



La pubblicazione è stata realizzata con il contributo dell'Università degli Studi di Urbino Carlo Bo – Dipartimento di Scienze della Comunicazione, Studi Umanistici e Internazionali (DISCUI).



1506

UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI URIBINO  
CARLO BO

DISCUI  
DIPARTIMENTO DI  
SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE,  
STUDI UMANISTICI E INTERNAZIONALI



**SYSTEM GROUP**

*Classificazione Decimale Dewey:*

**338.04092 (23.) IMPRENDITORIA. Persone**

MAURO DINI, ILARIA CURINA, MARCO CIOPPI  
BARBARA FRANCIONI, ROBERTA DE CICCO

# ALVARO BOSCARINI





©

ISBN  
979-12-218-2497-1

PRIMA EDIZIONE  
**ROMA 13 FEBBRAIO 2026**

*Ad Alvaro Boscarini,  
ragazzo dei lupini e pioniere del polietilene,  
che ci ha insegnato la forza del lavoro,  
la dignità dell'impegno e la bellezza di inseguire i sogni,  
giorno dopo giorno,  
con le mani e con il cuore.*

*Con gratitudine e amore,  
la tua famiglia.*



## **INDICE**

- 9      *Introduzione*
- 11     Capitolo I  
Alvaro Boscarini: nascita e ascesa di un sogno
- 27     Capitolo II  
La “regina” del Montefeltro
- 39     Capitolo III  
Centraltubi: il tempo della crescita
- 55     Capitolo IV  
L’alba di un nuovo millennio: l’origine del System Group
- 71     Capitolo V  
I legami oltre la perdita: guardare al domani senza dimenticare
- 85     Capitolo VI  
“Odio gli stagni”: la crisi come opportunità
- 103    Capitolo VII  
Le grandi passioni e l’amore per il territorio

127 Capitolo VIII  
Un'eredità da vivere, non da imitare

137 *Bibliografia*  
143 *Autori*

## **INTRODUZIONE**

Raccontare un'impresa significa dare forma concreta a ciò che, troppo spesso, nei manuali di economia e di management rimane astratto. Significa entrare nei processi decisionali reali, osservare l'intuizione imprenditoriale nel momento in cui nasce, comprendere come visione, lavoro, rischio e responsabilità si intreccino nel tempo dando origine a un progetto capace di durare.

La storia di Alvaro Boscarini rappresenta infatti molto più di una biografia personale o aziendale. È una testimonianza concreta di come l'imprenditorialità possa nascere dall'intuito, dal lavoro quotidiano, dalla capacità di leggere il cambiamento e trasformarlo in un progetto. È una storia profondamente radicata nel territorio del Montefeltro e, allo stesso tempo, capace di parlare un linguaggio universale, quello dell'impresa come motore di sviluppo economico, sociale e culturale.

Come studiosi di economia, management e marketing, siamo spesso abituati a muoverci tra modelli teorici, strategie formalizzate, casi di studio costruiti a posteriori.

Questo libro segue una traiettoria diversa, ma complementare. Qui la teoria emerge dall'esperienza, le strategie si leggono nelle decisioni, il marketing si manifesta come capacità imprenditoriale, come intuito, come relazione con il mercato e con le persone. È un racconto che permette di osservare dall'interno ciò che nei manuali viene spesso descritto dall'esterno.

Il volume non è un'operazione celebrativa né un esercizio nostalgico. È un libro vivo, che restituisce complessità, fatica, passione e responsabilità. Racconta come il successo non sia mai il risultato di un singolo evento, ma il prodotto di azioni ripetute nel tempo, di sacrifici, di scelte talvolta rischiose, di una dedizione totale al proprio lavoro. In queste pagine emerge con forza un'idea di impresa fondata sul fare, sull'impegno e su una visione che si costruisce giorno dopo giorno.

C'è anche un messaggio rivolto alle nuove generazioni. La storia di Alvaro Boscarini mostra che i progetti solidi non nascono dalla ricerca di scorciatoie, ma dalla capacità di unire sogno e concretezza, ambizione e radicamento, visione e responsabilità. È una lezione che oggi appare più attuale che mai.

