo italiano ed europeo. Diversamente, le proteste e le manifestazioni di piazza sono destinate ad aumentare».

Giansanti a Bruxelles ha nuovamente acceso i riflettori sulla

PAC, la Politica Agricola Comunitaria: «Per Confagricoltura i limiti della PAC in vigore dallo scorso anno sono stati subito evidenti. Per applicare la nuova normativa le amministrazioni nazionali hanno dovuto redigere piani strategici di migliaia di pagine. Gli adempimenti burocratici sono saliti a dismisura a fronte di risorse finanziarie in calo e l'eccezionale rialzo dell'inflazione ha aumentato le difficoltà degli agricoltori».

Le elezioni europee rendono complicata la modifica della PAC ma per Confagricoltura esistono strade alternative. «In caso di emergenze - prosegue Giansanti - possono essere sospese le sanzioni previste in caso di inadempimento. Dalla pandemia all'impatto economico dell'aggressione dell'Ucraina, fino alla recente crisi in Medio Oriente, l'agricoltura italiana ed europea è in emergenza da oltre tre anni. In aggiunta ai vistosi limiti della PAC, il settore è alle prese con le conseguenze dell'aumento senza precedenti dei tassi di interesse. Da qui la richiesta di una moratoria concordata a livello europeo a supporto della liquidità delle imprese».

Sul tavolo europeo Confagricoltura ha messo anche la questione della reciprocità delle regole negli accordi commerciali con i Paesi terzi: «Dalla sicurezza alimentare, alla tutela del lavoro, delle risorse naturali e del benessere animale. Se riduciamo la produzione europea e aumentiamo le importazioni da Paesi dove vigono normative meno rigorose di quelle europee, riduciamo la sicurezza alimentare e allo stesso tempo importiamo più CO2», evidenzia Giansanti.

www.liberacr.it

LIBERA. IL TUO ESSERE

segui su 

SERVIZI ALLE IMPRESE - ASSISTENZA AGRICOLA - ASSISTENZA FISCALE - PATRONATO



CREMONA P.zza del Comune, 9 | **0372 4651** | e-mail: segreteria@liberacr.it
CREMA | SORESINA | CASALMAGGIORE | PIADENA | PANDINO | SONCINO | CASTELLEONE

di Andrea Arco



Da sinistra: **Danila Massaroli**, vicepresidente FIIAF; **Carlo Rosati**, segretario generale; **Luca Ginestrini**, direttore Enapra; **Carlo Lasagna**, presidente FIIAF; **Alberto Faccioli**, vicepresidente

Il marketing associativo per rafforzare l'identità

FORMAZIONE, IMPRESE FAMILIARI

Una intensa due giorni a Palermo

Lasagna, presidente della FIIAF:

«Potenzia legami coi soci e visibilità»

«Il marketing associativo è uno strumento fondamentale per le nostre imprese agricole familiari. Rafforza identità, legame con la propria base associativa, aumenta la visibilità e raggiunge nuovi soci. Questo workshop innovativo fornisce gli strumenti per svilupparlo in modo efficace e integrato, tenendo conto anche delle leve della comunicazione interna e dei social media». Così **Carlo Lasagna**, presidente della FIIAF, la Federazione Italiana dell'Impresa Agricola Familiare di Confagricoltura che raduna oltre 150.000 aziende di tutto il territorio nazionale, alla due giorni di studio che si è svolta a Palermo a cui ha partecipato un nutrito gruppo di imprenditori dirigenti della Federazione da diverse regioni d'Italia. Il programma, curato da Enapra, l'ente di formazione di

Confagricoltura, ha previsto nella prima giornata l'approfondimento dei concetti chiave del marketing associativo, per comprendere il suo impatto interno ed esterno all'associazione attraverso le diverse fasi del processo di marketing. Sono state analizzate le strategie per identificare e raggiungere nuovi soci, con un focus sulla pianificazione degli obiettivi, la definizione dell'offerta e la strategia di comunicazione. La seconda giornata si è concentrata sugli strumenti di comunicazione del sistema confederale e il loro utilizzo per arrivare ai target di riferimento e su come informare l'opinione pubblica sui temi chiave del settore agroalimentare.

