

CHIMICA ADERENTE: MERCATI SFIDANTI, CORSA ALL'AGGREGAZIONE

Performance a lunga gittata: Industrie Chimiche Forestali tra resilience settoriale, espansione globale e L'A.I. in Laboratorio R&D.

Industrie Chimiche Forestali (ICF) si conferma snodo cruciale per l'intera filiera calzaturiera e della pelletteria, eccellendo nella produzione di adesivi e soluzioni chimiche ad alta ingegnerizzazione. In un contesto globale segnato da crescenti complessità normative e rallentamenti di mercato, l'azienda lombarda dimostra una notevole resilienza. La sua strategia si basa sull'equilibrio tra i segmenti tradizionali e i comparti industriali (in primis l'automotive), unita a un piano di crescita per aggregazione. La vera svolta, però, sembra proiettarsi sul fronte della digitalizzazione avanzata, con l'Intelligenza Artificiale pronta a ridefinire i processi di Ricerca & Sviluppo. L'ingegner Guido Cami, Presidente e Amministratore Delegato di Industrie Chimiche Forestali, offre uno spaccato lucido e disincantato sulle attuali dinamiche di mercato e sulle strategie aziendali per navigare una congiuntura complessa.

Ingegnere Cami, a caldo, quali sono le Sue impressioni e i takeaway più significativi da questo appuntamento fieristico globale, cruciale per il vostro network?

“Il riscontro è stato superiore a ogni aspettativa. Abbiamo registrato visitatori provenienti da oltre 50 Paesi, un dato che amplifica la nostra penetrazione, già estesa su 80 mercati. Dalle delegazioni centro-africane a quelle asiatiche (Giappone, Corea), fino ai player nordamericani e sudamericani, la fiera ha offerto un eccezionale spaccato della nostra clientela globale”.

Il settore calzaturiero e della pelletteria sta attraversando una fase di rallentamento. Come sta gestendo ICF questa congiuntura, considerando che gran parte del vostro business è storicamente legato a questi comparti?

“È innegabile che il clima per la calzatura, sia classica che casual e di lusso avanzato, sia attualmente poco entusiasmante. Soffriamo, come tutti, il rallentamento generalizzato, a cui si aggiunge un assestamento nel segmento sportivo dopo il boom post-pandemico. Fortunatamente, la nostra diversificazione



bilancia l'equazione: l'altra metà del nostro business in settori industriali come l'Automotive ha performato solidamente. Ciò ci permette di recuperare altrove quanto si perde qui. A livello di performance, chiuderemo l'anno in linea con il precedente, il che, data la situazione, è un ottimo risultato che ci consente anche di generare cassa e distribuire dividendi”.

Le crescenti e stringenti normative europee stanno sollevando preoccupazioni nel panorama industriale. Quali sono gli effetti tangibili di questa iper-regolamentazione sulla competitività di aziende come la vostra?

“La complessità normativa che l'Europa impone è un problema concreto. Essa ci pone in una posizione di svantaggio competitivo rispetto ai produttori extra-europei, che operano in contesti di minore regulation. Noi sosteniamo costi maggiori e gestiamo processi più articolati, mentre loro possono agire con maggiore snellezza. Questa dinamica è talmente incisiva da spingere multinazionali chimiche di primo piano a ridimensionare personale e impianti. Parallelamente, c'è la questione della formazione tecnica: la carenza di profili come meccanici, chimici e ingegneri, a favore di carriere meno produttive, rappresenta una deriva che ipoteca il futuro industriale europeo”.

Lei ha sottolineato l'importanza di fare “fronte compatto”. Ritiene che le attuali strutture associative di categoria siano abbastanza incisive e coese nel tutelare gli interessi delle imprese europee?

“C'è un gap tra chi legifera e chi ne subisce le conseguenze. L'etica e il rispetto ambientale sono imprescindibili, ma le regole devono essere uniformi a livello internazionale. Oggi, un'azienda italiana che esporta all'estero si trova a competere con player locali che beneficiano di regole diverse, minori costi di materie prime ed energia. Questa disparità frena l'economia europea. Per controbattere, l'aggregazione è fondamentale: la nostra esperienza di unione con Morel e Tessitura Langé ne è la prova. Mettendo insieme le forze, abbiamo aumentato fatturato, diviso i costi fissi su una base più ampia e persino ampliato il personale. È nell'unione che si trovano le gambe aggiuntive per restare in piedi”.

Parliamo di avanguardia: l'Intelligenza Artificiale (A.I.) può realmente rendere più attrattivi e moderni i ruoli in fabbrica e, soprattutto, come si appresta ICF a integrare questa tecnologia nel suo core business?

