

APUO Versilia Produce

Distribuzione gratuita - Spedizione abbonamento postale - 70% - Filiale di Lucca

Periodico d'informazione
del consorzio Cosmave

Giugno 2021
numero 123

Redazione: Via Garibaldi, 97
55045 Pietrasanta (Lu)

www.versiliaproduce.it
versiliaproduce@gmail.com

Artigianato FOCUS

**Criticità e prospettive
I commenti di chi è
nel settore e lo conosce**

**Come ci vedono
dall'estero
Emmanuel Fillion**

**Le agevolazioni
Situazione incerta**

**La riflessione
Renzo Maggi**

**Formazione fondamentale
anche per i piccoli
Alessandra Rigolini**



Vittorio Venturelli (1936-2015), mosaicista
È sua la raffigurazione della Madonna
del Sole, patrona di Pietrasanta
e realizzata, ci raccontava
"quando esco dal lavoro, nel tempo libero".



L'infinito dentro

di Stefano De Franceschi

Per la scelta della foto da pubblicare in prima pagina, ne avevamo giga e giga sul pc; figuriamoci... una foto sull'artigianato di Pietrasanta, come dire vasi a Samo e nottole ad Atene. Fra tante abbiamo scelto quelle di Vittorio Venturelli, probabilmente il maestro mosaicista più importante. Una storia che se anche non sei del cinema e butti giù uno straccio di sceneggiatura, un regista ci fa subito un film. Diventato mosaicista grazie ad una bottiglia d'olio regalata al titolare di un laboratorio in cambio di un sacchetto di tessere, quando parte per la leva, un solerte funzionario militare trascrive per errore "musicista" anziché "mosaicista"; così, lo chiamano a far parte della banda, lui, che di musica sa poco o niente. "Voi toscani per imboscarvi direste di tutto", sbraita il Maresciallo. Vittorio non fa una piega, impara la musica in chiave di basso per le marce militari ed entra nella banda in pianta stabile. Lo vedevi sempre per le vie del centro, invece il suo mestiere lo aveva portato in giro in tutto il mondo, dietro ad una serie infinita di commesse. E sempre a piedi, o in bicicletta, perché Vittorio faceva parte in pianta stabile - non solo della banda militare - ma anche di quella "generazione di fenomeni" di vecchi maestri artigiani che vivevano di umiltà e di cose semplici. Ma avevano, e soprattutto sapevano usare, strumenti che l'evoluzione di milioni di anni ha reso perfetti e ineguagliabili, le proprie mani. Caro Vittorio, questo tributo te lo dovevamo, perché dentro avevi l'infinito.

Il futuro delle "mani" del marmo

**La tecnologia
è un mezzo,
non un fine**

di Renzo Maggi



L'uomo, fin dalle sue origini (penso alle Veneri preistoriche), ha cercato di fissare nella pietra sogni ed emozioni. Lo stesso nella pittura: vedi le grotte di Lascaux. Ecco, quindi, che il rappresentare se stesso e le pulsioni più complesse è stato ed è per l'uomo una necessità vitale. È dentro questa sfida che si inserisce la storia del marmo. Il nostro Rinascimento si sviluppa nell'incontro tra il lavoro manuale e la creatività geniale. Penso che il genio passi attraverso una complessa struttura; da una parte la tradizione e dall'altra le possibilità oggettive di operare. L'Italia, la Toscana in particolare, sono i territori in cui queste eccellenze si sono sviluppate in modo notevole e unico. Di riflesso si arriva a Pietrasanta, e segnatamente alla scultura. Pagine e pagine raccontano questa epopea. Ho avuto modo di approfondire la produzione scultorea delle botteghe di Rodi, quando la domanda da parte del mondo romano portò alla riproduzione in marmo, di statue bronzee dei grandi scultori ellenici. Da qui la necessità di realizzare

continua a pagina 12

Aiutati che (forse) lo Stato ti aiuta

**I finanziamenti
a cui possono accedere
anche gli artigiani**

di Renato De Rosa



Ci sono due tipi di imprenditori. Quelli che telefonano chiedendo: "Devo acquistare un macchinario, ci sono aiuti?" e quelli che si lamentano perché lo Stato non li aiuta mai.

continua a pagina 6

Le parole del settore

Non bastano i traduttori online

A volte non si sa cosa vogliono dire alcuni dei principali termini tecnici del nostro settore, figuriamoci la loro corretta traduzione in inglese. Da fotografare e tenere in galleria foto del vostro smartphone.

A pagina 10

Capitale umano fonte preziosa

**Imprenditore
e formazione
compagni di viaggio**

di Alessandra Rigolini



Il capitale umano rappresenta una delle fonti più significative per il raggiungimento e la sostenibilità della competitività di ogni tipologia di azienda, dalle più grandi a quelle più piccole. Dare forma al capitale umano dell'azienda attraverso un'efficace ed efficiente gestione delle risorse umane rappresenta un imperativo imprescindibile per garantire alle imprese di sopravvivere e prosperare nel tempo, soprattutto in un ambiente dinamico ed in continua evoluzione come quello all'interno del quale le aziende di oggi si trovano a competere.

In questo quadro di riferimento la formazione, nella sua accezione originaria del termine, ovvero intesa come quell'insieme di attività volte a plasmare, a "dare forma", proprio come si fa con il marmo, un oggetto, un soggetto, un gruppo di persone, può rappresentare una leva di assoluta importanza per imprimere e rafforzare le potenzialità del capitale umano aziendale.

Se tutto questo è vero, e di più facile implementazione per le

continua a pagina 6

Pocai e Rossi confermati al vertice



Da sinistra: Giuliano D'Angiolo, Giovanni Borghini, Alberto Tognetti, Massimo Galleni, Emanuele Centi, Stefano Caccia, Nicolò Biagi, Massimo Landi, Agostino Pocai, Matteo Campioni, Lavinia Sermattei, Luca Rossi e Alessandra Rigolini. Fa parte del Consiglio Direttivo anche Paolo Carli

“Continuare l'ottimo lavoro intrapreso sui temi dello sviluppo del nostro settore, della diffusione di una cultura che consideri prioritari i temi della sicurezza dei lavoratori, del rispetto dell'ambiente e di una sempre maggiore tutela del nostro artigianato”. Queste le motivazioni che hanno portato il Consiglio Direttivo a riconfermare lo scorso aprile i vertici del consorzio. Agostino Pocai e Luca Rossi saranno infatti ancora per il prossimo triennio Presidente e Vice di Cosmave. “Rappresentiamo una filiera di settore complessiva di 48 aziende, dall'escavazione al monte alla trasformazione al piano, comprendendo anche imprese dell'indotto. Gli impegni saranno tanti e difficili – il commento di Agostino Pocai - dai rapporti con le amministrazioni del territorio, alla sicurezza dei nostri operai,

**Investimento
sui social
per aumentare
la visibilità
delle imprese**

all'assoluto e inderogabile rispetto delle normative sull'ambiente. Sono però fiducioso, potendo contare su un gruppo solido e unito che darà forza e sostanza al consorzio nell'affrontare un futuro che oggi presenta diverse incognite”. Fra le priorità, le iniziative di tutela e promozione del nostro artigianato e ampio spazio di manovra ai giovani che fanno parte del Consiglio Direttivo che si occuperanno, in particolare, della promozione e visibilità delle imprese, soprattutto sui social della compagine consortile. Oltre Ad Agostino Pocai e Luca Rossi, fanno parte del Consiglio Giovanni Borghini, Nicolò Biagi, Matteo Campioni, Paolo Carli, Emanuele Centi, Giuliano D'Angiolo, Massimo Galleni, Massimo Landi, Alessandra Rigolini, Lavinia Sermattei e Alberto Tognetti.

There's a lot of work behind Beauty.

EM Tre Emme **LG Landi Group**

Via Emilia, 830 int. 1
55047 - Seravezza (LU) Italy
treemme@treemmeor.eu

Via Tognocchi, 336
35047 - Quaranta di Seravezza (LU) Italy
landi@landi-group.com

www.landimark.it

TWO COMPANIES, SAME APPROACH:
TO GUARANTEE HIGH QUALITY PRODUCTS, FAST DELIVERY
AND EXCELLENT CUSTOMER SERVICE.

CRA

CENTRO RESINATURA BLOCCHI

WWW.CENTRORESINATURABLOCCHI.COM

bencore[®]

HONEYCOMB PANELS FOR MARBLE

Office: Via Provinciale Nazzano, 20 - 54033 Carrara - ITALY
Tel : +39 0585 830129 - Fax : +39 0585 835167
www.bencore.it - info@bencore.it bencore S.r.l.