Il workshop è stato tenuto da esperti di marketing e comunicazione: **Sabrina Mirabile**, esperta formazione e coach, **Alessandra Lattanzi**, responsabile Area Coordinamento e Sviluppo del Territorio di Confagricoltura, i giornalisti **Anna Gagliardi**, capo ufficio Stampa Confagricoltura, e **Gioacchino Amato** di 'La Repubblica', che ha coinvolto i partecipanti in un confronto sulle tematiche e le tecniche più efficaci per raggiungere i media.

Rosario Marchese Ragona, presidente di Confagricoltura Sicilia, soddisfatto della scelta della Sicilia per l'evento annuale di formazione dei dirigenti FIIAF, ha sottolineato il ruolo essenziale delle imprese agricole familiari per la competitività e la prosperità dell'agricoltura nazionale.



Nuovi modelli di assistenza per le sfide della longevità

IL RUOLO DEI CAREGIVER

CNA Pensionati a livello nazionale ha avviato un Osservatorio permanente sulla Silver Economy

L'invecchiamento a casa è riconosciuto come uno degli obiettivi cruciali per migliorare la qualità di vita delle persone anziane e per la sostenibilità del welfare e del sistema sociale. Tra le leve che favoriscano un invecchiamento attivo e in salute c'è anche la possibilità per una persona di vivere nel luogo che ha scelto, in modo sicuro, libero e confortevole indipendentemente dall'età, dal reddito o dalle proprie capacità, che sia la propria casa o una comunità di sua scelta. Un luogo dove poter ricevere assistenza sanitaria e sociale. Ma perché ciò accada ancora troppo carico ricade sui caregiver informali, cioè parenti o amici, che si prendono cura del paziente anziano. CNA Pensionati a livello nazionale ha avviato un Osservatorio Permanente sulla Silver Economy che nel 2023 si è focalizzato sui nuovi modelli di sanità e assistenza, con-

siderando l'accessibilità dei servizi anche mediante l'utilizzo di diverse forme di trasporto, nonché la qualità dell'abitare domestico e il possibile utilizzo di nuove tecnologie per l'assistenza sanitaria della comunità dei pensionati. L'indagine si è svolta nel mese di ottobre 2023 mediante utilizzo di piattaforma telematica e si è rivolto agli associati dei territori mediante le CNA Pensionati provinciali. Complessivamente le interviste valide sono 3.588 (il 20% in più della scorsa edizione), tali da considerarsi rappresentative in 11 regioni.

L'obiettivo è stato in particolare quello di definire e mappare le eventuali criticità relative al tema della prossimità sanitaria, le funzionalità domestiche in tema di assistenza, le tipologie dei servizi richiesti e le possibili linee di attività associative.

Tra gli intervistati il 47% sono donne, il 52,4% vive in un nucleo familiare di due persone, il 24,6% vive sola, il 22,5% in nuclei più numerosi, lo 0,5% non vive in contesti familiari, nel 18,8% dei casi all'interno del nucleo familiare è presente una persona con disabilità.

Circa la metà degli intervistati (48,9%) ha fatto ricorso a prestazioni a pagamento con una spesa inferiore ai mille euro; per il 13,9% la spesa è stata tra i mille e i 3.000 euro, solo il 5% ha speso più di 3.000 euro. Per il 28% non è stato necessario.

Ma per provvedere privatamente ai bisogni sanitari solo un



**L'invecchiamento
nella propria casa
è riconosciuto
come uno degli
obiettivi cruciali
per migliorare
la qualità di vita
degli anziani
e per la sostenibilità
del welfare**



terzo ha un reddito adeguato, mentre il 29,2% ha fatto ricorso ai risparmi, il 4,5% è stato aiutato da parenti e amici e l'1,2% si è indebitato o ha venduto beni. Un residuale 7,4% ha un'assicurazione sanitaria integrativa.

