VareseNews

Boom di richieste per gli artigiani ma le “montagne russe” delle materie prime frenano la ripresa

Pubblicato: Giovedì 30 Dicembre 2021

Dal legno all’alluminio, dall’acciaio ai microchip, passando per il grano, il gas e il carbone. Non c’è materia prima il cui prezzo nell’ultimo anno non sia lievitato ben oltre la soglia della ragionevolezza, in molti casi, come per **l’acciaio**, **più del 100%**. Lo stop della produzione durante il lockdown da una parte e la **ripresa tumultuosa dell’economia globale** dall’altra hanno creato un effetto morsa per cui oggi non ci sono sufficienti materie prime per soddisfare l’aumento della domanda determinato dalla ripartenza.

Le aziende si trovano così a fare i conti con la **volatilità** dei prezzi delle materie prime che non le aiuta certo a fare una programmazione adeguata del lavoro. Alcune **imprese artigiane**, appartenenti a diversi settori, hanno raccontato il modo in cui stanno affrontando questa fase delicata, sospesa tra una ripresa senza precedenti e ostacoli rappresentati da fattori esterni non governabili.

L’AUMENTO DELLA DOMANDA TI OBBLIGA A RIORGANIZZARE

«Questa ripartenza così repentina, qualche problema lo ha creato – spiega **Fabio Giacobbo,** terza generazione della **Finazzi Serramenti di Azzate** – Avere un aumento della domanda che supera abbondantemente il 50% è un bel segnale. Al tempo stesso però ti obbliga a una riorganizzazione aziendale. E se **riorganizzare è già difficile con un aumento del 15%**, figuriamoci quando sfiora il 70%».

Alla Finazzi hanno risposto con **straordinari e assunzioni**, cercando di tenere il ritmo di una **domanda** che da settembre sulla **spinta del superbonus è letteralmente esplosa**. «Si lavora tanto e gestire tutte le commesse è veramente complicato – continua Giacobbo – anche perché la nostra produzione ha un'anima profondamente artigianale. I nostri impianti sono automatizzati per il ciclo produttivo, c'è un'efficiente integrazione con il **digitale**, ma a metà della lavorazione la finestra viene rifinita a mano. Questo è il vero valore di essere artigiani».
L'approvvigionamento di alcune materie prime è diventato difficoltoso, in particolare quando contengono del ferro. In questo caso le oscillazioni di prezzo, naturalmente sempre in aumento, possono essere anche tre in un solo mese. «Non ti puoi più permettere di fare un ordine standard come un tempo – continua l'imprenditore – Quando si trova il materiale di cui si ha bisogno, si cerca di approvvigionarsi il più possibile, perché se aumenta la richiesta aumenta di conseguenza anche il costo». Avere una **piccola scorta in magazzino** permette all'azienda di rispondere alla domanda della clientela in tempi accettabili, a maggior ragione se ci sono ritardi dei fornitori nella consegna dei materiali. «Il problema lo abbiamo avuto lo scorso anno – racconta Giacobbo – quando abbiamo firmato ordini per materiali con ferro di rinforzo che erano aumentati fino al 60%. Come impresa mi posso sobbarcare l'aumento quando è minimo, ma se è molto consistente e riguarda più materiali, come il sigillante per posare il serramento o il polimero per realizzare il serramento, allora diventa un rischio in più perché devi immobilizzare tante risorse».

