

I prezzi di gas e petrolio sono andati alle stelle perché in questo mondo tutto è correlato

Pubblicato: Venerdì 13 Maggio 2022



Quando infuriava la pandemia abbiamo sentito pronunciare infinite volte la frase «**niente sarà più come prima**», anche se nessuno spiegava come sarebbe stato il dopo. Nell'incontro organizzato da **Bper banca** e dalla società di consulenza **Nomisma** alla **Camera di Commercio di Varese**, per fare il punto della situazione dei settori della **meccanica** e della **gomma-plastica** sul territorio, i manager dell'istituto di credito modenese, gli imprenditori del settore, gli analisti di **Nomisma** e la responsabile dell'**Ufficio studi degli industriali** hanno tratteggiato un quadro chiaro sul tempo che stiamo attraversando e su ciò che ci attende.

Che non ci si sarebbe annoiati, lo si è capito fin dall'intervento di **Fabio Lunghi**. Il presidente della **Camera di Commercio** non si è limitato a portare i saluti del padrone di casa, ma mettendosi il cappello dell'imprenditore ha sollevato una questione che rischia di alzare ulteriormente la temperatura dell'estate imminente: **evitare di chiedere alle imprese**, su cui già gravano i costi rincarati in modo esponenziale di energia e materie prime, di **adeguare i salari**. «Le imprese non ce la farebbero e molte chiuderebbero» ha detto Lunghi.

Pandemia, guerra in Ucraina, scarsità di materie prime, aumento dei prezzi dell'energia e inflazione. **Marco Mandelli**, responsabile direzione corporate & investment banking di Bper di origini varesine, elenca tutte le criticità ma la cosa che lo preoccupa di più in questa situazione è il **rapporto tra banca e impresa**. Le aziende sono sicuramente più pronte a gestire le crisi, visto quello che hanno dovuto affrontare dal 2008 in poi, ma in questa fase, secondo il manager di Bper, la variabile tempo, insieme al dialogo, è determinante: «In questi 40 anni di vita bancaria ho capito che serve parlarsi con franchezza. **Fare le cose che si dicono ha un grosso potere taumaturgico**».

Parla ironicamente di **Fint-tech** e non crede che il fenomeno della concentrazione, ancora in atto nel sistema bancario italiano, faccia bene alla concorrenza (**del resto lo aveva detto anche l'antitrust subito dopo l'Ops di Intesa Sanpaolo su Ubi Banca**).



L'EFFETTO CONTAGIO NELL'ENERGIA

«Non crediate che una volta finita la guerra tutto ritornerà come prima. Quello che sta succedendo c'era già, la guerra lo ha solo enfatizzato. Stiamo parlando di un mondo diverso da quello del passato, in quanto **tutte le variabili sono correlate tra loro**». Secondo **Lucio Poma**, capo economista di **Nomisma**, la crescita esplosiva del 2021 ha portato a una richiesta enorme di energia per la produzione. **Gas, petrolio e carbone si sono letteralmente contagiati tra loro** facendo volare i prezzi, una dinamica che ha visto la **Russia di Putin**, che è produttore di tutte e tre le risorse energetiche, recitare il ruolo di protagonista. «Non possiamo più leggere le variabili economiche come un tempo – sottolinea Poma – Alla notizia della comparsa della **variante Omicron** il prezzo del petrolio sarebbe dovuto scendere, invece è salito trascinato dal prezzo del gas». Insomma, saltano le serie storiche e quando nel grafico dell'andamento del prezzo del petrolio ci dovrebbe essere una decisa caduta, compare invece un picco.

Lo stesso effetto contagio coinvolge **rame, petrolio, alluminio e semiconduttori**. «Il rame, materia privilegiata della manifattura – continua Poma – è in concorrenza con la transizione energetica. Queste materie prime, avendo una volatilità che prima non avevano, stimolano la speculazione dei trader finanziari». Emblematico è il **caso della quotazione dell'oro**, bene rifugio per eccellenza, che in fasi come questa dovrebbe salire di prezzo, mentre, dice Poma, «è una linea piatta».

BANCHE E IMPRESE

Gli imprenditori del manifatturiero stanno vivendo un paradosso: hanno il portafoglio ordini pieno, ma non possono produrre perché non hanno le materie necessarie a disposizione. I risultati della survey realizzata da Nomisma, illustrati da **Massimiliano Bondi**, project manager di Nomisma, dicono che le imprese dei due settori, meccanica e gomma plastica, godono di buona salute. Il primo è un settore dinamico che rappresenta il **3% dell'export nazionale**, nonostante abbia sofferto molto durante la pandemia. Il secondo rappresenta il **7% dell'occupazione** in provincia di Varese. Entrambi a causa della volatilità dei prezzi delle materie prime ed energetiche «faticano non poco a trovare la loro strada». **Un buon 20% delle imprese intervistate dichiara di avere problemi nel credito** a partire dalla **manca di tempestività nelle risposte delle banche**, anche se le lungaggini erano un elemento strutturale di quel rapporto. La banca però viene vista come un **partner** e non come una controparte.