In merito alla 'qualità' e tipologia delle cure sanitarie e delle assistenze ad esse collegate quasi la metà del campione (48,9%) preferirebbe essere curata a casa con presenze programmate e organizzate con medici e infermieri, il 16,2% si accontenterebbe di avere un numero di telefono a disposizione per i momenti di bisogno, il 20,9% in ospedale per maggiore tranquillità, il 9,6% in una struttura intermedia.

Tra i motivi di accesso alla Casa di comunità, il 2,5% degli intervistati si è rivolto al PUA, l'1,7% per assistenza medica specialistica, l'1,1% per assistenza infermieristica, lo 0,7%

per assistenza psicologica o altri motivi.

Relativamente alla presenza di medici di Medicina Generale nelle case di comunità, il 78% degli intervistati non ne sa nulla; per l'8,3% il medico non è presente, per il 7,3% è presente qualche ora a settimana. Solo il 54,8% degli associati intervistati conosce dove è ubicata la struttura di assistenza più vicina, ma il 27,3% riscontra difficoltà o necessità di supporto per raggiungerla.

«Questi dati - commenta **Nevio Mainardi**, presidente CNA Pensionati Cremona - anche se non sono così specifici per la nostra provincia, si ritrovano nei dialoghi con i nostri associati: si recano da noi, presso il nostro Patronato o Caf per pratiche di tipo amministrativo ma spesso portano con sé la difficoltà del momento critico che stanno vivendo. Hanno bisogno di avere informazioni coordinate, semplici ed univoche. L'anziano, ma la persona che vive un momento di fragilità in generale, indipendentemente dall'età, cerca un luogo, uno spazio dove trovare risposte certe, rapide e il più complete possibile».

A Cremona si sono avviate da tempo sperimentazioni e progetti mirati all'implementazione dei servizi di assistenza, investendo sulla rete pubblico-privato e sul coinvolgimento del volontariato, ancora più forte è la volontà di approfondire il fenomeno attraverso iniziative di ricerca con le Università: conoscere la popolazione, il trend di invecchiamento in tutte le sue caratteristiche, le proiezioni di cambiamento dei prossimi anni, è fondamentale per pensare e progettare i servizi.

Le Associazioni come CNA, possono essere luoghi di confronto e di analisi, ma anche punti di riferimento per le persone che necessitano di supporto per orientarsi tra i servizi e le opportunità.

«In associazione già da tempo forniamo un supporto per colmare il gap digitale, infatti le nuove tecnologie, che sono parte fondamentale dei nuovi servizi socio-sanitari, a volte possono costituire una barriera, un ostacolo, anziché una facilitazione. Anche questo che è un tassello del problema, è una responsabilità in cui ci sentiamo coinvolti e su cui possiamo essere utili», riferisce Mainardi.

In linea con queste tematiche, tra le tante proposte e iniziative, martedì 26 marzo 2024 alle ore 10 presso la sede CNA Pensionati di Cremona in via Lucchini 105 ci sarà un incontro aperto a tutti con i professionisti di Cospes s.c.s. Gli esperti aiuteranno a rispondere ad alcune delle più frequenti e urgenti domande che un po' tutti si pongono nel momento in cui ci si deve prendere cura di una persona che ha perso alcune autonomie o che necessita di cure: a chi mi devo rivolgere? quanto costa? sarà un'assistenza adeguata e sufficiente? e se poi le persone che vengono in casa non vanno bene? che documenti devo preparare? a chi devo chiederli?



Crescere è un percorso.

E comincia in CNA.