LA METAMORFOSI DELL'ARTIGIANO

Federico Bollini, artigiano **metalmeccanico** di **Gallarate** e seconda generazione in azienda, si augura che l'altalena dei prezzi delle materie prime finisca in fretta. La sua azienda che ha quattro dipendenti e produce macchinari da installare sui telai per realizzare etichette in tessuto, ha sofferto non poco a causa di questa volatilità. L'indeterminatezza dei prezzi delle materie prime in molti casi ha obbligato le imprese a lavorare per alcuni mesi solo per mantenere vivo il rapporto con il committente. «Non hai molte alternative – spiega Bollini – **o perdi la commessa o la marginalità.** E se teniamo conto del fatto che tutti i lavori conto terzi, dove c'è un'elevata concorrenza, non hanno una marginalità elevata, si può ben capire cosa accade se aumenta repentinamente il prezzo di una materia prima».
Inoltre per molte piccole imprese non sempre è stato possibile dedicare una risorsa al ricalcolo dei prezzi su ogni singola lavorazione e così l'imprenditore ha dovuto sottrarre altro tempo prezioso alla produzione.
L'anno appena trascorso, seppur vissuto con una certa ansia, è stato comunque positivo. La **Bollini srl** ha una sorta di joint venture con un'altra azienda che vende questi macchinari e se proprio deve gettare lo sguardo al 2022, le prospettive che intravede sembrano ottime. «A livello potenziale il 2022 potrebbe essere un anno molto buono – sottolinea l'imprenditore – Rimane l'incognita della filiera, cioè se tiene o non tiene, e soprattutto se ci saranno ulteriori chiusure. Da giovane artigiano penso che saremo proprio noi **piccoli ad essere gravati da tutti questi effetti della pandemia** e solo chi avrà liquidità e una nicchia di produzione potrà farcela, con investimenti mirati e programmazione anticipata».

Federico Bollini parla esplicitamente di **metamorfosi dell'artigiano determinata dalla spinta pandemica**. «Io **ho 36 anni,** sono un'ingegnere e il mio know how deriva dalla mia formazione – continua l'imprenditore – Mio padre invece, fondatore dell'azienda, il suo sapere artigiano se l'è costruito da solo insieme alle potenzialità di sviluppo. C'era un'identificazione profonda tra artigiano e impresa artigiana: non c'è un solo oggetto presente in questa azienda che non sia stato visionato da mio padre. Oggi c'è più benessere e meno fame di diventare qualcuno e quindi è più difficile che nascano figure di questo tipo. Forse l'artigiano sarà destinato a cambiare e con lui anche l'impresa artigiana. E se la domanda continuerà ancora a crescere a questi ritmi, rimarrà tale solo per il prodotto su misura o sulle piccole serie dove c'è bisogno di tanta qualità e molta testa per arrivare al risultato finale».

LA DOMANDA SI NORMALIZZERÀ PRESTO

Nonostante più di qualche economista avesse preventivato una ripresa sostenuta alla fine dei periodi di

lockdown, quando il mondo ha ricominciato a correre, molte **imprese sono state colte di sorpresa**. «Dopo gli stop forzati, eravamo di nuovo fermi – racconta **Daniele Grossoni**, titolare della **Gilegno srl di Somma Lombardo** – Da aprile di quest'anno abbiamo assistito a una ripresa notevole e all'**aumento esponenziale dei prezzi delle materie prime.** Non si capisce però per quale motivo se prima facevi un ordine per telefono nel giro di quattro giorni veniva soddisfatto, mentre oggi bisogna aspettare mesi».
Per una **segheria**, primo segmento della filiera del legno, comprare piante per l'abbattimento è sempre stata la cosa più normale di questo mondo, ma con la pandemia e i conseguenti lockdown gli abbattimenti sono stati bloccati. Per effetto di quel blocco contemporaneamente sono aumentate le richieste da altri mercati. «L'**America, la Cina** e anche il **mercato europeo** richiedono legno a non finire – spiega l'imprenditore – Il risultato di questa situazione è la **volatilità dei prezzi**, pertanto sono costretto a fare **preventivi con scadenza a quindici giorni e poi li riconfermo a volte a trenta giorni**. In questo contesto non si riesce a programmare il lavoro e non posso soddisfare le richieste che arrivano dall'estero».
Per reggere l'urto della domanda, **Grossoni ha assunto una persona in più**, la marginalità dell'azienda, che ha dieci dipendenti e tre soci, si è così ulteriormente ridotta a causa dell'aumento dei costi. «Una parte della nostra produzione va all'estero – spiega l'imprenditore – Purtroppo il prezzo di un **container per il Marocco è aumentato dell'80 %.** I **pannelli di Osb** usati nei cantieri a febbraio costavano **20 euro al metro cubo** a novembre sono volati **a 900 euro**. Una cosa così in 40 anni di lavoro non l'avevo mai vista».
Tra i clienti della Gilegno srl ci sono molti mobilieri, anch'essi pieni di lavoro, una situazione che secondo Grossoni non è destinata a protrarsi per molto tempo. «Le persone rimaste a casa durante i lockdown, una volta ritornate alla quasi normalità hanno incrementato i loro consumi. Questa domanda si normalizzerà presto perché i prezzi aumentano ma il potere di acquisto dei salari in Italia è ancora troppo basso».