CRITICITÀ & PROSPETTIVE



a cura di **Claudia Aliperto**

Con un occhio sulle sculture che nascono nel suo laboratorio ed uno sulle problematiche del nostro territorio, Massimo Galleni accetta di buon grado una chiaccherata sullo stato dell'arte dell'artigianato della Versilia; riflessioni e "consigli" da chi dell'artigiano ha fatto la sua professione e da chi come lui vive con grande partecipazione l'evolversi della comunità locale. "Ci vorrebbero giornate intere di dibattiti, seminari, approfondimenti e forse non se ne verrebbe neanche a capo", scherza. Il settore presenta oggi indubbiamente alcune criticità, ma il futuro potrebbe non essere così nero. "Il Covid ha avuto risvolti negativi non solo a livello di singole attività produttive ma anche sul piano delle attività di tipo associazionistico. Nell'ambito dell'artigianato ognuno si è chiuso in se stesso, concentrandosi sui problemi della propria attività. Ritengo necessario ripartire dalla promozione, pur con tutte le difficoltà che attanagliano la produzione stessa ed i mercati". Galleni nel Febbraio scorso è entrato a far parte del Consiglio Direttivo di Cosmave. "Il consorzio è rimasto l'unica realtà associativa attiva di settore, pertanto auspico che diventi capofila di future attività di sostegno. Dal canto nostro, in azienda, dobbiamo prepararci a cambiare gli stili comportamentali del lavoro, non sarà facile ma è vitale. Scontato ricordare che si può fare molta strada uniti facendo massa critica sia per promuovere il settore sia per avviare un confronto con le amministrazioni del territorio". Come preferiamo la parola tecnologia, anticipa la risposta: "Negli ultimi anni il progresso tecnologico, che ha portato efficienza, rapidità e ottimizzazione del lavoro, ha accentuato il divario con gli artigiani che non sono più in grado di formare i giovani aspiranti. Inoltre, è un dato di fatto che ormai lavoriamo solo su commissione, senza più fare "magazzino" dai costi troppo elevati che non possiamo più permetterci. Per superare questa fase ed investire su una classe numerosa di futuri artigiani occorre istituire finanziamenti ad hoc, anche

"Fare gruppo per promuovere l'artigianato. Da soli si va poco lontano"

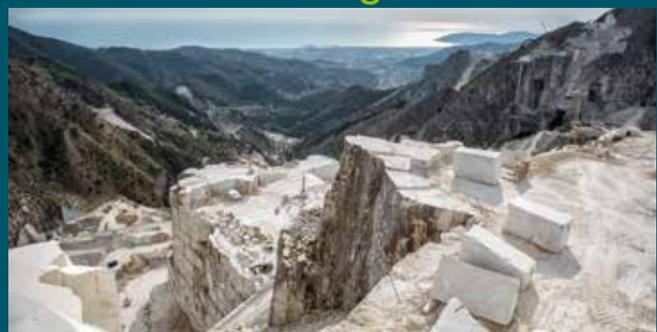
"Un sogno: digitalizzare i bozzetti delle gipsoteche"

Massimo Galleni, di Forte dei Marmi, è il titolare dell'omonimo laboratorio di scultura che si trova a Pietrasanta. Collabora con alcuni dei maggiori artisti contemporanei che da lui trovano tutte le competenze necessarie alla trasformazioni in opere d'arte di marmi, graniti e altre pietre.

nella forma di borse di studio di enti, fondazioni ed istituti bancari". Più che un consiglio un appello, quello della necessità fondamentale di rinnovare una stretta sinergia fra i principali attori del territorio. "Certamente. È davvero importante cercare di recuperare il legame del mondo dell'artigianato con le scuole, fucina di futuri professionisti del settore e attivare sinergie con aziende, governo ed amministrazioni locali. Un tempo l'interscambio proficuo fra scuola, in particolare l'Istituto d'Arte della nostra città e le imprese locali era ben saldo. Oggi questo patrimonio, per diversi motivi, è stato perso. Rivolgo un appello ai miei colleghi e alla comunità stessa di Pietrasanta: lavoriamo tutti assieme per dare un futuro e un mestiere ai nostri ragazzi". Galleni ha però fiducia nel futuro che non è così drammatico. "Auspico che alla conclusione dello stato emergenziale dovuto alla pandemia vi sia una ripresa del nostro lavoro. Siamo un settore di nicchia, chi ha le possibilità finanziarie non vede l'ora di tornare a comprare l'opera d'arte. Si intravedono fin da ora segnali positivi sia da parte di galleristi sia da parte degli artisti. Vorrei concludere con una proposta e un sogno: che le più importanti gipsoteche della Toscana mettessero a disposizione dei laboratori i propri bozzetti tramite l'istituzione di un database e la digitalizzazione delle collezioni dei più importanti musei del nostro Paese, un beneficio concreto non solo per queste strutture e per gli artigiani stessi, bensì per tutto il territorio locale".



GENERAL NOLI
SPEDIZIONI INTERNAZIONALI S.p.A.
www.generalnoli.com



General Noli Spedizioni Internazionali Spa - Via Sallustio, 3
41123 Modena Italy - ph +39 059 380311 - Fax +39 059 380380
info@generalnoli.com



Be special...

Ship GENERAL

CRITICITÀ & PROSPETTIVE

Una forte rappresentanza per ripartire

Agolini

“La mancanza di fiducia pesa sul ricambio generazionale”

a cura di Claudia Aliperto

La questione del ricambio generazionale si ripropone ogni qualvolta un esponente autorevole delle vecchie maestranze locali scompare. La sentenza è sempre la stessa: senza nuove leve l'artigianato rischia una lenta e graduale estinzione. La questione è da anni sotto la lente di ingrandimento delle associazioni di categoria e del mondo dell'imprenditoria. Ce lo spiega bene Adolfo Agolini, artigiano titolare della storica Fonderia Mariani di Pietrasanta; è stato per lungo tempo a capo di Artgiantart, l'associazione di artigiani della Piccola Atene, memoria della storia di trasformazione delle piccole e medie imprese del territorio e, dunque, profondo conoscitore delle dinamiche che sottendono al substrato dell'artigianato artistico locale.

“Il timore è che col tempo le aziende si esauriscano perché mancherà il ricambio generazionale necessario e non è vero che in generale i ragazzi di oggi non vogliono intraprendere questo mestiere. Piuttosto, nelle aziende con gestione familiare, i figli dei titolari sono chiamati a fare precise scelte di studi e lavorative che non sempre coincidono con i propri interessi personali, afferma Agolini. Senza la continuità familiare la piccola azienda deve rivolgersi all'esterno con nuove assunzioni che richiedono molto impegno. Bisogna calcolare che per completare la formazione in laboratorio è necessario all'incirca un quinquennio e affinché il dipendente diventi un ottimo operaio occorrono dieci anni”.

Insomma, i fattori da tenere presente sono numerosi e queste difficoltà si associano anche al quadro del contesto generale, profonda-

“Ripetere l'esperienza dei corsi formativi specifici”

mente cambiato. *“L'artigianato apuo-versiliese è caratterizzato da un'eterogeneità di aziende, in generale quelle di dimensioni maggiori e più strutturate in tempi recenti sono state in grado di mettere in campo azioni di promozione con l'applicazione di strumenti, pensiamo soprattutto ad internet, che sono meno onerosi rispetto al passato e che danno ottimi risultati nel tempo. Ma non per tutte è stato così. Tra le possibilità di promozione vi sono ancora le fiere di settore che possono essere appetibili se scelte in base agli obiettivi da raggiungere in modo continuativo”.*

Cosa fare, dunque, per aiutare i piccoli laboratori a

mantenere viva la fiamma dell'artigianato?

“In passato sono nati corsi di formazione a numero chiuso, i cui posti erano stati individuati in base ai fabbisogni delle aziende. Erano corsi aperti ad una serie di figure dell'artigianato, addetti alla fonderia, marmisti, mosaicisti, ecc... Fu un progetto finanziato anche dagli enti locali e il percorso era strutturato con uno stage in azienda a cui si affiancavano alcune ore a settimana di formazione in aula. L'iniziativa ebbe successo pertanto fu riproposta per alcuni anni, poi purtroppo si è esaurita”.

Da allora passi in avanti ne sono stati fatti, va ricordata infatti la positiva esperienza della Scuola del Marmo, primo vero impegno in tal senso, nata pochi anni fa presso l'Istituto Marconi di Seravezza e che si propone di fornire agli studenti la conoscenza della lavorazione tradizionale ma anche l'applicazione delle nuove tecnologie. *“Certamente tutto ciò non basta per poter dire che una nuova classe di artigiani possa sostituire in toto i maestri di un tempo – precisa Agolini – e d'altronde ancora incerto è il futuro occupazionale. Attualmente viviamo una fase di delusione degli artigiani che non riescono a sentirsi pienamente rappresentati, questo incide anche sulla questione ricambio generazionale”.*

E dunque, come riuscire a rinvigorire un settore che sente il peso della stanchezza degli anni?