Questo lavoro si inserisce nel contesto della Terza Missione dell'Università degli Studi di Urbino Carlo Bo, che ha l'obiettivo di valorizzare le risorse del territorio, dialogare con il mondo produttivo e restituire conoscenza sotto forma di narrazione, interpretazione e consapevolezza. Raccontare e analizzare una storia imprenditoriale come questa significa contribuire alla costruzione di un'identità territoriale fondata sul lavoro, sull'innovazione e sulle persone.

Il gruppo di ricerca desidera infine esprimere un ringraziamento sincero alla famiglia Boscarini, per la fiducia accordata, per la piena disponibilità dimostrata lungo tutto il percorso, per il tempo dedicato alle interviste, per il materiale fotografico e documentale messo a disposizione e, soprattutto, per aver condiviso una storia che appartiene alla famiglia ma che, attraverso questo libro, diventa patrimonio di una comunità più ampia.

Per noi, questo progetto rappresenta non solo un lavoro di ricerca, ma un'occasione preziosa di ascolto, di confronto e di valorizzazione autentica delle energie imprenditoriali del territorio.

Gli autori

## CAPITOLO I

### ALVARO BOSCARINI: NASCITA E ASCESA DI UN SOGNO

Anni '50, siamo a Belforte all'Isauro, un piccolo comune del Montefeltro nell'entroterra della provincia di Pesaro e Urbino, immerso nelle colline marchigiane. Un luogo isolato, quasi sospeso nel tempo, che all'epoca rappresentava un microcosmo di vita rurale e tradizioni secolari.

In quegli anni, Belforte all'Isauro era una comunità caratterizzata da un'economia quasi esclusivamente agricola, dove la vita scorreva lenta, scandita dai ritmi della terra e delle stagioni, dalla fatica e dal silenzio dei campi. Gli abitanti, cresciuti in un contesto agricolo e prevalentemente povero, affrontavano le difficoltà quotidiane con una forza d'animo forgiata da generazioni di lavoro manuale nei campi. Per molti la fuga verso le città era una tentazione, attratti dalla promessa di una vita migliore, mentre, per chi rimaneva, la vita in campagna era tutt'altro che facile.

Le case erano, per lo più, costruzioni modeste, prive di qualsiasi comfort moderno e immerse in un'atmosfera di semplicità, quella tipica dei campi. Nelle stanze, l'illuminazione era garantita da candele tremolanti o lampade a petrolio, che gettavano una luce fioca sui volti stanchi delle persone che tornavano a casa dopo lunghe giornate di lavoro. I servizi igienici, quasi sempre assenti all'interno delle abitazioni, obbligavano le famiglie a ricorrere alle stalle per le necessità quotidiane, rendendo la vita ancora più dura e scomoda. Questa condizione non faceva altro che rimarcare quotidianamente la difficoltà e, spesso, l'instabilità di un'esistenza vissuta in campagna.

Le famiglie si sostenevano principalmente grazie all'agricoltura manuale e all'allevamento di bestiame, attività che coinvolgevano tutti i membri del nucleo familiare, spesso numeroso. L'alimentazione era semplice e basata su ciò che veniva prodotto in casa: pasta fatta a mano, insaccati, uova e formaggi erano gli alimenti principali che comparivano sulle tavole delle famiglie contadine. Ogni pasto era un rito che celebrava il lavoro quotidiano, con ogni boccone che raccontava storie di fatica e resistenza. Solo poche famiglie, proprietarie terriere, godevano di una posizione sociale relativamente più elevata, gestendo le risorse con l'aiuto di mezzadri e sensali, figure intermediarie che curavano gli interessi dei proprietari.

La vita a Belforte all'Isauro era segnata da una forte coesione comunitaria, dove le relazioni sociali erano profondamente intrecciate con il lavoro manuale e la condivisione delle risorse. Ogni attività quotidiana era un atto di collaborazione e supporto reciproco, cementando legami che andavano ben al di là delle semplici relazioni di vicinato. Queste connessioni profonde alimentavano un senso di appartenenza che trascendeva le difficoltà quotidiane, permettendo alla comunità di affrontare le avversità e mantenere viva la speranza.

