

«Aziende in una stretta mortale: rincara tutto, difficile resistere»

Marcato (Apindustria): mai vista una situazione così, uniamo le forze

Bollette esorbitanti, unite alle difficoltà di reperimento delle materie prime. Ma, soprattutto, incertezza su come si metteranno le cose nei prossimi mesi. Inizia in salita l'anno per le piccole e medie imprese veronesi. Inclusive quelle alimentari, che ben conosce Pietro Marcato, da 5 anni presidente del settore alimentare di Apindustria Confimi Verona e, fino allo scorso ottobre, presidente nazionale di Confimi Alimentare.

Ha il polso della situazione per la professione che svolge: si occupa infatti della direzione commerciale di due aziende, delle quali è contitolare con la sua famiglia, che danno lavoro a una cinquantina di dipendenti. Una, Gagliano Marcati, produce liquori distillati e vini da più di un secolo; fondata dal nonno nella farmacia di Veronella, ha saputo trasformarsi da piccolo liquorificio locale in una realtà industriale che, da Sona, compete con i grandi produttori nazionali. L'altra, invece, è il Pastificio Temporin, che Marcato gestisce con la famiglia Temporin a Sommacampagna: si tratta di un pastificio storico nato a Lugagnano, specializzato nella pasta fresca, che esporta all'estero circa il 90% di quanto produce.

– Marcato, come impatterà su piccole e medie imprese l'aumento dei prezzi dell'energia?

«È una domanda complessa, che ha bisogno di un ragionamento più aperto sulle materie prime in generale e sul ruolo che svolgono le Pmi nel settore manifatturiero. L'Europa è coinvolta in una guerra politico-economica mondiale, stretta tra Paesi come Russia, Usa, Cina e altri che usano il proprio ruolo di grandi potenze produttrici di materie prime, tra cui il gas e il petrolio, per fini politici e di supremazia mondiale. L'Europa, spesso divisa nella politica estera, non è in grado di approvvigionarsi in modo adeguato, sia per i ridotti volumi che oggi arrivano soprattutto dall'Est, sia per la mancanza di una politica energetica che dia risposte vere alle esigenze interne. Mancano poi investimenti nelle rinnovabili, spesso al palo per un incrocio di veti che bloccano

le autorizzazioni».

– Quindi...

«Siamo in balia di decisioni che vengono prese a Mosca, Washington, Pechino... Basta che qualche leader mondiale decida di ridurre i flussi di gas o l'utilizzo dei gasdotti, o che ci sia una improvvisa crisi politica in Paesi lontani, che subito il prezzo del gas subisce traumatici aumenti. Come del resto una nuova disponibilità – vedi l'episodio delle navi cisterna cariche di gas in arrivo dagli Usa – che il prezzo diminuisca anche del 30%. Insomma, un'altalena infernale che ci impedisce di fare previsioni, nemmeno a breve».

– Considerato lo scenario instabile, quali provvedimenti potete prendere?

«Le nostre Pmi sono ora in una stretta mortale; ripeto, non è solo una questione di energia, ma di un insieme di aumenti che coinvolge tutti i nostri fornitori di materie prime e di servizi: è uno tsunami che io non ho mai visto nella mia vita imprenditoriale, nemmeno negli anni della lira e dell'inflazione galoppante! Noi piccole e medie imprese alimentari siamo nel mezzo di questa guerra commerciale, alle prese con fornitori che spesso sono multinazionali senza riguardo per realtà come le nostre, che si limitano quindi ad applicare quotazioni che non possono essere discusse. Per contro, troviamo difficoltà a condividere queste tematiche con la distribuzione moderna, che è chiaramente restia a scaricare gli aumenti sui consumatori. Siamo però alle prime battute: gli aumenti sono stati così repentini in questo ultimo periodo e tutti hanno bisogno di tempo per trovare le giuste strategie».

– Quali rischi correte, in concreto?

«Di certo oggi perdiamo una buona parte della nostra marginalità e sono sicu-

ro che, se la situazione non cambierà, qualche azienda dovrà chiudere i battenti. A supporto delle aziende, Apindustria Confimi Verona ha creato un consorzio per l'acquisto di energia, per poter così trattare le tariffe con i grandi gestori nazionali, al fine di unire le forze per discutere le nostre forniture con maggiore forza contrattuale».

– Può farci qualche esempio pratico di come si traducono in bolletta i rincari per le realtà produttive come le vostre?