“Necessario ristabilire una sinergia tra gli attori del territorio, enti, associazioni e scuola per ripartire. Può essere scontato dirlo, ma da soli non si va da nessuna parte ed è fondamentale tornare a fare gruppo”.



fabrimar ITALIA s.r.l.
UTENSILI DIAMANTATI



Plastificatrice 100 TON green technology, gommatrice Industria 4.0 dotate di software controllo qualità e rispondenti ai più recenti standard in termini di sicurezza, salute e igiene del lavoro

Via Celia 20 - 54100 Massa (Italia) - Tel/fax. 0585 53561 - email. info@fabrimaritalia.com

CRITICITÀ & PROSPETTIVE

a cura di
Stefano De Franceschi

**“Vi prego:
non dimenticate
le vostre radici”**

Siamo andati a cercare l'artista Emmanuel Fillion per un'opinione sul tema artigianato perché ha lavorato in diverse aziende in Francia. La pluralità di esperienze, il contatto con le diverse lavorazioni della pietra, la possibilità di un propositivo confronto tra l'approccio della Francia e del nostro Paese al settore micro-imprese specializzate in prodotti ad alto valore aggiunto, hanno dato a Fillion un background solidissimo e una voce autorevole che arricchisce il nostro dibattito. *“Una vera e propria fortuna”, le sue parole, “perché questo mi ha dato la possibilità di apprendere una molteplicità di insegnamenti specifici che si sono rivelati poi fondamentali per la mia professione di artigiano-scultore”.*

Originario di Soissons, Alta Francia, in Europa una delle città più antiche e dalle più radicate tradizioni artistiche, dopo la scuola professionale entra in uno studio di scultura dove forma le basi tecniche del suo lavoro. **E su questo accendiamo subito una luce sul nostro dibattito:** *“come si impara una lingua quando si è bambini, allo stesso modo è fondamentale dare modo ai giovani aspiranti artigiani di imparare fin da giovanissimi il me-*

stiere”. **E bravo, facile a dirsi, ma come la mettiamo con il costo della vita in Versilia?** *“Mi piacerebbe che qui, a Pietrasanta, ci fossero agevolazioni per gli affitti, inaccessibili per un giovane studente e piccoli spazi, una sorta di “desk” con cavalletto, qualche attrezzo e un blocchetto di materia prima dove apprendere i primi rudimenti dell'artigianato”.* **Un po' è vero, forse Pietrasanta ha perso qualcosa di sé e gli inverni sono un po' più vuoti di una volta; il turismo è un animale estivo che si muove soprattutto se c'è sole, caldo e mare.** *“Proprio così, ribadisce Emmanuel, ma tutti noi non dobbiamo dimenticare qual'è il materiale genetico, la cellula germinale di Pietrasanta: l'artigianato e quanti hanno contribuito alla sua secolare tradizione”.* È un appello accorato quello dello scultore francese a non dimenticare le proprie radici e non sacrificare il proprio passato sull'altare di turismo basato esclusivamente

sulla ristorazione *“che è importante, Pietrasanta è pur sempre una località turistica”* ma da calare in un contesto di valorizzazione delle proprie origini artigiane, di piccoli studi di scultura, di ornato, di mosaico di fondere d'arte. *“Questa città deve saper sfruttare la sua differenza, che è il suo vantaggio: la conoscenza di come lavorare il marmo con le mani. La tecnologia è ormai diffusa a tutti i livelli, ma il know-how artistico no, e questo è il reale vantaggio competitivo di Pietrasanta”.* **Dunque, dov'è il problema allora?**

“Mi pare di intravedere un pericolo: questa secolare conoscenza a volte non è trasmessa né condivisa ai giovani aspiranti artisti, con il rischio che l'arte migri in luoghi dove i costi sono più bassi. È brutto vedere laboratori chiusi perché i titolari non hanno un seguito generazionale al loro lavoro oppure accorgersi che piccole aziende sono senza business perché si è dato più importanza alle macchi-

Emmanuel Fillion è originario della Francia, vive tra Pietrasanta e gli USA. Classe 1966, nasce a Soissons, un'area ricca di storia e artigiani.

Ci racconta: *“Una cugina di mia mamma era genealogista e trovò una serie di documenti relativi ad un mio avo, il primo pittore francese che dipinse un nudo nel Rinascimento. Ma, devo dire, che questa non è stata la motivazione personale che mi ha spinto a diventare un artista. I miei genitori non hanno a che fare con l'arte, sono la pecora nera della famiglia (ndr, ride)”.*

ne piuttosto che al lavoro dell'uomo e alla sua capacità manuale. Vedo studi come Galleni e Cervietti che lavorano tanto, perché hanno sempre valorizzato la componente umana e le sue capacità ed hanno saputo miscelare con grande equilibrio manualità e tecnologia”.

Come avviare i giovani aspiranti alla professione di artigiano?

“Con scuole professionali molto specifiche, inglobate in istituti d'arte di preparazione più generale. Corsi focalizzati su scultura, ornato, rifinitura, smodellatura, mosaico e inserire come docenti artigiani ancora in attività o in pensione. Poi molta pratica; ricordo in Francia, quando frequentavo la scuola professionale: ci fecero fare una esercitazione che consisteva nell'estrazione di un blocco di granito in cava e la sua squadratura. Fu una faticaccia, ma state sicuri che in questo modo le basi si apprendono. Si trattò di una iniziativa che tornò utile anche all'azienda che mi assunse, in

quanto libera da spese e dall'impiego di risorse per farmi fare esperienza come apprendista”.

Altro a favore dei giovani?

“In Francia esiste una sorta di federazione nazionale di piccole aziende artigiane che pagano una piccola aliquota delle tasse a favore delle scuole professionali, per garantire maggiori probabilità di impiego degli studenti, assicurando allo stesso tempo il futuro stesso di questo tipo di aziende”.

Poi una proposta visionaria, che tanto strampalata non è.

“L'Italia ha tanti brand di grande prestigio, in tutti i settori della società e dell'economia. Perché allora non coinvolgere qualcuno di questi in una fondazione che aiuti i giovani artisti e il settore dell'artigianato? Un marchio del marmo artistico di Pietrasanta sarebbe potentissimo come incentivo agli aspiranti giovani apprendisti e come promozione a livello globale e non solo di pochi chilometri di raggio da Pietrasanta”.

segheria
di luchera

LUANA  MARMINI

di Migliorini N. & C.

Via Provinciale, 12
55040 Pontestazzemese (Lu)
Tel. e fax +39 0584 777477

www.segheriadiluchera.com info@segheriadiluchera.com



CAPITALE UMANO - continua dalla prima

grandi realtà aziendali, spesso, la formazione viene vissuta dalle piccole aziende, nonché dalle imprese artigiane, come un costo da sopportare, una perdita di ore di produttività da parte delle maestranze impiegate o comunque come un processo fortemente distaccato dall'operatività aziendale e dal saper "fare". Nonostante questo, sono spesso i piccoli imprenditori a riconoscere nell'assenza di manodopera specializzata e adeguatamente formata uno dei principali ostacoli alla prosecuzione e allo sviluppo della propria attività.

De Rosa, continua dalla prima. Sulle agevolazioni non c'è mai certezza, ma se non le chiedi, non te le danno. E allora cerchiamo di capire meglio la situazione. Per quanto riguarda le agevolazioni future brancoliamo nella nebbia, per due motivi: primo, non conosciamo ancora le misure speciali che saranno emanate per risollevare l'economia dall'emergenza Covid; secondo, non conosciamo ancora i fondi regionali per il 2021-2027. Più precisi: ci saranno aiuti, ma non sappiamo molto di più. Per ragionare sul futuro, dobbiamo quindi pazientare ancora. Parliamo invece delle misure attualmente disponibili, non sono molte, ma qualcosa c'è. All'imprenditore che vuole acquistare un macchinario, segnaliamo tre possibilità.

1. **La classica Sabatini** risale quasi alla notte dei tempi, essendo nata nel 1965. Poi ovviamente è cambiata, e si è adeguata: comunque c'è ancora. In teoria, si tratta di un contributo in conto interessi, ma in pratica è un aiuto a fondo perduto. Se il macchinario è INDUSTRIA 4.0 (più avanti spiegheremo cosa significa) l'imprenditore può ricevere un contributo di poco superiore al 10 per cento del costo del bene. Non molto, ma già qualcosa. Controindicazioni? Una sola, non trascurabile: per ricevere l'aiuto occorre che la pratica transiti da una banca o da un istituto di leasing. E la cosa, come potete immaginare, non è gratuita: finisce che i costi di istruttoria rosicchiano una fettina del contributo. In certi casi, poi, le banche più smalziolate, con la scusa del "tanto c'è la Sabatini", ne approfittano per alzare un po' il tasso di interesse... Occhio dunque! Alla fine del gioco, la Sabatini ha una sua convenienza solo se l'investimento supera gli 80.000 euro.