Anche all'interno delle singole famiglie si viveva in uno stato di interdipendenza, dove ogni individuo, dal più giovane al più anziano, aveva un ruolo preciso nel sostenere il nucleo familiare. Ogni giorno era un intreccio di compiti condivisi, in cui ognuno contribuiva al benessere dell'altro, in una continua ricerca di mantenere un equilibrio familiare, spesso minato dalla stanchezza e dalla fatica.

È in questo microcosmo di semplicità, umiltà e dedizione, che nasce e cresce la famiglia Boscarini, guidata dal suo capostipite Giovanni insieme alla moglie Vilma e ai loro quattro figli: Alvaro, Giampietro, Maurizio e Marina.

Profondamente radicata nella vita agricola di quegli anni, la famiglia Boscarini gestiva un podere a mezzadria, una modalità di conduzione terriera comune all'epoca. Giovanni era un uomo di grande valore, rispettato nella comunità per la sua dedizione al lavoro e la sua abilità nella gestione del podere. In un periodo in cui solo pochi potevano permettersi mezzi all'avanguardia, la famiglia possedeva un trattore, simbolo di una certa modernità e di progresso agricolo, che li distingueva dagli altri contadini della zona.

Il primogenito di Giovanni, Alvaro, iniziò già da adolescente a confrontarsi con le responsabilità della terra, affiancando il padre nel lavoro agricolo, spinto dalla volontà di seguire le sue orme di dedizione e passione per il lavoro. Questa dedizione era accompagnata da un'eleganza innata che lo contraddistingueva. *“Me lo ricordo che passava su a piedi, vestito perfettamente per andare a una serata con i suoi amici, con una giacchetta e pantaloni sempre neri”*, racconta con un sorriso Adriano Gostoli, che con Alvaro ha condiviso momenti di amicizia e lavoro. La capacità di combinare il duro lavoro agricolo con uno stile impeccabile era una delle caratteristiche che definivano Alvaro fin dalla giovane età. Non a caso il colore nero, che già in quegli anni attirava l'attenzione di amici e conoscenti, divenne una firma personale nel corso della sua carriera. Alvaro era un ragazzo affascinante e carismatico, sempre a suo agio in ogni situazione sociale, il che gli permetteva di essere spesso al centro dell'attenzione. Chi lo conosceva ricorda ancora perfettamente il suo passaggio, un giovane che si muoveva con sicurezza e disinvolta lungo le strade del paese.

È durante quegli anni di adolescenza vissuti a Belforte all'Isauro che Alvaro iniziò a mostrare il suo carattere scaltro e intraprendente e la “storia dei lupini” ne è un esempio emblematico.

Un giorno Alvaro chiese a sua madre Vilma di seminare e raccogliere lupini, un legume allora considerato una pietanza povera. I lupini, diffusi da secoli nelle campagne italiane, erano consumati dalle classi meno abbienti, apprezzati per il loro valore nutrizionale e la facilità con cui potevano essere coltivati su terreni poveri. Alvaro riconobbe subito l'opportunità che questo semplice legume poteva offrirgli. In un periodo in cui i lupini erano ancora visti come uno spuntino popolare e accessibile, Alvaro iniziò a venderli nella piazza di Belforte all'Isauro, mettendo in pratica le sue prime abilità commerciali. *“In paese lo ricordiamo simpaticamente quando in inverno ancora ragazzetto vendeva i lupini col canestro nei bar insieme ai fratelli”*, così lo ricorda Sauro Brisigotti, amico di Alvaro ed ex Sindaco di Belforte all'Isauro. La vendita dei lupini non fu un episodio isolato, ma segnò l'inizio delle sue prime esperienze nel commercio. Per Alvaro, il lupino rimase per sempre il simbolo di una lezione fondamentale: non importa quanto umile possa sembrare un prodotto, ciò che conta è la determinazione e la capacità di vederne



*Foto di famiglia degli anni '80 con Giovanni (in basso a sinistra), insieme alla moglie Vilma e ai figli Giampietro, Maurizio, Marina (in alto a destra) e Alvaro.*

il potenziale e saperlo vendere. Queste esperienze giovanili contribuirono in modo significativo a plasmare il suo carattere e a indirizzare la sua futura carriera imprenditoriale. Non è certo un caso che la sua determinazione nel dimostrare il proprio valore ai genitori abbia rappresentato uno dei motori più potenti dietro tante delle sue decisioni. Ogni successo e ogni traguardo raggiunto rappresentavano per lui un modo per rendere orgogliosi il padre e la madre.

