

**Zeitschrift:** Treterre : semestrale di Terre di Pedemonte e Centovalli  
**Herausgeber:** Associazione Amici delle Tre Terre  
**Band:** - (1998)  
**Heft:** 30  
  
**Rubrik:** Cavigliano

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 11.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



# Gino Belotti: con il legno nel sangue

**Sul muro, il messaggio è chiaro e ben leggibile: - Da vendere. - Con queste due parole, Gino Belotti, classe 1929, falegname, ha decretato ufficialmente la fine della sua attività produttiva. Ufficialmente dico, perché, com'è ben facile capire, non è così evidente smettere di punto in bianco un lavoro che ha assorbito buona parte della vita di un uomo. È dal 1959 che Gino opera nella sua "bottega" di Cavigliano, continuando l'attività che fu di suo suocero Luigi Poncioni fin dal 1923, dopo aver abbandonato il proprio laboratorio di Tegna che con tanto sacrificio aveva avviato nel 1951.**

**Ogni cosa ha un suo ciclo e, lungo o breve che sia, esso lascia comunque un'impronta, un segno, un riferimento; la chiusura della falegnameria Belotti porta con sé un altro pezzetto di storia di paese.**

**Un uomo, un lavoro, un intreccio di sacrifici, casualità, determinazione: una vita della quale, in un breve ma simpatico incontro, Gino mi fa partecipe.**

## Giardiniere mancato

Chi chiedeva al piccolo Gino cosa volesse fare da grande, si sentiva rispondere con tono deciso. - Il giardiniere! - Infatti, il cuore del nostro, batteva per la natura, ma i tempi erano grami, la guerra appena finita, la strada in salita per tutti. Così, quando un'amica di famiglia annunciò che la falegnameria Giugni di Locarno cercava un apprendista, la mamma non volle sentir storie di sorta; accantonate nella mente rose e aiuole, ecco il nostro Gino apprendista falegname. E la scelta forzata si rivelò vincente, ben presto la passione per il legno prese il sopravvento e, durante il periodo di tirocinio, cercò di carpire i segreti ai suoi compagni di lavoro con più esperienza.

Con altri tegnesi, percorreva giornalmente la trasferta in bicicletta; per la discesa il ritrovo era la zona Giardinetto, per il rientro l'appuntamento era in zona Pergola a Solduno. L'impegno e la determinazione nell'attività lavorativa, lo portarono a seguire, per tre mesi, lo sciopero dei falegnami del 1949. Ecco allora il Gino in Piazza Grande a manifestare, con i colleghi di lavoro, contro le precarie condizioni in cui operano i lavoratori del legno.

## Meglio solo

Dopo l'apprendistato, fatti alcuni anni quale operaio, il desiderio di autogestione si fa pressante, la voglia di impostare il lavoro in un certo modo, di stabilire il contatto con i clienti e, non da ultimo, scoprire fino in fondo le proprie potenzialità, inducono Gino ad impiantare una piccola falegnameria a Tegna.

Ha appena superato i vent'anni, pochi soldi ma tanta voglia di fare. I risultati non tardano a venire, gli amici, i conoscenti

ammirano questo giovane intraprendente e gli danno volentieri lavoro.

Chi una finestra da sostituire, chi una panca da riparare... e la cerchia dei clienti si allarga. La coscienza con cui esegue i lavori commissionati lo fa apprezzare sempre di più.

Il tempo passa, siamo alla fine degli anni 50 e il cuore di Gino palpita per una giovane di Cavigliano, Elsa, la figlia di Luigi Poncioni, titolare di una falegnameria in paese. Il futuro suocero vorrebbe smettere l'attività e propone al giovanotto di rilevare l'azienda.

Gino decide: chiude la bottega tegnese e parte verso la nuova avventura. Come detto prima, la falegnameria Poncioni esiste da parecchi decenni e Gino si trova a dover gestire un cospicuo numero di clienti che si aggiungono ai suoi. Dopo alcuni anni si sposa e si trasferisce definitivamente a Cavigliano.

Il lavoro aumenta, assume collaboratori, alcuni anche frontalieri, con i quali fa spes-

so le ore piccole per poter rispettare i termini di consegna.