2. **Il leggendario bando ISI INAIL.** Sì, proprio quello del click-day, sogno proibito per legioni di imprenditori. Perché è così agognato? Semplice, perché eroga un contributo del 65 per cento a fondo perduto (fino a euro 130.000). E togliamo di mezzo i luoghi comuni sul bando. Conquistarlo è difficile, ma non impossibile. I numeri parlano chiaro: in Toscana la percentuale delle domande approvate è più o meno del 15 per cento. Se però vi affidate a un bravo professionista, le probabilità di successo possono salire al 50 per cento: già meglio. Vediamo di capire meglio cosa dovete fare. Per prima cosa occorre capire se avete i requisiti per partecipare. Non è semplice: ci sono imprese che si fiondano a fare domanda, magari passano il click day, e poi arriva la beffa; la domanda viene respinta in sede istruttoria per mancanza delle condizioni basilari. Quali sono le condizioni? Molte, ma la principale è che il macchinario che acquistate deve sostituire un vecchio. L'INAIL non sgancia la moneta per potenziare la vostra produzione, ma per farvi ridurre i rischi togliendovi dai piedi un trabiccolo datato. Il macchinario nuovo e quello vecchio devono essere dello stesso tipo e con prestazioni non troppo differenti. Come fate a sapere se avete tutti i requisiti? Chiedetelo al vostro consulente di fiducia. Una volta appurato che la domanda si può fare, bisogna farla e partecipare al click-day. Per vincerlo ci vogliono le tre "C", connessione veloce, cliccatore fulmineo e un po' di fortuna. "Fortuna"? ... ci siamo capiti! Il consiglio è semplice: se avete i requisiti, partecipate al bando INAIL. Ma attenzione: evitate di farlo per importi bassi, perché se lo vincete poi per tre anni non potrete più partecipare.

3. **Il credito d'imposta per gli investimenti (Industria 4.0).** Ha una cosa bella: che (se uno possiede i requisiti) è una certezza. Infatti, non è un bando, ma un'agevolazione automatica che vi permette di ottenere un bonus fiscale del 50 per cento del valore del bene. A patto, ovviamente, di rispettare i parametri di Industria 4.0. Talvolta, nominando "Industria 4.0" a un imprenditore, si vede in lui smarrimento, ma è comprensibile: siamo in un'epoca complicata e in Italia nessuno spiega le cose con parole chiare. In sostanza, Industria 4.0 è il modo in cui la UE spinge le aziende ad automatizzarsi. Vuole farvi gettare via le vecchie macchine, per passare a nuove attrezzature, gestite da tecnici in camice bianco seduti negli uffici. La strada, ovviamente è lunga, ma ogni lungo viaggio ha un primo passo. Dire che un macchinario è INDUSTRIA 4.0, significa semplicemente che è in grado di "dialogare" con voi, cioè di ricevere comandi e istruzioni dai pc e di comunicare come sta procedendo la produzione, segnalando anche eventuali guasti o malfunzionamenti. Per poter beneficiare del credito di imposta del 50 per cento occorrono quindi due condizioni: il macchinario deve essere predisposto per dialogare con i vostri computer e questi devono essere organizzati per dialogare col macchinario. Quindi il venditore della macchina cercherà di spillarvi dei quattrini in più per montare sul macchinario i "dispositivi industria 4.0" e il vostro consulente informatico cercherà di vendervi a peso d'oro dei programmi realizzati appositamente per il "sistema 4.0". A chiusura dell'esercizio dichiarerete che il bene è industria 4.0 e potrete detrarre automaticamente il credito di imposta. Servirà una perizia giurata, se l'importo supera euro 300.000. Sotto non è obbligatoria, ma è consigliabile, per dormire sonni più tranquilli in caso di verifiche.

Posso cumulare? La regola è semplice: il credito di imposta Industria 4.0 è cumulabile con la Sabatini o con il Bando INAIL, ma la Sabatini e il Bando INAIL non sono cumulabili fra loro. Se pensate di cumulare il bando INAIL (65 per cento) col Credito di Imposta (50 per cento) e di arrivare al 115 per cento, siete troppo ingordi, perché dovrete fermarvi al 100 per cento e limitarvi ad acquistare gratuitamente il vostro nuovo macchinario.

Il dilemma sembra quindi tradursi, per queste piccole realtà imprenditoriali, nel trade-off tra formare le risorse e le competenze necessarie per lo sviluppo futuro dell'azienda o massimizzare la produttività di quelle oggi a disposizione. Tale trade-off porta spesso le piccole aziende ad assumere un atteggiamento passivo di fronte al tema della formazione, che spesso viene quindi subita come l'ennesimo obbligo di legge superfluo piuttosto che essere vissuta come una vera e propria opportunità di crescita non solo per le risorse umane coinvolte ma per tutta l'azienda, grande o piccola che sia. Il rischio maggiore per le aziende che si avvicinano alla formazione con questo atteggiamento passivo consiste in un orientamento miope al lungo periodo, che potrebbe portare all'estinzione di alcune competenze specifiche e dei mestieri che da tali competenze si originano. L'assenza di formazione, soprattutto, nelle piccole realtà, rischia quindi di tradursi in un fenomeno di più ampia portata che assume valenza non solo economica, ma anche culturale e sociale, soprattutto in Italia, soprattutto all'interno dei settori come quello lapideo.

Merita inoltre sottolineare che quando si parla di formazione dobbiamo riconoscere diversi livelli. Esiste una formazione d'obbligo, legata principalmente ai temi della salute, della sicurezza, e della gestione dei principali rischi aziendali. Essa di fatto rappresenta solo il punto di partenza per ogni azienda, sulla base della quale dare forma ad un percorso di sviluppo di conoscenze e competenze orientate alla costruzione di un sapere che possa dare valore e contraddistinguere il capitale umano di ogni azienda. In particolare, possiamo individuare ulteriori tre livelli di formazione. 1. **Professionale tecnica**, destinata all'acquisizione delle competenze e conoscenze tecniche necessarie per svolgere le operazioni, le singole attività, i processi aziendali. Si tratta di una formazione specializzata e volta principalmente a dare forma al saper fare, al mestiere, all'arte. 2. **Manageriale tecnica**, che riguarda la conoscenza dei principi base per una corretta gestione aziendale, sia nella sua accezione contrattualistica, sia nella sua accezione di sistema orientato alla creazione di valore, ovvero performance economico-finanziarie e sociali remunerative. Rientrano in questo livello le attività di formazione sui temi e gli strumenti amministrativi, contabili, di contabilità industriale, di reporting, commerciali, di gestione delle risorse umane. Temi, questi, comuni ad ogni organizzazione aziendale a prescindere dal grado di complessità e delle dimensioni. La formazione manageriale tecnica è dunque rivolta all'acquisizione delle competenze necessarie in ambito organizzativo, quelle necessarie per dare forma al saper governare, al saper coordinare, al saper gestire i singoli processi aziendali, anche in ottica sistemica. 3. **Manageriale imprenditoriale**, rivolta a stimolare lo spirito, il talento, l'attitudine al cambiamento, la propensione al rischio e le capacità imprenditoriali. Sicuramente una formazione in materia imprenditoriale non può prescindere da contenuti non solo di natura manageriale, ma anche e soprattutto di natura psicologica e sociologica. Se l'imprenditorialità sia una competenza da poter acquisire o sia un'attitudine innata è ancora un argomento di discussione in letteratura, ma sicuramente la si può trasmettere raccontando, anche e soprattutto attraverso le storie e i racconti di forme di imprenditorialità di successo. Potremmo definirla come una formazione destinata a plasmare e dare forma al saper essere.

La formazione deve diventare il compagno di viaggio di ogni imprenditore, grande o piccolo che sia, per valorizzare e tramandare nel tempo caratteristiche di unicità del capitale umano della propria azienda. E come Michelangelo diceva che "Ogni blocco di pietra ha una statua dentro di sé ed è compito dello scultore scoprirla", possiamo anche noi dire che il capitale umano ha enormi potenzialità dentro di sé ed è compito dell'imprenditore formarlo.



CONSULENZA AMBIENTALE

SOLUZIONI
PER I RESIDUI E LE ACQUE
DI LAVORAZIONE
DEL SETTORE LAPIDEO

PROGETTOQUALITÀ di Massimiliano Manzini & C. s.a.s.

Studio: Via Rovereto – Lido di Camaiore (Lu)

tel. 0584 45779 – 345 299 9869

info@progettoqualita.it – www.progettoqualita.it



amc
marmi leggeri

Marmo alleggerito:
incollaggio, scoppatura, calibratura.

Schede tecniche e certificazioni su pannelli di honeycomb e resine,
prove ignifughe e di strappo.

Lavorazioni:
Intarsi, cornici, assemblaggio su marmo alleggerito.

Via Bottari 262 - 55047 Pozzi di Seravezza (Lu) - ITALY
Tel. +39 0584 630334 - info@amgmarble.com

LOCHTMANS NUOVO SOCIO DEL CONSORZIO



La compagine consortile si rafforza con l'ingresso della Lochtmans srl, azienda di Carrara che produce macchine da taglio e per la perforazione di marmo, granito e pietre, all'esecuzione di tagli su cemento, cemento armato, ghisa e acciaio.

A Chiara, che insieme al padre dirige la società, **chiediamo il modus operandi in uno scenario commerciale e di relazioni con i clienti che la pandemia ha stravolto e sta ancora stravolgendo.**

"Abbiamo scelto di concentrarci sul mercato interno perché questo, a differenza dell'estero dove il prezzo è ancora una discriminante, richiede macchinari sempre più innovativi, affidabili, di qualità, sicuri, con un'assistenza tempestiva e capillare; in altri termini, la macchina non deve restare ferma.