PRENDERE DECISIONI SULLA BASE DEI DATI OGGETTIVI

Tra i tanti effetti generati dalla pandemia, c'è anche la **riscoperta del fornitore a chilometro zero**. Nel caso della **Gea srl**, fonderia d'alluminio di **Castelseprio**, in questo periodo c'è stato un incremento della clientela b2b che nell'ultimo decennio aveva delocalizzato in **Cina**, **India** e nei paesi emergenti, ma a causa dell'aumento del costo dei trasporti è tornata dal fornitore "vicino di casa".
«Per assecondare la ripresa in modo coerente – spiega l'amministratore delegato **Andrea Gatti** – abbiamo assunto **un ingegnere gestionale** dedicato all'analisi dei centri di costo aziendali, abbiamo ottenuto una certificazione **Iso 50001** per i sistemi di gestione dell'energia e investito in un nuovo impianto fotovoltaico da 150 Kw perché nel frattempo, da maggio 2020 a novembre 2021, il prezzo del **gas è passato da 5 centesimi al metro cubo a 96 centesimi**, siamo alla follia. Resta il fatto, che noi italiani siamo bravi a produrre e i nostri prodotti hanno un valore aggiunto notevole e condividiamo alcuni valori legati alla sostenibilità in cui noi crediamo e investiamo». Un mix di fattori determinanti nel presente ma anche guardando in prospettiva per tenersi ben stretta la clientela nel momento in cui tutto tornerà alla normalità.
Il lavoro c'è, ma in questa situazione straordinaria permane l'ombra dell'incertezza del mercato delle materie prime il cui aumento di costo non può essere certo scaricato sul cliente. Per affrontare la **fragilità post pandemica del sistema, Gatti ha continuato a investire sulla formazione del personale** e anche sulla propria. Dopo una laurea triennale in giurisprudenza all'università Bicocca si è iscritto a marzo di quest'anno un **executive master** alla **Cattolica**. «È una scelta che mi sta dando tanto – spiega l'imprenditore – mi permette di fare analisi sugli **indicatori chiave di prestazione** e quindi di prendere decisioni e **agire in modo tempestivo sui costi partendo dai dat**i e non da semplici percezioni. In questo momento non abbiamo listini fissi, ma stiamo lavorando **su offerte on demand** o comunque a **validità trimestrale**, cioè ragioniamo su un approvvigionamento contestuale all'ordine. L'ottimismo attribuito alla natura stessa dell'imprenditore non esiste, bisogna essere ottimisti con i dati alla mano sulla base di criteri oggettivi, l'imprenditore artigiano in questo senso è chiamato a evolversi: deve organizzare l'impresa e investire in formazione e formalizzazione».
Alla Gea srl lavorano **25 persone con un'età media di 35 anni** e con buone prospettive per il futuro

perché l'azienda ha implementato **tecnologie 4.0**. «Ci sono collaboratori che sono con noi da vent'anni – sottolinea Gatti -. Trovare giovani è difficile ma non impossibile, bisogna mettersi però nell'ottica di formarli a dovere. Forse oggi ai ragazzi manca un po' la fame e guardano troppo alla fama, soprattutto a quella degli influencer. Eppure le piccole imprese artigiane sono palestre meravigliose per imparare e come diceva un mio professore danno più soddisfazione che lavorare in una multinazionale. L'artigiano da questa pandemia uscirà più forte, solo se ricomincerà a pensare in grande».

Michele Mancino
michele.mancino@varesenews.it