Sono gli anni del boom economico, si costruiscono case, si riatta, Gino ha una buona clientela in valle Onsernone e nelle Centovalli, gente che sa apprezzare il lavoro curato e la competenza.

## Il cliente ha sempre ragione ma se non ce l'ha lo deve capire

Con questa affermazione, un po' provocatoria, ci apprestiamo ad affrontare un argomento che, secondo Gino, è fondamentale per ottenere e mantenere, soprattutto in tempi di forte concorrenza, una buona clientela.

Lui i clienti se li è conquistati non di certo proponendo prezzi stracciati, anzi! Bensì ottenendo fiducia, offrendo un'esecuzione cosciente e curata nei minimi dettagli, dalle misurazioni alla posa, passando per la scelta dei materiali, rispettando, nel limite del possibile, i termini di consegna e di preventivo.





È fiero e tranquillo delle opere eseguite, sa che il committente non avrà di che lamentarsi, anche a distanza di anni!

I numerosi biglietti di ringraziamento che mi mostra, attestano che i lavori eseguiti hanno dato ampia soddisfazione ai beneficiari.

- Certo - afferma Gino - non dico che non ci siano mai stati problemi, a volte ho dovuto sedermi a tavolino con il cliente per spiegare e motivare una determinata scelta. Ho la presunzione di credere di conoscere il mio mestiere, se la persona che mi sta davanti lo capisce, tutto funziona, nel caso contrario forse è meglio che si cerchi un altro falegname! -

Chi non conosce Gino, il "Belot"? Clienti e no sanno che è una persona cordiale, pronta alla battuta, rigorosa sul lavoro ma, mollati gli arnesi ...

Gino racconta: - Mi è sempre piaciuto molto lavorare in valle Onsernone, trasferite epiche! Il calore della gente ti

contagia, il caffè a casa di uno, il grappino a casa dell'altro, il bicchier di vino perché proprio non puoi dire di no; morale della favola, era meglio iniziare di buon'ora perché, come ti sedevi per il pranzo, praticamente la giornata lavorativa era conclusa. Se ti mettevai al tavolo da solo, in un attimo le altre sedie si riempivano; discussioni e dibattimenti tra il serio e il faceto animavano il pranzo e la giornata, spesso, finiva così, con la testa pesante e l'ansia della discesa, per fortuna non ho mai avuto incidenti! Ah, il "Signor di ciöcch"! -

Con i clienti dunque è spesso maturato un rapporto di amicizia che dura nel tempo, per molti, anche turisti che hanno costruito o ristrutturato case di vacanza, è diventato il falegname di fiducia, la persona alla

quale rivolgersi per soluzioni ingegnose e personalizzate.

Per giustificare il prezzo è importante che il cliente capisca che, dalla materia prima all'opera finita, ci sono una serie di passaggi che l'artigiano deve eseguire con notevole impiego di tempo ed energie. Dal pezzo di legno al tavolo ce ne vuole di strada!

### Che rapporto hai con gli architetti?

- Ah, dolenti note, sinceramente non nutro grande simpatia per questa categoria. Tutti, o quasi, troppo teorici! Raramente ho trovato una sinergia.

A me piace studiare le soluzioni; da uno stimolo, elaboro il progetto dapprima in testa, poi traduco il tutto sulla carta. spesso le trovate migliori le ho avute di notte: l'idea si presenta di botto e allora via, mi alzo, vado in bottega e ... all'opera.

Gino ha instaurato un buon rapporto anche con alcuni artisti; allo scultore Rosenheim, ad esempio, ha preparato la base per un busto, una serie di tavole di legno, incollate tra loro, che l'artista ha poi scolpito fino a ricavarne un perfetto nudo di donna.