Il primo impiego di Alvaro fu alle Poste, una posizione che rese i suoi genitori molto felici, come era naturale per quell'epoca. Per loro, un posto fisso rappresentava sicurezza e stabilità, l'obiettivo ideale per il proprio figlio. Per Alvaro, però, questo lavoro, sebbene sicuro, era poco stimolante e non era in linea con le sue aspirazioni. Sentiva che quella strada non era la sua e coltivava un'ambizione diversa, che da lì a poco avrebbe segnato per sempre la sua vita. “*Consegnare la posta non mi divertiva. Era un'occupazione di routine. Non potevo passare la mia vita consegnando le cartoline di Mario Bianchi*”, così Alvaro raccontava, in una vecchia edizione del giornale aziendale *Immagini Centratubi* (numero 8, 1996), la sua prima esperienza lavorativa. Anche Leonardo

Rossi, attuale responsabile aziendale di Centratubi, ricorda con un sorriso le parole di Alvaro riguardo al suo breve periodo da postino: “*ero andato a consegnare la posta, sai che ho fatto? Ho preso le lettere e anziché consegnarle le ho buttate via*”. Questo aneddoto divertiva sempre tutti, tranne sua madre che, alla notizia, scoppia in lacrime. Alvaro, allora, si vide costretto a reinventarsi e a cercare un nuovo lavoro.

Come ogni giovane che si rispetti, le prime esperienze lavorative di Alvaro erano anche intervallate da momenti di svago nel Montefeltro. Uno dei ricordi più divertenti della giovinezza di Alvaro è raccontato dall'amico Dante Ruggeri, che lo conobbe a soli diciassette anni durante una festa da ballo a San Sisto di Piandimeleto. Negli anni '60 e '70, le feste da ballo nei paesi del Montefeltro erano un'occasione sociale imperdibile, un momento di incontro e di divertimento per tutta la comunità.

In quel periodo, un ritmo in particolare stava cambiando il volto delle feste: il twist. Arrivato in Italia all'inizio degli anni '60, il twist era un ballo liberatorio e senza schemi fissi, che permetteva a ognuno di esprimersi in modo nuovo e spontaneo, lontano dai rigidi balli di coppia tradizionali. La musica di Peppino di Capri, con la sua hit “*Saint Tropez Twist*” del 1961, aveva portato il ritmo travolgente del twist nelle case degli italiani. Accanto a lui, Mina, la “Tigre di Cremona”, con il brano “*Tintarella di luna*”, e Edoardo Vianello, con il brano “*Guarda come dondolo*”, avevano aggiunto al panorama musicale un tocco di allegria e vivacità. Questi artisti, con il loro stile fresco e innovativo, rappresentavano un'Italia che stava vivendo un'importante trasformazione sociale ed economica. Il twist incarnava l'energia di una società che cercava di lasciarsi alle spalle le difficoltà del passato e di abbracciare un futuro ricco di nuove possibilità, riflettendo l'ottimismo e la voglia di cambiamento degli anni '60 e '70.

E proprio a passi di twist, Alvaro e Dante si muovevano nelle sale da ballo, come tanti altri ragazzi dell'epoca, osservando e aspettando il momento giusto per chiedere a una ragazza di ballare. Tra risate e occhiate furtive, il twist riempiva l'aria con la sua energia contagiosa, mentre la giovinezza si esprimeva in tutta la sua vitalità. Appena la musica iniziava, i ragazzi, pieni di esuberanza e con un pizzico di competizione amichevole, cercavano di avvicinarsi alle ragazze sedute lungo i bordi della

sala, in attesa di un invito a ballare. Le ragazze, solitamente accompagnate dai genitori, osservavano con un misto di curiosità e riservatezza, mentre i ragazzi, con un misto di timore e speranza, si affollavano al centro della sala, cercando di incrociare lo sguardo giusto. Era un gioco di occhi e sorrisi, quel momento delicato e carico di aspettativa che avrebbe determinato con chi passare i prossimi minuti danzanti.

