

Buonasera a tutti...

All'autorità presenti e ai partecipanti,

Ringrazio l'amico Tindaro Germanelli, la Cna Sicilia ed il comune di Gioiosa Marea, per avermi invitato a partecipare a questo convegno, atto a valorizzare una delle materie prime più importanti per il nostro paese, IL GRANO.

Come Presidente Appafre, innanzi tutto, porto i saluti di tutti i ns associati i quali spaziano dalla piccola, micro impresa a realtà più strutturate che arrivano a servire la Gdo e il mercato estero.

Appafre è da sempre affiliata a CNA Agroalimentare Nazionale, la nostra sede è ubicata presso gli uffici di CNA Piemonte Nord a Novara, con la quale ha consolidato un sistema di collaborazione a sostegno degli associati, oltre ad un canale di informazioni e aggiornamenti, il sottoscritto è stato membro della Presidenza Nazionale per 15 anni consecutivi.

Voglio introdurre il mio intervento con una riflessione ...

Se chiedeste ad uno straniero, quali degli aspetti della cultura italiana predilige, la risposta sarebbe generalmente univoca: cucina, arte, e ancora cucina...

Ecco ...

se allora provassimo a coniugare insieme i due elementi, giungeremmo ad una conclusione evidente: l'artigianità, anche nel settore agroalimentare, diviene valore culturale e segno di distinzione che demarca nettamente la qualità di ogni singola produzione.

Su questo piano la competenza e l'originalità italiana giocano da sempre un ruolo riconosciuto a livello globale.

Sono due fattori che si combinano in un percorso che potremmo dire storico di sviluppo dell'artigianità manifatturiera, un cammino che ha trasformato una capacità a volte intuitiva e rudimentale, in un articolato tessuto di imprese piccole e medie che oggi rappresentano l'ossatura del sistema produttivo italiano, e che ha conquistato i mercati di molti paesi nel mondo.

Una struttura agile, duttile, territorialmente diffusa, dove l'innovazione data in particolare dall'imprenditore, incontra la grande varietà di eccellenze agroalimentari di cui il nostro Paese è ricco, inquadrata, nello stesso tempo, in un sistema di regole e standard che ne definiscono l'operatività, ne delimitano le modalità di produzione, ne stabiliscono i criteri di sicurezza e commercializzazione.

Un patrimonio impareggiabile che siamo orgogliosi di poter trasferire al mondo, sottoforma di Know how, professionalità, conoscenza approfondita delle caratteristiche nutritive e organolettiche delle materie prime, e di vitalità della proposta di nuovi gusti e varietà che solo la dinamicità dei tanti artigiani del nostro paese possono conseguire.

Questa è una prerogativa tipica delle imprese artigiane italiane.

Nel nostro settore, quello della pasta fresca e secca che annovera moltissime aziende medio piccole, giocano un ruolo basilare la propensione a conservare viva la tradizione enogastronomica mediterranea rielaborandola secondo una serie di proposte moderne, che possano incontrare i gusti dei consumatori.

Purtroppo da ormai quasi un anno la nostra voglia di fare , investire , innovare , crescere...è minata da una situazione economica che non ha precedenti ... io personalmente la definirei ... CATASTROFICA !!!

Caro Grano...

negli scorsi anni questo incipit avrebbe potuto essere benissimo l'inizio di una lettera d'amore rivolta al principale ingrediente dell'industria della pasta. Un ingrediente che contribuisce a fare di questo oro giallo il prodotto più iconico e tra i più desiderati del nostro paese.

Ma in questi ultimi mesi invece ..."Caro Grano", suona in maniera diversa, risuona nelle nostre fabbriche e laboratori come un allarme, una sirena, che insieme alla sirena del caro energia del caro trasporti e più in generale la sirena del caro materie prime mette in allarme tutti quanti.

A partire dall'ultimo trimestre del 2021 si è abbattuta su tutto il comparto della trasformazione, una tempesta perfetta. La ripartenza dopo la pandemia ha comportato un grande stress su tutte le strutture logistiche che dopo 2 anni di funzionamento a ritmi ridotti, hanno faticato e ritrovare un equilibrio.

Poco dopo, lo scoppio della guerra in Ucraina, ha portato all'impennata dei costi dell'energia e difficoltà nell'approvvigionamento di molte materie prime.

Il ritorno dell'inflazione infine, un nemico che credevamo di aver sconfitto ormai da tempo, è stato l'ultimo pezzo di un puzzle che renderà davvero complicato e impegnativo il contesto economico nei prossimi anni.

E noi pastai in questo momento siamo nel pieno della tempesta.

Negli scorsi mesi in tutti gli uffici delle nostre aziende sono arrivate mail con oggetto aumenti... aumenti... e ancora aumenti !!!

Non c'è materia prima o imballaggio che non abbia subito almeno 1 aumento negli ultimi 6 mesi.

Io sono un pastaio , prestatario a fare l'amministratore delegato... da più di 40 anni faccio questo mestiere e credetemi ho sempre amato il mio lavoro , ma non ho mai visto una situazione come quella che stiamo vivendo e che vivremo nei prossimi mesi .

Stiamo andando contro natura ...

Mi spiego meglio...

Io sono figlio d'arte ... a solo 14 anni mio padre mi ha iniziato a fare un mestiere che è diventato , una delle mie ragioni di vita...

Lui figlio di contadini ha aperto un pastificio con dei soci ed io fui il braccio destro del responsabile della produzione, io entravo giovanissimo e dopo 10 anni di gavetta , mio padre decise di vendere le quote della società e iniziammo un'avventura tutta nostra con mio fratello e la mamma ...