### E il restauro? Parlati di questo affascinante settore.

- Il mio intervento non lo definirei restauro, per fare ciò bisogna avere delle conoscenze e delle competenze che io non ho, lo chiamerei invece recupero. I vecchi mobili, sui quali io opero, hanno una storia prevalentemente rurale, credenze, panche, tavoli vissuti. Spesso per anni sono finiti in soffitta, rosi dai tarli, arrivano da me smembrati ed è lì che inizia il gioco. Determinare il tipo di legno, cercare di trovarne un pezzo simile, ricostruire la parte mancante, ridare nuovo carattere alla parte esistente e... ammirare il risultato. Spesso, intervenendo su

### In Memoriam:

\*L'associazione compie il mesto dovere di annunciare la scomparsa di alcune aziende. Il decesso è avvenuto dopo lunga malattia, nell'insistenza morbosa dell'abbassamento dei prezzi per la concorrenza. Dopo una vita d'intensa attività, ma di errata concezione, questi colleghi credevano di aumentare il loro smercio, con uno spietato abbassamento dei prezzi. Purtroppo non hanno mai dato ascolto ai buoni consigli a loro rivolti da parte dell'organizzazione di lavoro. Così queste aziende dovettero soccombere miseramente alla tisi che le aveva colpite. C'è solo da sperare che quel gruppo di altri colleghi, disgraziatamente colpiti dalla stessa malattia, possano, tramite questo annuncio, aprire gli occhi e ricorrere nuovamente alla giusta medicina, che consiste in una perfetta calcolazione dei prezzi, unita a delle prestazioni qualitativamente impeccabili. L'organizzazione del lavoro farà tutto il possibile per sostenerli nella terapia.

Anni '70. Dal Giornale dei falegnami, commento alla crisi, ancora e sempre più d'attualità.



Gino ventenne, scioperante convinto.

SCIOPERO DEI FALEGNAMI DEL 1949 — Scioperanti smontano le finestre posate da alcuni crumiri in uno stabile e le portano in Piazza Grande a Locarno affinché l'esempio serva a far capire alla gente la grande determinazione all'origine del movimento di lotta.





*Il busto  
realizzato da  
Rosenheim.*

questi pezzi si hanno delle sorprese; armadi con doppio fondo, tavoli con gambe cave, studiati e realizzati per nascondere chissà quali segreti: tutto ciò è estremamente affascinante e stimolante! Ho realizzato diversi interventi anche nelle chiese della nostra regione: portali, armadi, balaustre, che necessitavano di sistemazioni urgenti. In alcuni casi i danni erano talmente gravi che ho dovuto rifare ex novo.

**Tu ormai hai deciso di chiudere; che consigli daresti ad un giovane che si appresta ad iniziare la tua stessa attività?**

- Gli direi di non lasciarsi trascinare nel vortice, la concorrenza è spietata ma non bisogna drammatizzare, la qualità dell'esecuzione ha il suo giusto prezzo, il cliente lo sa e paga volentieri per un lavoro fatto a regola d'arte. Il proverbio "Chi più spende meno spende" è ancora e sempre d'attualità.

E il filo della vita va ... Ora Gino Belotti si dedicherà ai suoi affetti, da un anno la figlia Marisa gli ha regalato il piccolo Samuele, agli amici, alla campagna e sicuramente ancora ai fedeli clienti. Le "escursioni" in valle Onsernone continueranno ancora...

**Lucia Galgiani**



*Portale della chiesa di San Michele  
a Cavigliano, realizzato nel 1992*



### **Sposi di diamante**

Li riconoscete? Sono Iris e Antonio Galgiani-Cavalli, il giorno delle loro nozze. Sono passati 60 anni da quel 25 maggio e la simpatica coppia è ancora più unita che mai! Alla cara Iris e a Toni, presidente onorario e fondatore della nostra Associazione, felicitazioni e auguri da parte di tutta la redazione e ... alle nozze di platino!

### **Tanti auguri dalla redazione per:**

**i 90 anni di**

**Giacomina (Dora) Mellini**  
(27.06.1908)

**gli 85 anni di**

**Giovannina Selna**  
(07.08.1913)

**gli 80 anni di**

**Giovanni Jelmorini**  
(05.04.1918)

**Ximena Roelli**  
(28.03.1918)

#### **Nascite:**

17.10.97 Léonard Roy  
di Jean Martin e Colette  
11.02.98 Ivan Monotti  
di Luca e Alda

#### **Matrimoni:**

21.03.98 Michele Fiscalini  
e Arianna Bolgè  
24.04.98 Patrik Rivaroli  
e Beate Seidel  
30.04.98 Gianni Artaria  
e Monica Bergonzoli

#### **Decessi:**

20.03.98 Giacomo Selna (1904)