Durante una serata, Alvaro e un suo amico si avvicinarono contemporaneamente a una ragazza, entrambi desiderosi di invitarla a ballare. Con sguardi decisi e sorrisi complici, iniziarono a discutere animatamente su chi fosse arrivato per primo. Dante, notando la disputa, colse l'opportunità e, con un gesto rapido e sicuro, prese la mano della ragazza, conducendola con eleganza al centro della pista, “rubandola” ad Alvaro e al suo amico. La musica e l'atmosfera festosa amplificarono il momento, trasformandolo in una delle tante piccole competizioni che animavano le serate nei paesi. Era un clima di leggerezza e gioco, tipico degli anni dell'adolescenza.

Dopo quelle serate, le strade di Alvaro e Dante non si incrociarono per qualche anno, ma il destino li avrebbe uniti nuovamente qualche tempo dopo, pronti a riprendere il filo di quei giorni spensierati trascorsi insieme nei momenti più leggeri della loro giovinezza.

Infatti, nonostante i momenti di svago, Alvaro in quegli anni era alla ricerca di un nuovo lavoro dopo la breve esperienza del posto fisso alle Poste, consapevole che per un giovane nelle campagne le opportunità fossero limitate e spesso confinate all'agricoltura o ad altre attività tradizionali. La vita rurale offriva infatti poche prospettive per chi, come Alvaro, ambiva a qualcosa di più. Era nelle città che si respirava l'aria del cambiamento e della modernità. Gli anni '60 e '70 furono un periodo di grande fermento urbano, con lo sviluppo economico che portava a una rapida trasformazione delle città in centri di innovazione e cultura. Le città erano piene di nuovi impulsi e tendenze, soprattutto grazie all'emergere di movimenti culturali e sociali che trovavano espressione proprio nei centri urbani. Si assisteva a concerti di artisti che stavano rivoluzionando la scena musicale italiana, come Claudio Baglioni con “*Questo piccolo grande amore*”, una canzone che avrebbe segnato profondamente l'immaginario di tutta una generazione. Le proiezioni di film epocali come “*Amarcord*” di Federico Fellini, che catturava l'essenza

della memoria e del cambiamento dell'Italia, erano eventi imperdibili. Inoltre, le città offrivano nuove opportunità di lavoro in settori emergenti, che andavano ben oltre i confini dell'agricoltura, aprendo ai giovani possibilità di crescita e realizzazione professionale. Tuttavia, queste prospettive affascinanti si accompagnavano a un senso di timore e meraviglia: le rare incursioni in città suscitavano nei giovani dell'entroterra un misto di curiosità e apprensione.

Alvaro sapeva bene che, per emergere e costruirsi un futuro diverso, doveva inevitabilmente confrontarsi con un mondo più vasto e complesso. La città, e in particolare Pesaro, rappresentava per lui una porta verso nuove opportunità. Fu così che le sue prime esperienze lavorative lo condussero proprio lì, in quel contesto urbano che offriva le giuste occasioni per crescere ed espandersi professionalmente.

Ed è esattamente a Pesaro che i destini di Alvaro e Dante si intrecciarono nuovamente. Dante ricorda così quell'incontro: “*quando sono tornato dal militare, mi ricordo che lo incontrai alla stazione delle corriere a Pesaro. Lui mi guardava, io lo guardavo, non mi ricordavo chi fosse perché era tutto elegante, giacca e cravatta*”. Dante non riconobbe quell'uomo distinto, nonostante lo sguardo insistente. Poi, d'un tratto, realizzò che si trattava di Alvaro, lo stesso ragazzo con cui aveva condiviso momenti spensierati durante le feste da ballo a San Sisto. L'abbigliamento formale di Alvaro, impeccabile e in linea con la moda del tempo, accentuava il suo aspetto quasi irriconoscibile, frutto del desiderio di apparire al meglio nonostante i mezzi limitati.