Il mercato locale diventa così un trampolino di lancio di tutti i nuovi macchinari che, dopo aver ricevuto l'approvazione da parte degli

esigenti operatori locali possono approdare ai mercati esteri.

La pandemia ha cambiato il modo di lavorare e la necessità di monitorare le macchine a distanza insieme alla possibilità di intervenire per una eventuale riparazione da remoto è ormai una priorità.

Molte aziende oramai stanno usufruendo dei vantaggi economici riservati all'Innovazione 4.0, dagli uffici si potrà monitorare ed elaborare tutti i dati relativi alla lavorazione ed intervenire in tempo reale, aumentando i parametri di produttività e sicurezza".

Come è cambiato l'atteggiamento del cliente?

"Sta diventando sempre più selettivo e mirato negli acquisti che devono soddisfare a pieno tutte le esigenze. I macchinari sono sempre più personalizzati in base alle richieste dell'utilizzatore e la solita macchina dovrà poter essere realizzata in differenti versioni e con molti optional a differenza del passato.

La pandemia ha avuto gli effetti di una guerra e come sempre, dopo la sua fine, ci sarà un periodo di forte ripresa economica.

E quale deve essere l'atteggiamento del produttore?

"Essere capaci di interpretare la situazione che è venuta a crearsi nel dopoCovid come una nuova opportunità. È nelle crisi che le aziende hanno la possibilità di riorganizzarsi, studiare nuovi progetti dedicandosi a tutto ciò che nei periodi di boom economico non possono fare, occupandosi quasi esclusivamente della produzione.

Il momento difficile può dunque trasformarsi in momento di crescita aziendale e dobbiamo farci trovare in pole position al momento della ripresa.

Con in testa una bella dose di ottimismo, la forza che non deve mai abbandonare chi fa impresa, anche nei momenti più bui e sconsolanti".



Addio a Piero Giorgi

Piero Giorgi ci ha lasciato. In silenzio, nel solco di quella tradizione di uomini che sempre antepongono la cultura dell'umiltà, del sacrificio, di essere "ammodo" nella vita privata come nel lavoro. Nato nel 1939 in via delle Iare a Pietrasanta, dove nel 1979 costruisce il laboratorio che ancora oggi è attivo. Al "pezzo" fin da giovanissimo, in uno studio di scultura dove impara le tecniche della smodellatura, nei primi anni '60 cambia genere di lavorazione, imparando ad usare la fresa. Nel 1973 si mette in proprio e indirizza la produzione verso l'oggettistica, di marmo e onice, un genere che visse anni d'oro fino a metà degli '80. Subito fu apprezzato per l'alto livello dei suoi manufatti, per la qualità, che Piero riteneva dovesse essere la caratteristica principale di tutto ciò che usciva dal suo laboratorio. Dal 1990, con l'ingresso del figlio Alessandro e del genero Luca Giannoni e l'assunzione di nuovi dipendenti, la ditta cresce e si specializza nella fornitura di prodotti per i più importanti cantieri esteri e di Viareggio. Fra i lavori più prestigiosi, le confezioni di marmo per orologi che la Rolex commissionò per le sue gioiellerie sparse in tutto il mondo. L'eredità lasciata da Piero ai familiari che oggi conducono la ditta, è quella del "lavoro fatto bene", sia che si tratti di rivestimenti e arredi per ville o chiese, opera d'arte o forniture di marmi e pietre lavorati per i più prestigiosi yacht.



Maremmiani Cesare srl

Via Mignano, 406A - 55040 Ripa di Seravezza (Lu) Italy
Tel. +39 0584 756602 - Fax +39 0584 757007
info@maremmianicesare.com
www.maremmianicesare.com



PAVIMENTI - RIVESTIMENTI
Lucidati/levigati/spazzolati
(Misure standard e a richiesta)

LASTRE CM. 1
(Disponibili nel nostro deposito)

VersiliaProduce periodico d'informazione a cura di Cosmave

Redazione e Amministrazione:
Via Garibaldi 97 Pietrasanta (LU)
Registrato al Tribunale di Lucca
al nr. 592 il 06.08.92
Fotocomp. e stampa Kosana Sas,
Viareggio (LU).
Nr. chiuso in redazione
il 29 Maggio 2021
Tiratura: nr. 1.500 copie.
Direttore Responsabile:
Claudia Aliperto
Comitato di redazione: Agostino
Pocai, Luca Rossi, Stefano Caccia,
Fabrizio Palla, Giuliano D'Angiolo,
Fabrizio Rovai,
Stefano De Franceschi.



GASPARI MENOTTI

PRESTIGE ADVANTAGE

Azienda leader sui mercati mondiali grazie alla ricerca e all'applicazione delle tecnologie più avanzate.
Macchine per marmo e granito:

**MULTIFILO
MONIFILO
LUCIDATRICI
TELAJ PER MARMO**

www.gasparimenotti.com

nuove
installazioni a Carrara

SINCE 1956
**DAY BY
DAY
QUALITY
PRESTIGE**



Madonna del Bell'Amore

Conforto dei cavatori



di Anna Guidi

Edificato 200 anni fa lungo la mulattiera che dalla valle sale a Stazzema (Lu), il Santuario del Piastraio fu inaugurato il 26 agosto 1821 e da allora la sua festa cade nell'ultima domenica di questo mese. Promotore dei lavori fu don Costantino Appolloni che coinvolse i paesani e gli abitanti di Mulina. Il luogo prende il nome dalle cave che fornivano le piastre per i tetti delle case; altre diedero invece marmi ben più pregiati. La vicenda della devozione ha inizio molto prima del 1821. Si sa che era già affermata nel '700 quando la cappella che la ospitava era conosciuta come "Marginetta del Santo" dove "Il Santo" sta per un luogo che era proprietà della chiesa fin dal 1522. Ne divenne custode, dopo il 1740, Bartolomea Bertocchi, vedova di Michele Carli. Autorizzata dal Pievano, la donna si costruì una casa attigua alla cappella attingendo alle offerte dei pellegrini. L'immagine venerata era una Madonna in trono con Bambino affrescata sulla parete della cappelletta; opera di Antonio Pieri, pittore di Stazzema esperto di soggetti religiosi che operò nel '600. A quella immagine, che ancor oggi si ammira nel Santuario, per iniziativa di Bartolomea nel 1772 fu sovrapposto il quadro di Guglielmo Tommasi, oggi in copia sull'altare del Santuario perché l'originale, mentre erano in corso i restauri, fu trasferito nel 2000 nella Pieve. Il nuovo quadro attrasse ancor più i devoti e di conseguenza, a partire da 1779, il Vescovo di Lucca prima, poi di Pisa, con tre decreti regolamentarono la devozione. Intanto, ormai novantenne, Bartolomea era morta e nel 1821 le sue stanze e la parete su cui era l'affresco furono inglobate nella nuova chiesa e nella annessa Casa del Pellegrino. La fortuna della devozione per la "Madonna del Bell'Amore", cosiddetta in seguito, crebbe anche a motivo di miracolose guarigioni e di numerose grazie ricevute da donne sterili e da cavatori. Ne sono testimonianza gli ex voto appesi accanto al dipinto. Il Piastraio, il Santuario per eccellenza della Versilia, nei mesi di maggio e settembre, era meta continua di pellegrinaggi. Ben cinquemila furono i devoti che lo raggiunsero la quarta domenica di settembre del 1895. Anche nel '900 la devozione continuò ad essere fatta segno di attenzioni e di iniziative. Furono celebrate varie ricorrenze e feste, per mantenere alto l'interesse quando ormai altre mete stavano sottraendo presenze. Il Piastraio è adesso un luogo immerso nel silenzio, dove si continua a pregare la Madonna, la nostra Madre Celeste, ed è questo che conta.



di Sergio Mancini

I marmi del Santuario

Nella costruzione esterna del Santuario del Piastraio si preferì per la realizzazione dell'edificio una costruzione in laterizio con lavorazioni interne anche in "scagliola", con elementi di recupero di marmi e pietrame dalle costruzioni precedenti. Al suo interno invece la realizzazione fu ovviamente compiuta con vari materiali lapidei che si possono elencare inquadrando l'edificio nelle sue parti strutturali e negli arredi e decorazioni religiose. Per la parte strutturale, le pavimentazioni furono realizzate con Cipollino locale della cui estrazione sono note le notevoli colonne delle navate della Chiesa di Santa Maria Assunta, in località spesso impervie come nella parte alta del Monte di Stazzema, località Il Pizzo, Il Timo, dove furono allestite vie di lizzatura oggi poco visibili e che si collegavano alle più importanti strade utilizzate per trasportare i blocchi delle cave delle Breccie di Seravezza dalle Cave del Piastraio, del Piodocchio e da altre cave dei Bardigli Fioriti ad esse sovrastanti. I Cipollini venivano estratti nella loro varietà di Calcescisti color vedere chiaro o biancastro conosciuti soprattutto nei pressi di Pruno e Volegno e che davano la possibilità di facile lavorazione come "pietra da scalini" o pietrame a spacco ed elementi di cornici di finestre, fornirono anche nei vari monumenti del Capitanato a Pietrasanta, Viareggio (Palazzo delle Muse, Villa Paolina e Villa Borbone) materiale dell'architettura post-napoleonica. Elementi minori della costruzione furono realizzati anche con marmi del tipo "bardiglietto" estratti localmente alla sommità della formazione delle Breccie di Seravezza o nelle numerose cave dei marmi Bardigli Fioriti presenti a poca distanza. Gli arredi degli altari e le decorazioni furono realizzati con le varie merceologie più pregiate delle Breccie di Seravezza, nel contesto della classica lavorazione di altari anche con materiali provenienti da altre regioni, quali il Verde Polcevera, il Broccatello di Siena. I marmi delle vicine cave dei Bardigli Fioriti e Tigrati che sono una tipicità di questa zona geologicamente complessa con sforzi tettonici che hanno deformato e ricristallizzato marmi e calcari selciferi in stretto contatto con Cipollini e Pseudomacigno, hanno fornito la consueta materia prima per la realizzazione di basamenti di colonne o inserti delle iscrizioni in marmo bianco, proveniente dalle cave dello Stazzemese o di Seravezza.