«Oggi l'aumento è di circa il 350%, una cifra astronomica; se, per esempio, lo scorso gennaio si pagavano mille euro in bolletta, oggi tranquillamente si arriva a 2.500 euro. Va tenuto presente che il prezzo del gas e dell'elettricità è una componente della bolletta energetica, poi ci sono i costi fissi e le imposte: per le aziende significa pagare centinaia di migliaia di euro di costi aggiuntivi. Ma è difficile fare ipotesi: a dicembre il prezzo del gas era aumentato di sei volte, per poi scendere. Si prevede a medio termine un'ulteriore riduzione dei prezzi, anche a fronte dell'arrivo della bella stagione. Spero inoltre che si trovi una soluzione alla crisi dell'Ucraina per disinnescare le attuali tensioni tra Occidente e Russia».

– Crescendo le spese, sarà inevitabile un aumento dei prezzi per il consumatore?

«L'aumento prezzi è già realtà in atto e sotto l'occhio attento del consumatore. L'inflazione necessariamente sta prendendo vigore: per esempio, il vetro è a +15%, gli imballaggi in cartone a +30%, quelli in plastica a +25%... Un nostro fornitore storico nel settore del vetro ci ha detto, ancora a dicembre e senza tanti giri di parole, che i nuovi prezzi non sono trattabili. Hanno

moltissimi ordini da nuovi clienti europei che non ricevono le forniture da oltreoceano e che quindi quasi ci fanno un piacere a continuare le forniture... Purtroppo siamo solo all'inizio e gli aumenti sono questione di vita o di morte per le aziende».

– La combinazione con la scarsità di rifornimento di materie prime per molti settori è un altro fattore critico?

«Assolutamente sì. È il principale problema che le attività produttive dovranno affrontare in questo secolo. Veniamo da un periodo lunghissimo di sviluppo economico e sociale, iniziato nel Dopoguerra del secolo scorso; abbiamo vissuto gli anni del miracolo economico in cui l'Italia e il nostro Veneto hanno cambiato faccia, la civiltà contadina ha lasciato il posto all'economia di mercato, dove le Pmi – anche alimentari – hanno avuto una funzione di primissimo piano, costruendo un modello di sviluppo invidiato e copiato. Non si parlava di scarsità di materie prime, ma di una crescita che sembrava fosse infinita! Ora dobbiamo ragionare diversamente e fare i conti con queste tematiche. Ne abbiamo avuto la prova concreta lo scorso anno: vuole un esempio?».

– Prego.

«Il grano duro utilizzato per produrre la pasta, a causa di gravi problemi climatici come siccità e incendi, ha visto un'importante riduzione dei raccolti a livello internazionale nel 2021 e subito i prezzi sono cresciuti a dismisura. Pensi che una tonnellata di semola di grano duro, che a maggio pagavamo circa 400 euro, oggi non si può acquista-

re a meno di 780 euro! Siamo ora in attesa del prossimo raccolto a giugno per capire se le quotazioni internazionali potranno ritornare a valori normali. Eventi di questa portata si stanno ripetendo con molte delle materie prime utilizzate e bene fa papa Francesco a sensibilizzare l'umanità per portarci a modelli di sviluppo più sostenibili».

– Come vi muoverete, dunque?

«Noi Pmi alimentari dovremo confrontarci con un periodo complicato. I fondi di investimento sono entrati prepotentemente nel nostro settore per acquistare le aziende più performanti, sfruttando questi momenti di incertezza; dovremo poi affrontare, come accennavo prima, un periodo di duro confronto con le grandi catene di distribuzione alimentare, per trovare un nuovo

equilibrio nei prezzi dei nostri prodotti; infine, dovremo studiare come affrontare le altalenanti crisi delle varie materie prime».

– Grandi sfide per aziende che spesso sono gestite "in famiglia"...

«Posso dire di conoscere personalmente moltissime aziende veronesi, vere custodi della nostra tradizione alimentare: confezionano prodotti spesso unici di alta qualità, ma le risorse umane interne a volte non sono adeguatamente preparate ad affrontare eventi di questa portata. Perciò suggerisco di trovare una "sponda" in un'associazione come la nostra, che sviluppa mille attività a supporto delle Pmi. Essere imprenditore oggi è prima di tutto un grande sacrificio personale che spesso toglie spazio alla vita familiare, ma pure responsabilità nei confronti dei propri collaboratori e soprattutto una sfida consapevole e continua. Dobbiamo trovare il coraggio di confrontarci e di condividere percorsi comuni: innovazione e sostenibilità sono le parole chiave che ci permetteranno di uscire vincenti in momenti così difficili».

Adriana Vallisari

Pietro Marcato