Dante, ancora sorpreso, si avvicinò e chiese: “*ma cosa fai qui?*”. Alvaro, che sembrava impaziente di essere riconosciuto, sorrise. Dopo i primi convenevoli, i due iniziarono a parlare del loro lavoro, scambiansi esperienze e idee. Dante, rappresentante per la “Osram” tedesca nel settore dell'illuminazione, chiese ad Alvaro quale fosse la sua occupazione. Alvaro rispose di aver lavorato per la BDM di Pesaro, specializzata nella produzione di collari per tubi destinati agli acquedotti, ma la vera novità, che avrebbe segnato una svolta nella sua carriera, era l'aver acquisito da poco la rappresentanza della Nuova Plastica Imolese (Nupi), un'azienda che produceva tubi in polietilene.

Era il 1973, un periodo storico in cui il polietilene stava rivoluzionando il settore delle infrastrutture idriche. Solo tre aziende in Italia

producevano questi tubi: la Dalmine, la Nuova Plastica Imolese e la Pozzi Ginori di Livorno. Quando Dante chiese cosa fosse il polietilene, Alvaro rispose con entusiasmo che si trattava di una nuova materia plastica, utilizzata anche per realizzare tubi destinati a sostituire quelli tradizionali in ferro usati per gli acquedotti. Sebbene il materiale fosse ancora poco conosciuto e nelle sue fasi iniziali di sviluppo, Alvaro era convinto che fosse “*il tubo del futuro*”.

Qualche giorno dopo, deciso a coinvolgere Dante in questa nuova opportunità, Alvaro lo portò a Imola e lo presentò al titolare della Nuova Plastica Imolese (Nupi), il Sig. Bolognesi, originario di Cesena, che li introdusse al mondo dei tubi in polietilene, spiegando concetti come la bassa e l’alta densità, allora ancora nuovi per Dante. Nonostante le perplessità iniziali, soprattutto in un’epoca in cui idraulici e acquedotti italiani erano ancora fedeli ai tubi in ferro, Alvaro era determinato a scommettere su questa innovazione, convinto che quei tubi avrebbero cambiato la sua vita.

Dopo l’incontro, Alvaro e Dante decisero di unire le forze e iniziare a lavorare insieme. Condividendo l’entusiasmo per le nuove opportunità nel settore dei tubi, presero la decisione di acquisire le rappresentanze necessarie.

Alvaro e Dante iniziarono così a esplorare le città principali della Toscana e delle Marche per promuovere i nuovi tubi. Ancora giovani e timidi, trovavano conforto nel lavorare insieme, sostenendosi a vicenda mentre affrontavano la sfida di entrare nei negozi di rivendita tubi e presentarsi a persone che non li conoscevano.

Nonostante l’entusiasmo iniziale, i primi momenti della loro attività furono estremamente difficili. Il mercato non era pronto ad accogliere un prodotto innovativo come i tubi in polietilene. La diffidenza era diffusa e il prodotto era praticamente sconosciuto. Ovunque andassero, ricevevano la stessa risposta: i rivenditori, abituati ai tradizionali tubi in ferro, rifiutavano l’idea del tubo in plastica, considerandolo poco affidabile e persino pericoloso. Alcuni sostenevano addirittura che il polietilene potesse causare malattie, una diceria alimentata da chi aveva interesse a mantenere il monopolio del ferro.

In quegli anni, anche ingegneri e tecnici erano stati formati sulla superiorità del ferro e i capitolati degli appalti pubblici prevedevano

esclusivamente tubazioni in questo materiale. Alvaro e Dante si trovavano a dover combattere contro pregiudizi radicati e una resistenza al cambiamento che sembrava insormontabile. Cercavano di spiegare i vantaggi del polietilene, come la sua flessibilità in caso di frane o la capacità di evitare l'accumulo di calcare, un problema comune nei tubi in ferro e che comprometteva l'igiene. Tuttavia, i loro argomenti sembravano spesso cadere nel vuoto, percepiti più come tecniche di vendita che come reali benefici.

Dante iniziò così a scoraggiarsi. Le vendite non decollavano e il peso delle difficoltà cominciava a farsi sentire. Vivevano di provvigioni, non di uno stipendio fisso, e cominciavano a rimpiangere i lavori precedenti, ben pagati e con tutti i comfort. Avevano abbandonato quella sicurezza, spinti dalla visione di Alvaro, che, con la sua innata empatia, aveva convinto anche Dante a seguire un sogno incerto.