“L'A.I. è un acceleratore. Abbiamo avviato incontri con startup specializzate coinvolgendo le nostre prime linee. L'obiettivo non è sostituire, ma aumentare il valore. Stiamo già studiando, per esempio, come un sistema di Intelligenza Artificiale possa supportare i nostri formulatori di adesivi. Oggi, il nostro “Pico della Mirandola” interno lavora per prove ed errori; domani, l'A.I. fornirà ricette chimiche predittive basate su parametri di resistenza, viscosità e certificazioni. La competenza umana resterà cruciale per l'esecuzione finale, ma l'A.I. creerà la traccia operativa ottimizzata. Dobbiamo investire e guardare ai giovani, che sono nativi di questa mentalità. L'Intelligenza Artificiale deve essere lo strumento che aiuta a trasformare mansioni meccaniche e ripetitive in attività ad alto valore aggiunto e strategico”. www.forestali.com



**Guido Cami, President & CEO
Industrie Chimiche Forestali S.p.A.**

ADHESIVE CHEMISTRY: CHALLENGING MARKETS, THE RACE TO AGGREGATE

Long-Range Performance: Industrie Chimiche Forestali navigates sectoral resilience, global expansion, and A.I. in the R&D Lab.

Industrie Chimiche Forestali (ICF) confirms its role as a crucial connection for the entire footwear and leather goods supply chain, excelling in the production of high-engineering adhesives and chemical solutions. Within a global context marked by growing regulatory complexities and market slowdowns, the company based in Lombardy demonstrates remarkable resilience. Its strategy hinges on balancing traditional segments with industrial sectors (primarily Automotive), coupled with a growth plan focused on aggregation. The real breakthrough, however, appears to lie in advanced digitalization, with Artificial Intelligence poised to redefine Research & Development processes.

Eng. Guido Cami, President and CEO of Industrie Chimiche Forestali, offers a lucid and clear-eyed analysis of current market dynamics and the company's strategies for navigating a complex economic climate.

Eng. Cami, what are your immediate impressions and the most significant takeaways from this global trade fair, a vital event for your network?

“The response exceeded all expectations. We registered visitors from over 50 countries, a figure that significantly amplifies our footprint, which already extends across 80 markets. From Central African to Asian delegations (Japan, Korea), all the way to North and South American players, the show offered an exceptional cross-section of our global clientele.”

The footwear and leather goods sectors are currently experiencing a downturn. How is ICF managing this economic climate, given that much of your business has historically been tied to these segments?

“It's undeniable that the trend for footwear, whether classic, casual, or high-end luxury, is currently flat. We are suffering, like everyone else, from the generalized slowdown, which is compounded by a period of adjustment in the sports segment after the post-pandemic boom. Fortunately, our diversification balances the equation: the other half of our business, in industrial sectors like Automotive, has performed strongly. This allows us to make up for losses elsewhere. In terms of overall performance, we will close the year in line with the last, which, given the situation, is an excellent result that enables us to generate cash and distribute dividends.”

Increasingly stringent European regulations are raising concerns across the industrial landscape. What are the tangible effects of this hyper-regulation on the competitiveness of companies like yours?

“The regulatory complexity imposed by Europe is a serious problem. It places us at a competitive disadvantage compared to non-European manufacturers, who operate in less regulated environments. We incur higher costs and manage more complex processes, while they can operate with greater flexibility. This dynamic is so influential that it's pushing major chemical multinationals to downsize personnel and close plants. In parallel, there's the issue of technical training: the shortage of profiles like mechanics, chemists, and engineers, in favor of less productive career paths, represents a trajectory that mortgages Europe's industrial future.”

You stressed the importance of presenting a ‘united front.’ Do you believe that the current industry association structures are incisive and cohesive enough to protect the interests of European businesses?

“There's a gap between those who legislate and those who suffer the consequences. Ethics and environmental responsibility are non-negotiable, but the rules must be internationally uniform. Today, an Italian company exporting abroad finds itself competing with local players who benefit from different rules and lower raw material and energy costs. This disparity is hindering the European economy. To counter it, aggregation is fundamental: our successful merger with Morel and Tessitura Langé is proof of this. By joining forces, we've increased turnover, spread fixed costs over a broader base, and even expanded our staff. Strength in numbers is how you find the extra footing needed to stay stable.”



Let's talk about the cutting edge: Can Artificial Intelligence (A.I.) genuinely make roles in the factory more attractive and modern, and more importantly, how is ICF preparing to integrate this technology into its core business?

“A.I. is an accelerant. We have started meetings with specialized startups, involving our frontline managers. The goal isn't to replace staff, but to increase value. For example, we are already studying how an Artificial Intelligence system can support our adhesive formulators. Today, our in-house “Pico della Mirandola” works through trial and error; tomorrow, A.I. will provide predictive chemical recipes based on resistance, viscosity, and certification parameters. Human expertise will remain crucial for final execution, but A.I. will create the optimized operational blueprint. We must invest in and engage young people, who are natives of this mindset. Artificial Intelligence needs to be the tool that helps transform mechanical and repetitive tasks into activities with high strategic and added value.”

www.forestali.com