

## Primo Piano Coronavirus

## L'INCHIESTA



**Crescita dell'alimentare.** Boom della domanda di pasta e di riso oltre il 30%

# Cibo, bit e farmaci: la nuova domanda ai tempi del virus

**Lo spostamento.** Nel disastro collettivo balzo a doppia cifra per le vendite dei supermercati, boom di richieste per connessioni e computer, corsa crescente a medicinali e dispositivi sanitari

**Luca Orlando**

«Guardi, dei ricavi non mi preoccupo. Oggi sono l'ultimo dei problemi». Rinaldo Ballerio, numero uno della varesina Elmec, di mestiere vende anche computer e connettività. Una sorta di commodity fino a poche settimane fa, diventata acqua nel deserto ai tempi del Coronavirus. Con i clienti a sussurrare di chiamare il gruppo per acquistare 20, 50, 100 desktop per volta. «Che neppure facciamo in tempo a predisporre - spiega l'imprenditore - perché spesso vengono di corsa a prenderli, prima che finiscano. Come infatti è accaduto». La rincorsa frenetica e obbligatoria delle aziende verso lo smart working spinge la domanda di Elmec, così come in generale quella del settore Ict, delle videoconferenze, di tutto ciò che riguarda la connessione remota. Ambiti che per ora si salvano dal disastro produttivo. Quantificabile con certezza solo quando saranno disponibili i dati Istat di marzo e pure già ben dimensionabile guardando la caduta verticale dei consumi di energia, così come i dati del sondaggio flash realizzato da Confindustria Bergamo, che indica nel 60% la quota di aziende del territorio ferme o fortemente ridimensionate. Un quadro drammatico, al cui interno tuttavia vi sono alcune aree di "resistenza". Facilitata dalla tecnologia, come è il caso di Elmec (il 95% delle persone dell'azienda può operare in smart working) o spinta dalla domanda, come capita a settori diventati ancora più strategici rispetto allo standard: alimentari, farmaceutica e distribuzione.

Settore quest'ultimo azzerato o quasi nel non-food, che nella parte alimentare invece corre. Eloquenti i dati di Iri sui negozi: tra 9 e 15 marzo le vendite sono balzate del 15%, con punte del 19% nei supermercati, del 28% nei discount, del 41% nei piccoli negozi di prossimità, riscoperti e tornati vincenti in una fase di mobilità ridotta, che al contrario (-8%) penalizza gli ipermercati. Ancora più forte lo "strappo" visibile via web: nelle tre settimane dell'emergenza le consegne online crescono del 79%, quasi triplicate invece le spese ordinate sul web e ritirate in negozio. Inevitabile la ricaduta a monte della filiera, con or-

dini in crescita per i produttori di generi alimentari: in particolare pasta e riso, farine, tonno, scatolame. Anche se per alcuni comparti, latte in primis, la chiusura totale del canale hotel-ristoranti-bar produce l'effetto opposto, in media il settore è sotto pressione. E al momento regge l'urto della domanda. «Grazie alle scelte nette e rapide dell'Europa sulla circolazione dei prodotti e al lavoro encomiabile dei trasportatori - spiega il presidente di Federalimentare Ivano Vacondio - il settore tiene, in qualche caso affrontando picchi di domanda raddoppiata o triplicata. Conosco un pastificio che è passato da 100 a 300 tir spediti al giorno. Le assenze del personale sulle linee produttive iniziano però ad incidere e spero che il Governo provi ad aiutarci in questo senso. Magari rimodulando le formule dei permessi: il nostro è un settore strategico anche per il mantenimento dell'ordine sociale e credo occorra tenerne in qualche modo conto».

«In effetti qui da noi le assenze sono del 10% superiori alla media - spiega Nicola Levoni, presidente dell'omonimo gruppo mantovano di salumi e carni (che non ha alcun legame con la Alcar Uno di Modena) - e anche se gli ordini sono in crescita faticiamo a soddisfarli. Ad ogni modo restiamo operativi. E per questo dobbiamo ringraziare

re il lavoro straordinario delle persone. Impegno che sta facendo la differenza».