Quest'anno sono ben 32 anni di onorata attività ...

Mio padre 88 anni ha avuto una vita più agiata dei suoi genitori ... è riuscito a costruire di più di loro ed io ancora più di lui e ora... i miei figli ... i miei figli non hanno dinnanzi la stessa prospettiva ...se il vento non cambierà e scusate il mio pessimismo... non cambierà ... si tornerà indietro .

E' frustrante passare dal progetto di ampliare lo stabilimento che avevamo fino alla fine dell'estate dell'anno scorso... alla sopravvivenza del momento e il motivo ...

Semplice ... finiti... tutti i margini che avrebbero permesso questo investimento ...

Solo ed esclusivamente per colpa di tutti questi aumenti che ci sono stati ...

Il nostro lavoro di tutti i giorni si può semplificare in questo modo, prendiamo una miscela di semola e farina..., la impastiamo con l'uovo per avere la pasta, che andiamo a riempire con del ripieno, : alla carne, con formaggi , con pesce , con vegetali e per finire, solitamente per mezzo del vapore andiamo a pastorizzare il prodotto.

Bene tutti gli elementi che vi ho appena citato, farina, semola, uovo, carne, ecc. ecc. e gas per scaldare l'acqua e produrre il vapore, hanno avuto aumenti che vanno dal 84 % della semola , al 52 % della carne , al 136 % del burro , al 50 % dell'uovo , al 61 % dei cartoni , al 36 % dei materiali plastici , al 130% dell'energia elettrica , al 320 % del gas ... e poi trasporti .. e chi più ne ha ... più ne metta ...

Con questi numeri avremmo dovuto portare un aumento medio dei nostri prodotti finiti di circa il 24%.

Gli aumenti che siamo riusciti a ribaltare sono nell'ordine del 5/7 % , non bisogna essere dei geni dell'alta finanza per trarre le conclusioni " rischio chiusura " e non perché siamo degli incapaci , perché abbiamo fatto investimenti sbagliati o se ancor peggio abbiamo tolto liquidità alle nostre imprese ...

Tutto ebbe inizio ottobre dell'anno scorso con il grano ... e non prendiamoci in giro ... tanta speculazione ...

Poi a caduta ... uova , latte , carni e poi cartoni , imballaggi ... sembrava non aver fine , siamo arrivati poi a dicembre , il mese in cui noi pastai , in particolare della pasta fresca e ripiena , lavoriamo di più in assoluto , eppure io personalmente ho sperato di lavorare il meno possibile , perché con i costi che avevano raggiunto le materie prime ... più si lavorava e più si perdeva...

E poi la guerra ... come già ho detto in precedenza ... il gas ha raggiunto picchi del 300 % e l'energia elettrica del 150%....

Un esempio pratico sulla mia pelle : la mia azienda quest'anno spenderà 400.000 euro in più di energia !!!

Ma scusate quanto possiamo ancora reggere in queste condizioni ?

Siamo il vaso di coccio tra due vasi di ferro.

Nella parte a monte della nostra filiera, ci troviamo a dover subire una crescita del costo delle materie prime a cui non possiamo sottrarci, mentre a valle ci confrontiamo con un mercato in difficoltà che sta subendo i colpi dell'inflazione galoppante e non è capace di assorbire eventuali aumenti di prezzo.

Non è più possibile prevedere il costo delle materie prime, sapere se l'approvvigionamento sarà costante e il trasporto puntuale, viviamo mesi di completa incertezza che rendono anche difficile fare innovazione da sempre motore delle PMI italiane.

Ed infine ... la ciliegina sulla torta ... fondi di investimento che stanno facendo shopping di aziende in particolare di pasta fresca creando delle potenze di fuoco capaci di controllare i mercati nazionale ed internazionali...

In questo momento le nostre aziende, stanno facendo da cuscinetto tra questi aumenti vertiginosi delle materie prime e il mercato, cercando di non riversare in toto sui consumatori finali quello che subiamo, ricoprendo anche un ruolo di responsabilità sociale che forse non dovrebbe competere a noi...

Per quanto tempo sarà possibile continuare?

Per quanto tempo aziende sane riusciranno a reggere l'urto di quello che sta succedendo?

Tra quanto tempo la liquidità accantonata sarà esaurita?

Io credo che in questi giorni ci stiamo mangiando anche una parte del nostro futuro, risorse accumulate negli anni per investire e creare occupazione che ora vengono dirottate per far fronte a questa tempesta.

Opportunità di crescita che togliamo ai nostri figli e alle generazioni dopo la nostra, che per la prima volta nella storia saranno più povere di quelle che le hanno preceduto.

Concludo dicendo che sarà necessario che ogni azienda che fa parte della nostra filiera sacrifichi un pezzetto di quello che ha... per uscire dalla tempesta.

Con comportamenti egoistici e/o opportunistici volti al guadagno di breve periodo si rischia di lasciare alle spalle molte imprese e quindi molte persone creando un volano negativo per l'economia, bisognerà fare leva sui rapporti costruiti negli anni, tenere duro e cercare di lavorare e costruire con fornitori, clienti e perché no... anche tra noi colleghi ...partnership alla ricerca di una soluzione comune che non lasci sul campo ne vincitori ne vinti, ma dia la possibilità a tutti noi di superare questo momento per poi tornare a lavorare con serenità e ancora più determinazione, che è insita nel DNA di noi Artigiani.

Vi ringrazio per l'attenzione