CP

CECCONI PIETRO



Cave proprie di marmo cipollino e cremo tirreno

CECCONI PIETRO & C. SRLU

Via Lungofiume Versilia, 15 - 55045 PIETRASANTA (Loc. Ponterosso)

tel: 0584 742649 - fax: 0584 742592

www.marmicecconi.it - e-mail: cecconipietro@interfree.it



I GRANDI PROGETTI

Project : 53 WEST 53 Lobby, New York City
Architect : The Office of Thierry W. Despont, NYC
Stone types: Noir St.Laurent, Eramosa
Stone items: Pavimenti preassemblati marmo e ottone , imbotti e cornici dei portali
Installer: Miller Druck Specialty Contracting, NYC

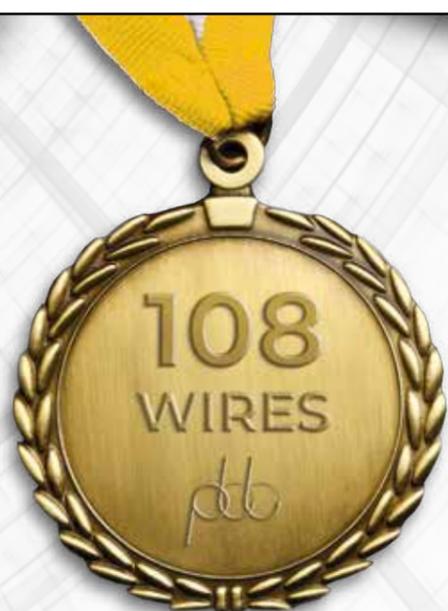


In un grattacielo della 53ª nel cuore di New York spicca il progetto frutto della sinergia tra aziende associate al consorzio Cosmave. Il lavoro ha interessato i rivestimenti interni dell'edificio, inaugurato proprio quest'anno, che sono stati preassemblati in marmo e ottone. L'azienda Italmarble Pocai (IP) ha provveduto alla fornitura dei marmi lavorati a misura secondo quanto previsto dai disegni esecutivi e dalle distinte di lavorazione preparati da Miller Druck Specialty Contracting (MDSC). I marmi selezionati per la Lobby sono il Noir St.Laurent, marmo francese e l'Eramosa, materiale proveniente dal Canada, importati in Italia per la lavorazione in pavimenti di grande formato. Come si può apprezzare dalle foto degli interni ciascun pezzo di NSL è contornato perimetralmente da quattro barre di ottone tagliate a misura ed incollate ai bordi,

così da facilitarne l'operazione di montaggio in cantiere. L'abbinamento con l'Eramosa, tagliato in fasce di larghezza costante, è conseguenza della sua inconfondibile venatura longitudinale, a ricordare nei toni e nei colori i listoni di quercia utilizzati con il Noir nella parte centrale della Lobby. Infine, il Noir St.Laurent è stato utilizzato per i rivestimenti e le cornici dei portali che definiscono i passaggi verso la elevator lobby e la sala lettura, all'interno della quale si trova un camino - anche questo in Noir St.Laurent - realizzato da MDSC nel suo punto di produzione a New York. I materiali sono stati pre-posati precedentemente al controllo qualità da parte della committenza; prima di questa



delicata fase, i tecnici della IP, affiancati dai colleghi di MDSC Italia, hanno verificato ogni singolo pezzo dimensionalmente e qualitativamente. Soddisfatti i requisiti, si è potuto procedere con l'ispezione vera e propria da parte della delegazione della proprietà della durata di due giorni al termine della quale la Italmarble Pocai ha ottenuto l'approvazione a procedere con l'imballaggio e alla spedizione della merce, con destinazione Miller Druck Specialty Contracting a New York che infine ha provveduto al montaggio in opera.



UN NUOVO SUCCESSO. FIERI DI TRASFORMARE PROGETTI IN REALTÀ



Pedrini conquista un nuovo primato creando **Multiwire Jupiter GS230 Tech12** a **108 fili diamantati**, una tecnologia esclusiva fino ad oggi impensabile!

Precisione assoluta del taglio e aumento di produzione di **lastre di pietra naturale** da **12 mm di spessore** con un radicale aumento della resa del blocco: **1m³=53,7m²**.



LE PAROLE DEL SETTORE

La 2^a puntata del dizionario tecnico ita-ingl sul prossimo numero, in uscita ad Agosto