Altro comparto chiaramente sotto pressione è quello farmaceutico, operativo al 100% della produzione anche grazie all'attivazione di task force specifiche a livello di comparto. Per gestire in primis sicurezza degli addetti, piani emergenziali di produzione, distribuzione. «Difficile fare di più - spiega il presidente di Farmindustria Massimo Scaccabarozzi - anche perché spesso si tratta di produzioni a ciclo continuo. La domanda è in crescita e facciamo di tutto per soddisfarla, anche se ora le richieste sono anche oltre le attese. Per gestire questi ordini improvvisi abbiamo coinvolto anche Assogenerici ma l'appello a tutti è quello di non esagerare nelle scorte: serve responsabilità, si facciamo solo ordini appropriati. Ad ogni modo per noi sicurezza, protezioni e igiene massima sono lo standard: siamo attrezzati per procedere».

A correre è anche la domanda di tutto ciò che riguarda forniture dirette agli ospedali. A partire dall'ossigeno, con i principali produttori (Siad, Sapio, Sol, Air Liquide) alle prese con una domanda moltiplicata più volte. All'Ospedale di Bergamo, ad esempio, Siad segnala consumi di ossigeno per 540 metri cubi ogni ora: il quadruplo della norma. Ordini a pioggia anche per le forniture di materiale sanitario, come i camici per medici. Richieste che riempiono di commesse ad esempio i produttori di filati particolari in argento, rame o carbonio, come la bergamasca Tecnofiliati, che ha ordini doppi rispetto alla media.

Orari quasi raddoppiati a 13 ore al giorno anche per la bolognese Siare Engineering, solitario produttore nazionale di ventilatori polmonari. Pmi da 35 addetti che prima della diffusione del contagio ne realizzava 150 al mese, in prevalenza diretti all'estero. Mentre ora, dopo l'arrivo dei tecnici dell'esercito (15 già operativi, altri dieci da domani) è riuscita a produrne 30 in un solo giorno. Passo tuttavia da mantenere senza soste o inciampi per soddisfare le richieste della Protezione Civile: 700 al mese. Sperando che bastino.

## Il carrello si riempie

Var. % delle vendite rispetto allo stesso periodo anno precedente. Dati relativi alla settimana fino al 15 marzo. Base 9.116 negozi



Fonte: Infocan Census Ipermercati, Supermercati, Libero Servizio, Discount

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**I tamponi made in Italy.** La Copan Diagnostic di Brescia, 600 dipendenti, ha sedi in tutto il mondo e produce milioni di tamponi a settimana per il test del coronavirus. La produzione che si è moltiplicata e nei giorni scorsi ha spedito 500mila kit negli Usa

**+19%**

## VENDETE NEI SUPERMERCATI

La scorsa settimana, secondo le rilevazioni di Iri-Infocan, boom di vendite nei supermercati. Al Sud balzo del 25%

## GTS DI BARI

# Merci su treno in crescita del 70%

«Sistema a dura prova, ma garantiamo il servizio con sei terminal»

**Marco Morino**

MILANO

Il trasporto merci su ferro è in questo momento la modalità più sicura e affidabile perché minore è il numero delle persone coinvolte rispetto alla quantità di merce movimentata. In questi giorni drammatici per l'allarme coronavirus sono molte le compagnie ferroviarie merci che confermano la loro operatività. Tra queste c'è la compagnia Gts di Bari, guidata dal Ceo Alessio Muciaccia. «Il sistema intermodale - spiega Muciaccia - è messo a dura



**Compagnie ferroviarie private.** Alessio Muciaccia, Ceo di Gts Bari

prova da un inaspettato aumento di ordini sulle rotte internazionali con incrementi anche del 70%. Le infinite code di camion che si formano alle frontiere per i controlli sanitari oltre che la scarsità di autisti disponibili a recarsi nei paesi maggiormente colpiti hanno riversato enormi quantità di merce sulla ferrovia. La normale operatività è però messa a dura prova dalle nuove norme sulla sicurezza dei luoghi di lavoro oltre che dalla difficoltà operativa di molti collaboratori di poterli fisicamente raggiungere. Oltretutto - continua Muciaccia - il sistema ferroviario/intermodale è la risultante della concatenazione di diversi attori che devono parlare la stessa lingua operativa, condividere procedure e sincronizzarsi alla perfezione.