Ma Alvaro era fermamente convinto che il polietilene rappresentasse davvero il tubo del futuro e continuava a dire a Dante: “*vedrai che facciamo fortuna in questa cosa*”, infondendogli la forza necessaria per andare avanti. Così, rimboccandosi le maniche, i due amici decisero di non arrendersi. Grazie alla loro determinazione iniziarono finalmente a ottenere i primi risultati, con le prime vendite che segnarono l'inizio di un cambiamento positivo.

A determinare quei risultati non fu il caso, ma l'impegno costante, la creatività e un pizzico di ingegno. A questo proposito, suo figlio Emanuele ricorda come “*mio padre mi raccontò che per avere successo, quando era rappresentante per la Nupi, doveva ricorrere a soluzioni creative per superare la diffidenza verso i tubi in polietilene. La domanda era scarsa e i rivenditori non mostravano interesse. Un giorno capì che doveva inventarsi qualcosa: si fermò in una cabina telefonica e chiamò un rivenditore che aveva visitato il giorno prima, camuffando la voce e fingendosi un cliente, chiese un'offerta per i tubi in polietilene. Il rivenditore, ignaro che fosse stato mio padre a chiamare, lo ri-contattò con entusiasmo, dicendogli di aver ricevuto una richiesta per i suoi tubi e chiedendogli subito un'offerta*”. Un semplice aneddoto che, però, mette in luce una verità fondamentale, soprattutto nel contesto attuale, dove il successo è spesso digitale, aleatorio, apparentemente facile e basato sulla fortuna. Il successo rimane sempre il risultato di sforzi concreti, costanza, ingegno e capacità di creare opportunità anche dove sembra non essercene.

Per Alvaro e Dante quegli anni non furono solo caratterizzati dal lavoro, ma anche da tanti momenti di allegria e divertimento. Lavoravano insieme da mattina a sera, ma non perdevano occasione di vivere la loro giovinezza con spensieratezza. Come ricorda Dante nell'intervista: “*non siamo nati solo per lavorare, ma anche per divertirci*”. Le serate spesso finivano a Riccione, al celebre Savioli, dove i due amici si immergevano nella vita notturna, godendosi al massimo ogni momento. Il Savioli di Riccione era molto più di una semplice discoteca; rappresentava un’icona della vita notturna italiana, soprattutto negli anni ’60 e ’70. Originariamente inaugurato come una piccola pista da ballo immersa tra i pini nel 1929, il Savioli si trasformò in un elegante locale con un’atmosfera sofisticata. Con il suo arredo in stile art déco e le sue luci scintillanti, il locale offriva un’esperienza di divertimento raffinata e di classe. Frequentato da celebrità, intellettuali e giovani in cerca di svago, il Savioli era il luogo dove la moda e la cultura si incontravano. Le serate erano animate da orchestre dal vivo, che offrivano un mix di musica jazz, swing e i primi ritmi della musica pop. Gli ospiti potevano gustare cocktail esclusivi serviti al bar, ammirare le esibizioni di artisti e ballare fino a tarda notte su una pista da ballo lucente.

Per Alvaro e Dante, insieme ad altri amici come Pierangelo Fiorini, le serate al Savioli significavano immergersi in un mondo di divertimento e raffinatezza, un perfetto contrappunto alle loro intense giornate di lavoro. Queste uscite rappresentavano il desiderio di vivere intensamente e godere dei frutti del loro impegno, in un ambiente che rifletteva la vitalità e la voglia di emergere di quell’epoca.

Con il passare del tempo, Dante costruì una profonda amicizia con il Capo operaio della Nuova Plastica Imolese. Questa relazione portò alla nascita di un’idea: fondare una nuova azienda. Dante, entusiasta della prospettiva, propose l’idea ad Alvaro, che, pur riconoscendo il potenziale del progetto, scelse di non unirsi come socio a causa dell’elevato impegno economico richiesto e dell’amicizia storica con il proprietario della Nuova Plastica Imolese, il Sig. Bolognesi. Probabilmente, in quella fase, Alvaro ritenne che non fosse ancora opportuno investire risorse personali in un’impresa all’epoca ancora così rischiosa. Tuttavia, non abbandonò del tutto l’iniziativa e decise di lavorare come rappresentante per la nuova società: la Sildan Plastica Cesena.