Abbuono	Allowance	Cemento	Cement	Gabbro	Gabbro
Accessori di macchina, utensile	Fittings	Cielino	Soffit	Geometria di posa	Jointing layout
Acida (chimica)	Acid/acidic	Ciglio	Crest	Gestione cave marmo	Marble quarries management
Acquatura	Wash (US)/Weathered section (UK)	Ciotoli	Pebbles	Giacimento	Deposit
Affioramento (geologico)	Outcrop	Clasto	Clast	Giunto	Joint
Aggetto	Projection	Clip	Spring clip	Giunto a battente	Rebated joint (UK)/Rabbeted joint (UK)
Agglomerato in marmo resina	Resin bonded marble	Clivaggio	Cleavage	Giunto a testa vista	Butt joint
Alzata di gradino	Riser	Cocciame	Scraps	Giunto aperto	Open joint
Ancoraggio	Anchorage (US)/Fixing (UK)	Coda di rondine	Dovetail slot (se discontinuo)/Dovetail Kerf (se continuo)	Giunto chiuso	Butt joint (US)/Closed joint (UK)
Ancoraggio di trattenimento	Restraint fixing (UK)/Face anchor (US)	Coefficiente di dilatazione lineare termica	Coefficient of linear thermal expansion	Giunto di dilatazione	Expansion joint/Movement joint (UK)
Ancoraggio passante	Face fixing (UK)/Face anchor (US)	Coefficiente di imbibizione	Absorption/coefficient	Giunto evidenziato	Feature joint
Ancoraggio portante	Gravity anchor (US)/Loadbearing fixing (UK)/Relieving support	Colombario	Columbarium	Giunto quartobuono	Quirk mitre joint/Bird's mouth mitre
Angolare	Clip angle/Relieving angle/Angle corbel (UK)	Colonna	Columns	Gneiss	Gneiss
Anticato	Tumbled	Coltivazione	Development	Gocciolatoio	Drip
Architettura	Architecture	Commercio del marmo	Marble Trading	Gola	Ogee
Architrave di porta/architrave di colonna	Lintel/architrave	Conglomerato	Agglomerate stone/Reconstructed stone/Cast stone	Gradina	Claw chisel/Thooth chisel
Ardesia	Slate	Contornatrice	Shape cutter/Shaping machine	Gradinatura	Scoring (anche chiselling)
Area di discarica	Quarry waste area	Contro	Head/Hard way (US)/Tough way	Grana	Grain size
Arenaria	Sandstone	Copertina	Coping	Graniglia metallica	Steel shot (steel grit)
Argano	Winch/Windlass	Cordolo	Curbstone	Granito	Granite
Armatura con tondino di ferro	Reinforcing bar	Cornici	Borders/Cornices	Granoblastica	Granoblastic
Arredo	Interior design	Cornici rifiniture bagni	Cornices for bathrooms	Granodiorite	Granodiorite
Arredo urbano	Exterior design and landscaping/street furniture	Corso	Course	Granulare	Granular
Arte funeraria	Funerary art	Costa	Edge	Granulato	Chips
Arte sacra	Holy art/religious art	Cristallina	Crystalline	Greche	Marble friezes
Attrezzature	Equipment	Parete divisoria	Curtain wall	Gronda	Flagstone
Balaustra	Balustrades	Cuscino pneumatico	Air bag/Splitting cushion	Gronda inclinata	Sloping stone
Bancata	Quarry bench/ledge	Davanzale	Sill	Gru a ponte	Gantry crane
Basalto	Basalt	Davanzale	Window sill	Idrogetto	Water Jet
Basica	Basic	Scanalatura lungo il bordo	Rabbet (US)/Rebate (UK)	Impianto a filo elicoidale	Wire saw
Battente/Davanzale (di finestra)	Stool	Dentello decorativo	Dentil	Importato	Imported
Bindello	Border	Derrick	Derrick	Inserto	Feature strip/Insert strip
Bisellatura	Chamfering	Derrick a tetraedo	Stiffleg derrick	Installazione	Installation/Erection
Bisello	Beveled edge	Derrick a venti	Guy derrick	Intarsi	Inlaid patterns, Inlaid works
Blocchi	Blocks	Dima	Template	Intarsiatore del marmo	Marble carver
Blocchi e lastre	Blocks and slabs	Diorite	Diorite	Intermedia	Intermediate
Blocco grezzo	Quarry block/raw block	Disco diamantato	Diamond saw blade	Intestatrice	Cross cut saw/Crosscutter
Blocco informe	Squared block	Disegni esecutivi	Shop drawing	Intradosso	Intrados
Blocco squadrato	Bush hammer	Disegno di pavimentazione	Flooring pattern(per interni)/Paving pattern (per esterni)	Isotropo	Isotropic
Bocciarda	Bush hammering machine	Dolomia	Dolomite	Kerf	Kerf
Bocciardatrice	Bush hammering	Editoria tecnica	Specialised press	Kerf ribassato	Rebated kerf (UK)/Rebated kerf (US)
Bocciardatura	Grout	Escavazione	Quarrying/Excavation	Lama diamantata	Diamond saw blade
Boiaccia	Buttressing/grouting/Slarrying	Esportazione	Exportation	Lampade	Lamps
Boiacatura	Bond breaker	Fabbrica	Factory	Lancia termica	Jet burner/Flame jet
Bond breaker	Breccia	Faccia	Face	Lapide commemorativa	Memorial tablet/Plaque
Breccia	Brecciated	Faglia	Fault	Lapide di marmo	Marble tombstone
Brecciata	Rusticated stone/Ashlar	Fascia di pavimentazione	Flooring border	Lastra	Slab
Bugna	Rustication/Rusticated ashlar/smooth ashlar	Femico	Mafic	Lastra a correre	Random piece
Bugnato rustico/Bugnato liscio	Downfeed/Feed rate	Fenocristallo	Phenocrystal/inset	Lastra a misura fissa	Cut-to-size tile
Cala	Limestone	Fiammatrice	Flaming machine	Lastra a misura fissa di serie	Standard sized tile/Standard tile
Calcare	Calcite	Fiammatura	Flame texturing (UK)/Flaming (US) /Thermal treatment (US)/Scorching (US)	Lastra a piano di sega	Sawn slab
Calcite	Gauging machine	Filagna	Strip	Lastra a spacco	Split face piece/split face ashlar (elementi fino a 30 cm)
Calibratrice	Gauging	Filagne per modulmarmo	Strips	Lastra di supporto	Liner/Bond stone
Calibratura	Gauging	Filo diamantato	Diamond wire	Lastra rifilata	Dimensioned piece
Camera d'aria	Air space/Wall cavity	Filo elicoidale	Elicoidal wire	Lastra sottile	Tile
Caminetti	Fireplaces/Mantels/Mantelpieces	Filone (mineraio fra due strati)	Sill/dyke/sheet	Lastra spessa	Thick slab/Cubic stock (US)
Campione	Sample	Finitura	Finish/Texture (se ottenuta meccanicamente o per spacco termico)	Lastrame	Slabs
Canale	Key way	Fioretto	Drill rod	Lavandini e ripiani per bagni	Vanity tops and bathroom shelves
Capitelli	Capitals	Fioriere	Flower boxes	Lavandini e ripiani per bagni e cucine	Vanity tops and shelves for bathrooms and kitchens
Cappellaccio di cava	Overburden	Fontane	Fountains	Lavandini e ripiani per cucine	Kitchen tops
Cappio	Wire/Slipknot	Foratrice	Anchor drilling machine	Lavorazione	Fabrication
Carbonato di calcio	Calcium carbonate	Foro ribassato	Countersunk anchor hole/Recessed anchor hole	Lavorazione artigianale	Handcraft work
Carico di rottura a compressione semplice	Compressive strength	Foro semplice	Anchor hole	Lavorazione artistica	Artistic work
Carico di rottura a compressione semplice dopo gelività	Compressive strength after freeze thaw cycles	Franco	Setting space	Lavorazione del marmo	Marble processing
Carico di rottura a trazione indiretta mediante flessione	Modulus of rupture/Breaking load under bending stress	Frantumazione	Marble and stone chips	Lavorazioni conto terzi	Subcontracting work
Cartuccia detonante	Blasting cap	Frattura	Joint	Lavorazioni di stuccatura e rinforzo a resina	Filling and reinforcing resin treatment
Casellario	Cut sheet/Cut ticket/Shop ticket/Files	Fresa ad un taglio	Cutter or Palin milling cutter	Lavori ecclesiastici	Liturgical works
Catena	Sill (parallelo alla stratificazione)/dyke(perpendicolare alla stratificazione)	Fresa a bandiera	Tile saw	Lavori leggeri per cantieristica	Marble laminates on light supports for building yards
Cava	Quarry	Fresa a disco gigante	Block saw	Lavori speciali su disegno	Drawing-based special works/Special works on drawing demand
Cava a cielo aperto	Open cast quarry (UK)/Open pit quarry (US)	Fresa a ponte	Bridge saw/Gantry saw	Lavori su progetto con rilievo	Special projects execution including our own take-off
Cava a gradini	Bench quarry	Fresa multidischi	Multi-blade circular saw	Lente	Lens/Lentil
Cava a mezza costa	Hill-side quarry	Fresata	Saw cut	Lepidoblastica	Lepidoblastic
Cava a trovanti	Boulder Quarry	Fresatura	Mill sawing	Levigatrice	Grinding machine/Honing line
Cava culminale	Alpine quarry/Summit quarry	Friente di abbattimento	Quarry face; Quarry front	Levigatura	Rubbing (se grossa)/Honing (se fine)
Cava in fossa	Open cast quarry (UK)/Open pit quarry (US)	Frizione	Clutch	Librerie in marmo	Marble bookcases
Cava in pozzo	Open cast quarry (UK)/Open pit quarry (US)	Puleggia motrice	Drive pulley	Lucidacoste	Edge polisher/Edge polishing machine
Cava in sotterraneo	Mine quarry/Underground quarry (US)				



OMAR CRANE
We design moving stability

OMAR crane srl - Via Del Ferro 5 - 54033 Carrara
www.omarcrane.it • omargru@hotmail.com • omarcrane@hotmail.com



GBC MARMI
ABSOLUTE ITALIAN MARMO

PIETRASANTA
Via Provinciale Vallecchia, 119
55045 - Pietrasanta - (Lu) Italy
Tel. +39 0584 70207 / 72018
Fax. +39 0584 794804
p.iva 00187880463

CARRARA
Viale Domenico Zaccagna, 6
54033 - Avenza Carrara - (Ms) Italy
Tel. +39 0585 1815994
Fax. +39 0585 1816574
p.iva 00187880463

www.gbcmarmi.com
info@gbcmarmi.com

FOCUS MANUTENZIONE

**Come preservare la bellezza
nel tempo e prevenire
le problematiche più comuni**

Cura e protezione delle superfici in pietra naturale

Per anni, nei progetti di interior sono stati impiegati materiali basici e, al tempo stesso, resistenti.

La diffusione sul mercato di materiali lapidei nuovi, sempre più pregiati e utilizzati come pavimentazioni, top, complementi d'arredo, ha reso il tema della cura e manutenzione delle superfici di primaria importanza.

Preservare nel tempo la bellezza dei materiali naturali significa conoscerli e proteggerli da agenti macchianti, muffe, umidità utilizzando il trattamento protettivo più indicato in base al materiale, alla sua finitura e all'applicazione.

Cosa si utilizza per la protezione del materiale?

Il mercato – dicono dall'ufficio tecnico di Tenax spa, azienda associata al nostro consorzio – offre trattamenti protettivi di profondità in grado di entrare nelle porosità aperte del materiale creando un legame con la materia, repellendo così gli agenti macchianti senza creare film superficiali, mantenendo inalterato l'aspetto e la naturale traspirabilità del materiale.

Esistono due tipologie di protezione. Parliamo di protezione pre-posa quando andiamo ad applicare nel back e nei 4 lati del materiale da posare un prodotto Anti-Efflorescenze in grado di proteggere il materiale dalla contaminazione di agenti macchianti, come efflorescenze e umidità, che possono risalire dal retro.