Tutto quanto in un ambiente che è nostro malgrado diventato ostile e complesso. Sicuramente la massima efficienza operativa la si raggiunge con la maggiore concentrazione possibile ma è altrettanto vero che un blocco in quello specifico punto può portare alla paralisi del sistema. Per questo motivo nel tempo abbiamo perseguito una politica di localizzazione delle nostre attività in diversi terminal nel nord Italia, nello specifico Milano, Piacenza, Melzo, Bologna, Padova, Parma. Questo ci consente di poter dirottare anche senza alcun preavviso i nostri treni su altri terminal garantendo la continuità del servizio. Ad esempio come è accaduto in occasione del recente incidente sulla linea Alta velocità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## BIOENOLOGIA 2.0

# Il lievito di birra 100% made in Italy

«Pronti a rifornire chi ne ha bisogno, dai fornai alla grande distribuzione»

**Barbara Ganz**

REVISO

Il mercato del lievito di birra è dominato da due multinazionali, una francese e una belga-canadese. Un prodotto che è diventato difficile da trovare in molti punti vendita, a causa della reclusione forzata che ha incrementato la creatività in cucina e svuotato gli scaffali dei supermercati. Da Oderzo, Treviso, Bioenologia 2.0, azienda specializzata nella produzione di lieviti freschi in crema a uso



**Maurizio Polo.** Amministratore di Bioenologia 2.0

enologico, birrario ed alimentare, lavora senza soste: «Qui siamo molto oltre gli standard di sicurezza richiesti dall'epidemia, i nostri addetti manipolano i lieviti in camere fornite di aria microfiltrata, tecnici e biotecnologi sono abituati a operare nella massima igiene», spiega Maurizio Polo, amministratore unico che nel 1980 ha dato vita a questa realtà e a Polo Lab, considerato tra le più innovative realtà scientifiche nel enologico. Due aziende complementari: il Lab, iscritto al Miur come istituto di ricerca privato, fa ricerca e consulenze in ambito enologico e alimentare, mentre Bioenologia applica i frutti di questi studi nella direzione tecnica di una settantina di ditte

vinicole. C'è anche la Ceppoteca, dove sono conservati i ceppi dei lieviti mappati geneticamente. «All'università di Bari abbiamo affidato uno studio su lieviti per la panificazione che hanno capacità eccezionali, come quella di degradare il colesterolo», spiega Polo, che in questo momento di scarsità vede l'opportunità di far capire la differenza con il prodotto industriale: «Ci offriamo di rifornire chi ne ha bisogno, dai fornai alla grande distribuzione, arrivando anche dai privati cittadini grazie alla nostra rete commerciale. Magari così anche chi non lo conosce potrà assaggiare una alternativa al prodotto delle multinazionali, made in Italy».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## LATTERIA SORESINA

# Dal fresco alla lunga conservazione

«Noi siamo sopravvissuti all'epidemia spagnola e a due guerre mondiali»

**Francesca Barbieri**

SORESINA (CREMONA)

Aperti sempre, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, Natale e Pasqua inclusi. Da 120 anni Latteria Soresina, storica cooperativa di 200 allevatori lombardi, raccoglie, trasforma e distribuisce latte e prodotti derivati (burro, provolone e grana padano di cui è la prima produttrice al mondo con 550mila forme l'anno). «La nostra azienda - dice il presidente Tiziano Fusar Poli - ha resistito a due guerre mondiali e all'epidemia di spagnola. Non si