SERVIZI

- Paghe e contabilità
- Consulenze specialistiche
- Ambiente e Sicurezza
- Cyber security

TUTELA

- Rappresentanza delle PMI
- Assistenza legale
- Consulenza 360°
- Welfare aziendale

SVILUPPO

- Bandi e agevolazioni
- Formazione
- Innovazione e sostenibilità
- Servizi per la digitalizzazione

CREDITO

- Finanziamenti
- Leasing
- Rapporti con le banche
- Informazioni creditizie

cnacremona.it



**Entra anche tu
in CNA Cremona.**



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona

Via Lucchini, 105 – Cremona
0372/442211
artigiani@cnacremona.it

Crema, Via del Macello 21/D - 0373.80384
Casalmaggiore, Via Marcheselli 72 - 0375.43824
Soresina, Via Genala 54 - 0374.343049

Energia: l'autoproduzione è la prospettiva della CNA

SVOLTA PER LE PICCOLE IMPRESE

Cavalli: «Il programma Transizione 5.0 è pienamente coerente con le nostre proposte presentate due anni fa»

L'autoproduzione di energia per le piccole imprese diventa realtà. Un grande successo della Confederazione che ha presentato oltre due anni fa un articolato progetto per favorire l'installazione di piccoli impianti per la produzione di energia da fonti rin-

novabili. Un progetto a beneficio del tessuto produttivo e quindi dell'Italia, capace di coniugare gli obiettivi dell'efficienza energetica, di riduzione del costo delle bollette e dell'innovazione tecnologica. Ma la proposta della CNA, recepita nel decreto PNRR, mette in risalto un'altra indicazione che la confederazione sollecita da tempo: coinvolgere pienamente il sistema delle imprese per utilizzare le ingenti risorse del PNRR. Solo così sarà possibile centrare l'ambizioso obiettivo di investire oltre 220 miliardi di euro entro la scadenza del 2026.

Su questi presupposti CNA esprime un giudizio molto positivo sul programma 'Transizione 5.0', inserito nel decreto PNRR, pubblicato recentemente sulla Gazzetta Ufficiale, che consentirà una accelerazione degli investimenti da parte delle imprese su innovazione ed efficienza energetica. Il sistema di incentivi attiverà oltre 15 miliardi di euro di investimenti da parte delle imprese di ogni settore e dimensione, contribuendo così a ridare slancio alla congiuntura eco-

nomica e conseguire gli obiettivi di sostenibilità ambientale.

«Il programma Transizione 5.0 è pienamente coerente con le proposte della CNA, presentate due anni fa – sottolinea il direttore **Marco Cavalli** – di utilizzare le risorse del PNRR per favorire gli investimenti delle piccole imprese su risparmio energetico, digitalizzazione e soprattutto per l'installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili per l'autoconsumo. Proposte sulle quali si è mobilitata la Confederazione e che hanno ottenuto il riconoscimento con le modifiche al PNRR e con Transizione 5.0. Un risultato di grande rilevanza che mostra l'attenzione del Governo nei confronti del tessuto delle piccole imprese».

Il decreto prevede un credito d'imposta per le imprese che effettuano investimenti nel 2024 e 2025 che consen-

tiranno l'evoluzione tecnologica e soprattutto un taglio consistente ai costi energetici che rappresentano un pesante fardello per piccole e medie imprese. Il decreto si dimostra un efficace strumento di politica industriale prevedendo, tra l'altro, l'immediatezza dell'erogazione del credito d'imposta, non più vincolato al triennio.

Analogamente, è positivo che alle piccole imprese sia riconosciuto un aumento del credito d'imposta fino al massimo di 10mila euro per le spese legate all'obbligo di certificazione degli investimenti realizzati.

A giudizio della CNA l'impostazione del decreto per Transizione 5.0 conferma la validità del confronto e del dialogo continuo tra il Governo, in particolare con i ministri Fitto, Urso e Giorgetti, e le associazioni datoriali per definire misure e interventi efficaci, funzionali alle esigenze del sistema delle imprese, in particolare le piccole, e capaci di dare impulso alla competitività e alla crescita economica.