Parliamo poi di protezione superficiale quando vogliamo proteggere top e manufatti, applicando prodotti in grado di prevenire macchie di olio, grasso, vino, caffè ecc. La

gamma di protettivi in commercio è molto vasta e comprende prodotti a base acqua, composti su base acquosa che si caratterizzano per la facilità di utilizzo, emissioni di composti organici volatili (VOC) bassissimi o nulli e la possibilità di essere applicati su superfici non completamente asciutte e a base solvente, composti a base di solventi caratterizzati da altissima capacità di penetrazione ed elevata durata nel tempo.

Tali protettivi, disponibili anche con certificazione Food Safe, possono inoltre essere ad effetto naturale, in grado quindi di proteggere la superficie senza modificarne l'aspetto o ad effetto ravvivante, da utilizzare quando si vuole incrementare il colore e il tono del materiale.

Quando si utilizza un protettivo?

L'attenzione alla protezione delle superfici ricopre sempre di più un ruolo fondamentale sia in fase di progetto, sia in fase di gestione di un edificio. La conoscenza del materiale e un'adeguata protezione, permetteranno di aumentarne le performance e di mantenerne inalterate le caratteristiche nel tempo.

I protettivi, infatti, oltre a rendere le superfici meno soggette alle macchie sono molto efficaci nel facilitare quotidianamente l'azione di pulizia.

Comprendere le caratteristiche dei vari prodotti – concludono dall'ufficio tecnico di Tenax spa – ed effettuare la scelta più indicata in base alle necessità garantirà un risultato ottimale, favorendo le possibilità applicative della pietra naturale anche per destinazioni d'uso considerate tradizionalmente più problematiche.



STEN
Stone Trading Enterprises

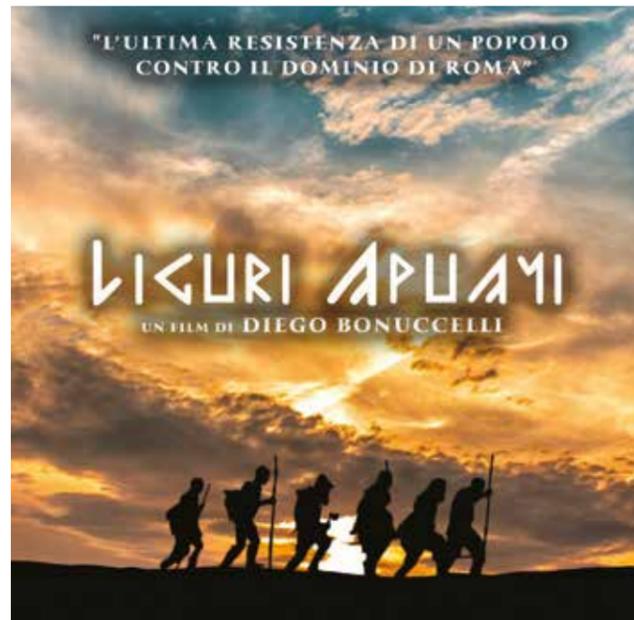
STEN

www.gran.it

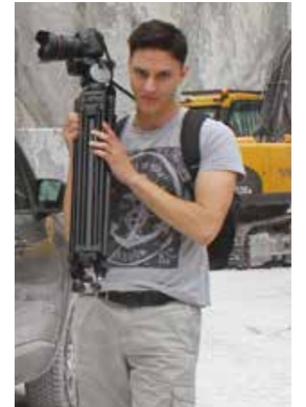
commercio di blocchi di granito, marmo, pietre calcaree e altre pietre ornamentali

La storia di un popolo che disse no a Roma

Diego Bonuccelli, regista di 27 anni, laureato in discipline dello spettacolo e comunicazione, da circa otto anni gira e produce corti e lungometraggi, ottenendo molti riconoscimenti. Oggi alcuni suoi lavori sono disponibili su alcune delle maggiori TV in streaming. Appassionato di cinema e storia, desiderava realizzare un film sull'antico popolo ligure apuano; dopo approfonditi studi, supportato da storici ed esperti, incontri con istituzioni e associazioni, ha girato uno straordinario e unico cortometraggio dal titolo "Liguri Apuani". Ad oggi non esiste alcun video su questa storia sconosciuta. Con questo film il regista intende far conoscere i liguri apuani ad un pubblico più vasto. Non appena le misure Covid lo consentiranno, sarà



Diego Bonuccelli nasce a Viareggio nel 1993, vive a Pietrasanta ed è laureato in "Discipline dello Spettacolo e Comunicazione" all'Università di Pisa. Nel 2013 realizza "The Green Furies" nel 2014 "Welcome to Elderstorm" e nel 2015, dopo l'action-thriller "5 Maschere", realizza un video sulla strage di Sant'Anna di Stazzema che gli vale cinque premi. Nel 2016 gira "Più acccecante della notte", nel 2018 "Il Triciclo" e nel 2019 "Torve Fantasie".



programmata la prima sul territorio. Siamo nel 155 a. C., dopo decenni di guerre, in cui gli apuani hanno reso difficile la vita agli invasori romani, pur sconfitti alcuni decenni prima e deportati, in gran numero nel sud Italia, continuano a resistere. "Liguri Apuani" narra la vicenda di due giovani pastori che dopo un lungo viaggio si uniscono ad alcuni guerrieri per combattere un'ultima e residuale resistenza contro Roma. Il cortometraggio di quindici minuti è stato girato sulle montagne apuane nel corso di una settimana con giovani e promettenti attori, tra i protagonisti. Le comparse sono arrivate anche dalla vicina Liguria e dal Piemonte, oltre che dal territorio versiliese ed apuano.

Our Marble

arabescato cervalole statuario cervalole arabescato altissimo statuario altissimo calacatta altissimo

HENRAUX The Art of Natural Stones
www.henraux.it

VICINI ALLE IMPRESE
Una mano concreta per lo sviluppo del territorio.

www.bvlg.it

BVLG
BCC
BANCA VERSILIA LUNIGIANA E GARFAGNANA
Gruppo Bancario Cooperativo Toscana

TENAX

TENAX FABRICATOR
contatta ora il distributore ufficiale per il centro Italia:
visita lo shop o richiedi il servizio porta a porta!

baicchi INNOVATION
TEL 0585 842445
Via Piave, 11/G, Carrara
www.baicchi.it

continua dalla prima - Futuro delle mani

velocemente, e in modo organizzato, artigianalmente manufatti marmorei di pregio. Sono certo che in quelle botteghe vi era lo scalpello, l'ornatista, il pannista e lo scultore che eseguiva parti del corpo. Da uno studio attento si può intuire la diversa qualità degli artigiani e degli artisti che vi operavano. Singolare è osservare come le scoperte tecnologiche abbiano consentito virtuosismi e lavorazioni fino ad allora impossibili. Le produzioni greche e successivamente romane, beneficiano dell'invenzione del trapano, di nuove tempere e leghe dei metalli nonché di martelline e raspe sempre più efficaci.

Sembra di essere nella Pietrasanta che va dalla fine dell'Ottocento agli anni '50 del Novecento. Studi pieni di artigiani che operano alla stessa stregua delle botteghe greco-romane. La domanda è forte, le nostre produzioni di arte sacra e funeraria (con tutti gli accessori) creano un forte tessuto produttivo, economicamente determinante per le nostre comunità. E dentro gli studi, sulle cave, nel trasporto dei blocchi e delle lastre che si modella questo "tesoro". Il modo, la maniera, tutta la filiera del marmo esige conoscenza, sapienza, manualità, gesti ed azioni perfette. Il saper fare delle nostre genti, dei maestri, diventa una routine magnifica e unica.

Il nostro prossimo futuro è legato in modo indissolubile al mondo globale e alle enormi possibilità tecnologiche. Arte e artigianato sono le nostre peculiarità. Un mondo non ancora ben chiarito dagli scritti e dalle analisi. Non disconosciuto però da chi giornalmente "sfida" il marmo, questa materia antica che ancora oggi è piena di incognite e di misteri da scoprire. Questo può essere il cappello di queste annotazioni. Nello specifico concludo affrontando un tema molto dibattuto: arte e artigianato.

È ovviamente un discorso molto complesso legato anche a flussi finanziari e di mercato dell'arte. Però per quanto riguarda il nostro territorio, così altamente specializzato nell'artigianato, occorre fare una riflessione sulla manualità nel lavoro di riproduzione dell'opera d'arte. Devo dire che siamo in una fase culturale di transizione. La cultura e i prodotti del marmo così come li abbiamo visti finora cambieranno in modo radicale. Tuttavia il tutto è legato al concetto di qualità. Il fare con arte è difficile, lungo da apprendere e frequentare. Per farlo occorre la cultura dell'esperienza sul campo, lo studio e la ricerca, quindi una scelta di vita. È qui che secondo me si gioca il futuro delle "mani" che operano nel mondo del marmo. Forse oggi l'approfondimento e lo studio serio e attento di questi temi è disatteso. Il rischio è che tutto si limiti ad un aspetto esteriore e auto-celebrativo. I mezzi tecnologici sono un mezzo, non un fine. Solo se sapremo coniugare tecnologia e manualità con raffinatezza e intelligenza saremo in grado di affrontare le sfide del futuro.