**Tiziano Fusar Poli.** Presidente di Soresina

arrenderà di certo di fronte al coronavirus». Il 2019 è stato l'anno record: 5 milioni di quintali di latte trasformato e 411 milioni di euro di fatturato (+10% sul 2018), di cui 95 milioni in 64 paesi esteri (+12,3%). Dopo un mese di emergenza per il coronavirus, sul piazzale davanti allo stabilimento principale di Soresina (gli altri 5 sono tra le province di Cremona, Brescia, Milano e Reggio Emilia) c'è via vai di autocisterne piene di latte (ne arrivano tra 12 e 13 mila quintali al giorno). Due canali di vendita importanti, export e Horeca, sono però bloccati. «Su marzo e aprile stimiamo un calo delle vendite tra il 25% e il 30% in questi canali - dice il direttore generale Michele Falzetta - poi si vedrà. Un po' di merce sta tornando indietro». E poi c'è il

problema dei contagiati e di chi è in quarantena tra i 650 dipendenti: sono il 13% del totale. Le attività da portare avanti sono tante: produzione di grana, provolone e burro, confezionamento di latte fresco e a lunga conservazione, laboratori di analisi, logistica. Tenere aperto tutto si fa sempre più difficile. Ma non impossibile. «La ricetta si chiama diversificazione - spiega Fusar Poli - compensiamo le perdite di hotel, bar e ristoranti con la crescita della grande distribuzione, che era già metà del nostro fatturato. I clienti adesso più che latte fresco ci chiedono quello a lunga conservazione. Avere poi 6 stabilimenti aiuta molto per spostare la produzione su quelli meno in sofferenza».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## MOLINO ROSSETTO

# La farina viaggia con l'e-commerce

La richiesta retail nel mese di marzo è cresciuta del 57% rispetto al marzo 2019

**Barbara Ganz**

PADOVA

Fra i "beni rifugio" riscoperti in questo periodo c'è la farina: si conserva a lungo e consente di preparare un'infinità di ricette nelle giornate in casa. Nel Padovano Molino Rossetto, azienda di Pontelongo alla settima generazione, sta rispondendo a questa crescente richiesta sia attraverso i canali tradizionali che attraverso il proprio canale di e-commerce, operativo da diversi



**Chiara Rossetto.** Amministratore delegato di Molino Rossetto

anni, ma ora preso d'assalto. Se il retail nel mese di marzo è cresciuto del 57% rispetto al marzo 2019, le vendite online che partivano da un fatturato (marzo 2019) di 3mila euro circa, è cresciuto del 350%, raggiungendo quota 13.300 euro. Secondo dati Iri, nelle prime tre settimane di emergenza (17 febbraio-8 marzo 2020), tra le 30 categorie a maggior crescita, farine e miscele si posizionano al nono posto con un +58,7%, dietro a prodotti da medicazione, carne in scatola, legumi secchi e saponi (se si guarda al solo food è al quarto posto). Nel 2019 Molino Rossetto ha realizzato nella grande distribuzione un fatturato di 17,5 milioni (erano 3,5 milioni nel 2008) per 26 milioni di pezzi venduti. Una

storia di famiglia iniziata nel 1760 e che negli ultimi anni ha investito su innovazione e industria 4.0, soprattutto per quanto riguarda confezionamento e logistica. La gamma dei prodotti spazia dalle farine classiche a prodotti innovativi, con lo sguardo sempre puntato sulle richieste del mercato. Va in questo senso il lancio del nuovo V pack in carta FSC con tappo in Pe green: completamente riciclabile, consente di conservare al meglio la farina, con la possibilità di richiudere e utilizzare fino all'ultimo grammo. Ad aumentare ulteriormente il livello di servizio, sul retro è stato posto un indicatore di grammatura, per individuare a colpo d'occhio la quantità rimasta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA