

Imprese & Territori

Pelletteria

La filiera è ancora al tappeto
Terzisti a caccia di licenze - p.29

Ex Ilva

A Genova avanti con la Cig
Ma il Governo investirà - p.20



FORMAZIONE D'ECCELLENZA

Si chiama Damiani Academy il progetto della maison di gioielli che offre borse di studio per corsi per incastonatori di pietre preziose e orafi al banco. www.manpower.it/azienda/damiani-academy

VEDIAMO IL FUTURO CON I TUOI STESSI OCCHI.
WWW.ITALIANA.IT

ITALIANA ASSICURAZIONI
REALE GROUP

Legno, imprese senza forniture: «Partono le aste dei forestali»

Edilizia

Prezzi triplicati in quattro mesi. Stravolti i tradizionali canali di distribuzione

Le aziende: «I fornitori non accettano più ordini e impongono le quotazioni»

Giovanna Mancini

«Ormai è saltata qualunque possibilità di fare programmazione. Questa mattina ho provato a chiedere, a tre diversi fornitori, dieci autocarri ciascuno. Ne ho ottenuti due dal primo e uno dagli altri: quattro in totale contro i 30 di cui avrei bisogno». Selli Maria Altomare è titolare, assieme al marito, della Lazzaroni Paolo Legnami, azienda di Corsico (Milano) che commercializza legname destinato all'edilizia, dai ponteggi alle coperture, importandolo da Francia, Germania, Austria e Svizzera. «Per fortuna abbiamo 15 fornitori e in un modo o nell'altro finora siamo sempre riusciti a procurarci il materiale, ma la situazione sta diventando insostenibile - spiega l'imprenditrice -. Se continua così non escludo che prima o poi dovremo anche rallentare o fermare la produzione».

Ormai è il caos, spiegano le aziende: la penuria di materie prime è comune a tutta la manifattura, ma per chi commercializza e lavora il legname destinato alle costruzioni (dai ponteggi alle coperture e rivestimenti) c'è un problema ulteriore. Da un lato gli incentivi alle ristrutturazioni - in particolare il Superbonus 100% - hanno fatto esplodere la domanda. Dall'altro, si tratta di lavorazioni a scarso valore aggiunto, in cui perciò è difficile riassorbire i rincari. In particolare, quello dei ponteggi è un mercato piccolo e scarsamente attrattivo per i fornitori, che preferiscono perciò destinare la scarsa e ormai preziosa materia prima per altre produzioni, più redditizie.

«Le tavole in legno sono ancora molto utilizzate nell'edilizia, soprattutto per i ponteggi, ma anche come passerelle per accedere agli scavi. E oggi si fa molta fatica a trovarne -



La filiera del legno.

Il settore è afflitto dalla scarsità di materia prima e dal conseguente rincaro dei prezzi che sono triplicati in quattro mesi. Il legname è venduto all'asta al miglior offerente

QUOTAZIONI

150

Euro al metro cubo

Nel giro di sei mesi il prezzo al metro cubo dei legni destinati alle lavorazioni per l'edilizia, è quasi raddoppiato, passando da circa 80 euro a 150 euro (prezzo all'arrivo in segheria). Sul mercato finale i prezzi sono triplicati

200

Le aste

Nei Paesi baltici e nell'Est Europa le aste pubbliche e private dei tronchi hanno registrato forti aumenti, fino a 180-200 euro al mc (prezzo all'arrivo in segheria)

confirma Luca Botta, consigliere delegato dell'impresa edile di famiglia, con sede a Milano -. Ci servono assi da 4 metri per una ristrutturazione delicata a cui stiamo lavorando, ma abbiamo dovuto ripiegare sulla sottomisura da 3 metri, non perché avessimo fretta, ma perché i nostri fornitori non hanno quelle che ci servivano e non sanno se e quando arriveranno». La penuria è tale che sempre più spesso il legname è venduto tramite aste al miglior offerente, da parte dei forestali alle grandi segherie del centro e nord Europa (da cui l'Italia importa la maggior parte del legno utilizzato dalla sua industria), che a loro volta si riforniscono ai grossisti e importatori. In questa situazione è chiaro che, per i prodotti finiti a minor valore aggiunto, procurarsi la materia prima diventa sempre più difficile. «Uno dei nostri fornitori ci ha spiegato che non aveva le tavole che cercavamo perché ormai ha rinunciato a partecipare a queste aste, a meno che non abbia ordini fermi, perché non ne vale la pena», aggiunge Luca Botta. «Il sistema di acquisto del materiale da parte della clientela italiana si è sempre basato su programmi, in genere trimestrali o semestrali, ma da sei mesi a questa parte è saltato tutto», spiega Francesco Zanzotto, titolare della Zanzotto Legno di San Vendemiano (Treviso), agenzia di brokering che da 25 anni lavora come intermediaria tra grandi segherie del centro ed Est Europa e imprese ita-