Marco Cavalli, direttore di CNA Cremona



BERGAMASCHI E LA GRONDA NORD

Disco verde per il prolungamento della Gronda Nord: grazie a una delibera regionale i 7 milioni di euro stanziati dal Pirellone alla Provincia di Cremona sono stati dirottati verso il Comune di Crema. Soddisfatte le categorie economiche che invocavano la grande opera da oltre un decennio. Gran parte del merito dell'operazione spetta al sindaco di Crema Fabio Bergamaschi che ha impresso la svolta decisiva alla modifica del tracciato e ha lavorato dietro le quinte. Giusto riconoscerlo.



STARTUPPER NELLA HIT DI FORBES

Grazie alla loro start up, che permette di monitorare a distanza 24 ore su 24 le condizioni di grandi infrastrutture (ponti e viadotti) grazie agli algoritmi, sono entrati tra le 100 nuove figure under 30 che la rivista Forbes Italia indica come il meglio dell'imprenditoria giovanile nazionale. Sono due ingegneri cremaschi, Giancarlo Donizzelli di Bagnolo Cremasco e Francesco Morgan Bono, originario di Chieve ma residente a Casaletto Ceredano. La meglio gioventù: giù il cappello.



CAMERA DI COMMERCIO, SÌ ALLA FUSIONE

Un punto fermo dopo anni ora c'è: il Consiglio di Stato ha dato il via libera alla fusione delle Camere di Commercio di Pavia, Cremona e Mantova. La sentenza respinge il ricorso presentato dalle associazioni di categoria pavesi che osteggiavano questa soluzione, giudicata penalizzante sia per motivi territoriali che economici. La tesi di Pavia non è stata accolta dal Consiglio di Stato. Le domande sono ovvie: quali gli equilibri? Quali le prospettive? Serve pazienza.



IL CENTRODESTRA, COMUNALI A CREMONA

A meno di tre mesi dalle elezioni comunali nel centrodestra volano gli stracci. La candidatura del civico Alessandro Portesani, frontman della lista 'Novità a Cremona', non convince fino in fondo e il 'partito' degli scontenti comincia a farsi sentire. Ferruccio Giovetti ha rotto gli indugi e si è detto pronto a lanciare una lista nel campo del centrodestra. Dure le sue parole ai leader di Fdl, Lega, Fi e Udc: «Portesani è una copia sbiadita di Virgilio. Avanti così vi schiantate». Auguri.

**mondo ...
business**

Iscrizione al Tribunale di Crema
n. 109Tu del 27.04.1999

Supplemento del quotidiano
La Provincia
di Cremona e Crema
di Sabato 23 marzo 2024

Chiuso in redazione:
Mercoledì 20 marzo 2024

Direttore responsabile
Luca Puerari

Hanno collaborato
Andrea Arco, Nicola Artoni, Davide Bazzani, Gianluigi Cavallo, Dario Dolci, Andrea Gandolfi, Gianpiero Goffi, Riccardo Maruti, Stefano Sagrestano, Bibiana Sudati

Progetto Grafico
Angelo Ghidelli

Editore
S.I.T. Srl

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

Stampa
Csq Erbusco (BS)



Associazione Industriali
Cremona



Artigiani
Imprenditori
d'Italia

Cremona



libera
associazione
artigiani



LIBERA ASSOCIAZIONE
AGRICOLTORI CREMONESI



0373 780193

**CHIAMACI SENZA IMPEGNO
PER UN SOPRALLUOGO GRATUITO**

IN IDROCOSMOTEK TRATTIAMO L'ACQUA CON CURA



INDUSTRIALE

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

CIVILE

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



FIMI S.p.A.

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





Scegliere Grana Padano significa abbracciare i valori italiani.

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



Un'emozione italiana.

IL FORMAGGIO DOP PIÙ CONSUMATO AL MONDO.