liane del legno. La forte domanda in arrivo dagli Stati Uniti, disposti a pagare il legname a prezzi molto elevati, e poi anche dalla Cina, rimasta senza i rifornimenti tradizionali dalla Russia (che ha bloccato le esportazioni di tronchi), ha stravolto i tradizionali canali di distribuzione, commercio e utilizzo del materiale. «Le segherie europee non accettano più programmi a media e lunga scadenza - spiega Zanzotto -. Ci chiamano e ci dicono: ho a disposizione per la prossima settimana una certa quantità di legname a questo prezzo. Prendere o lasciare». Oppure, alcuni fornitori consentono di fare ordini a più lunga scadenza, ma in questo caso lasciano aperto il prezzo fino a una settimana prima della partenza e, visti i ritmi di aumento delle quotazioni (quasi triplicate nel giro di quattro mesi), il rischio di erodere i margini è evidente. «Le aste sono una realtà quotidiana - conferma Zanzotto - e si ripercuotono su di noi: le segherie chiamano da una settimana per l'altra imponendo il prezzo, senza margini di trattativa». Difficile prevedere le evoluzioni a medio-lungo termine: «I futures americani nelle ultime due settimane sono calati, ma la concorrenza degli Stati Uniti rimane elevata e la domanda del mercato italiano molto alta, dal settore delle costruzioni a quello dell'arredo - conclude Zanzotto -. Temo che la situazione si protrarrà almeno per i prossimi sei mesi».

I COSTI DEI NOLI MARITTIMI E LA CINA

Preziosi: «Con i container a 14mila euro le imprese sono sotto ricatto»

«C'era una volta la Cina, che ha attratto le imprese italiane e le ha portate a produrre lì. Nel tempo a trasferirsi non solo state solo le produzioni, ma anche il nostro know how. E oggi ne paghiamo il prezzo». Enrico Preziosi, 73 anni, guida un gruppo da 2.500 dipendenti nel mondo, nel settore dei giocattoli. Giugno, luglio e agosto sono i mesi nei quali i container dovrebbero partire dalla Cina e raggiungere l'Italia, per poi smistare i prodotti che devono arrivare nei negozi e sugli scaffali per i regali di Natale. Ma qualcosa è cambiato: «I continui rialzi del costo del lavoro, le speculazioni sulle materie prime, i costi di produzione che schizzano in alto e ora un vero e proprio ricatto, quello legato ai container per le spedizioni. Non parlo solo del mio settore, quello dei giocattoli, ma di praticamente ogni produttore. Vuoi spedire la tua merce? Devi pagare fino a sette, otto volte di più. Solo noi abbiamo smila container da far partire, il conto è presto fatto».

Le tariffe sono passate da 1.800-2mila euro a 14mila euro per ciascun container, con il rischio di una ricaduta sui prezzi per il consumatore finale «mentre la domanda è ancora debole: non acquistiamo certo di più», sottolinea Preziosi, che vede la necessità di un tavolo con il Governo per fare il punto e reagire: «Quando, negli anni Settanta e Ottanta, le fabbriche sono state portate all'estero, non è stato fatto molto per trattenerle. Ora però serve un intervento deciso che vada nel segno del rientro a casa delle produzioni che possono essere rimpatriate, per sfuggire a quella che è una guerra commerciale non dichiarata che rischiamo di pagare cara anche in termini di posti di lavoro».

L'idea è quella di non commettere gli errori del passato, per ridare fiato alle produzioni in Italia: «I nodi sui quali intervenire sono molti: ad esempio - spiega Preziosi - ci sono i contributi sul costo del lavoro, soprattutto quello delle fasce più giovani fino ai 35 anni. Ma c'è anche la grande partita delle aree dismesse, che potrebbero ospitare le fabbriche di ritorno e dovrebbero essere messe a disposizione di chi intende investire e assumere in Italia, anche qui introducendo meccanismi premianti. Infine, occorre guardare anche a strumenti e macchinari necessari».

La crescita del costo del lavoro in Cina - fino a un +20% l'anno - è ormai strutturale: «Da imprenditore italiano chiedo al Governo di affrontare subito, seriamente, la questione, a tutela del nostro lavoro e delle persone impiegate nelle aziende italiane».

—Barbara Ganz

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ENRICO PREZIOSI
73 anni, guida un gruppo da 2.500 dipendenti in tutto il mondo nel settore dei giocattoli.
«Il problema del costo del trasporto via mare - dice - riguarda l'intera industria manifatturiera»

Il Sole
24 ORE



Scudo Covid: in quali casi il personale sanitario deve pagare un danno al paziente?

NORME & TRIBUTI - FOCUS
Tutti gli approfondimenti di cui hai bisogno.

Quali sono le colpe punibili, come si graduano, il nesso causale e il ruolo delle strutture sanitarie: a queste regole generali del 2017 sulle responsabilità del personale sanitario e alla loro evoluzione giuridica, si sono aggiunte nuove norme temporanee rese necessarie dalla pandemia. Il Sole 24 Ore dedica il prossimo Focus all'analisi completa delle attuali responsabilità dei professionisti nel settore sanitario.

Tutti i supplementi sono a disposizione gratuitamente via web o app per gli abbonati al Sole 24 Ore digitale. Scopri le offerte di abbonamento su ilssole24ore.com/abbonamento.

IN EDICOLA MERCOLEDÌ 30 GIUGNO CON IL SOLE 24 ORE A 0,50€*

*Oltre al prezzo del quotidiano. Solo ed esclusivamente per gli abbonati, in vendita separata dal quotidiano a 0,50€.