Rispetto al **Pnrr**, non c'è ancora l'idea di come il piano possa aiutarle, manca ancora un elemento di informazione per le imprese. Anche le banche evolvono e hanno bisogno di trovare soluzioni nuove.

Secondo **Luca Gotti**, direttore territoriale Lombardia Ovest di Bper, in questa evoluzione rimane centrale il rapporto con l'impresa. «La banca può supportare e rispondere velocemente se l'impresa dà tutte le informazioni sulla costruzione della strada fatta dall'azienda. **Quello che le banche chiedono è una relazione umana**». Gotti ha sempre avuto un rapporto speciale con questo territorio e non lo nasconde: «**La provincia di Varese è un contesto dinamico. Se è bello fare impresa, farlo a Varese è un po' meglio**».

IL TOP DEI RINCARI È STATO RAGGIUNTO

La voce delle imprese chiamata in causa dal giornalista **Davide Cionfrini**, moderatore della tavola rotonda, è affidata a **Marco Riganti**, ad della meccanica **Riganti spa**, e a **Guido Scolari** direttore generale della **SIG spa**.

La volatilità dei prezzi delle materie prime non consente di fare programmazioni. «Si vive alla giornata – dice Riganti – nella **speranza che il punto più alto dei prezzi sia già stato raggiunto**». Nel frattempo gli ordinativi sono in calo mentre il caro energia ha costretto l'impresa a rivedere i prezzi dei loro prodotti, inserendo nel listino una voce legata ai costi dell'energia.

Per **Guido Scolari** la programmazione del lavoro in questa fase di incertezza è molto complessa. «Abbiamo sempre lavorato con l'estero – sottolinea il direttore generale di SGI – ma nel corso dell'**ultimo periodo sono cambiati i pagamenti**: siamo passati dalle lettere di credito ai pagamenti anticipati. Viviamo un paradosso: gli ordini ci sono, anche se sono un po' calati, i soldi ci sono, ma manca il materiale per produrre».

RICOSTRUIRE LE FILIERE E RIFLETTERE SULLA DIMENSIONE

«La filiera va valorizzata perché è un modo per l'impresa del territorio di muoversi insieme e creare capacità di sviluppo». **Paola Margnini**, responsabile dell'**Ufficio studi di Univa**, da anni lavora con il suo team per ricostruire il tessuto produttivo in termini di filiera. «In questo modo riusciamo a leggere il territorio in un modo nuovo – spiega la studiosa – perché ci aiuta a **capire quali sono i driver che trainano la crescita sul territorio**».

In molte filiere si osserva una **trasversalità della tecnologia** che di fatto, come ha osservato anche Poma, ha da tempo superato i confini settoriali. «In questo modo – continua Margnini – capiamo quali sono le possibilità di incastro tra una filiera e l'altra. Per esempio, la sensoristica appartiene alla domotica quanto all'aerospazio».

C'è poi il tema della **dimensione di impresa** che per anni ha dominato il dibattito. Secondo **Paola Margnini**, più che di dimensione, bisognerebbe parlare di **giusta taglia** per il segmento di mercato che si vuole coprire. «Se parliamo della meccanica strumentale che è il focus di oggi – spiega la responsabile dell'Ufficio studi di univa – abbiamo molte aziende del territorio che pur non essendo enormi, sono **molto competitive**, che da tempo vanno all'estero e riescono a dare al cliente un prodotto customizzato che è un valore. C'è sicuramente una dimensione di fatturato e addetti ma anche una dimensione di competenze».

A conferma di questo **dinamismo**, Margnini rende noti i dati **dei brevetti**: nella meccanica strumentale, settore in cui le aziende con più di 100 addetti sono solo 8, negli anni sono stati registrati ben **247 brevetti**, mentre negli ultimi dieci anni queste 8 imprese ne hanno accumulati **82**. Nella **gomma-plastica**, dove la dimensione è superiore, sono stati registrati **169 brevetti** per una dozzina di imprese, negli ultimi dieci anni i brevetti sono stati **76**. Alcuni di questi sono in tema di sostenibilità, come per esempio la plastica bio e le suole che assorbono energia. Sono piccole, è vero, ma in grado di intercettare i driver della crescita. «Ogni brevetto – conclude Margnini – è un allargamento del proprio mercato ed aiuta a presidiarlo meglio. È gente che va per il mondo e sa cosa fa».

[Michele Mancino](#)

michele.mancino@varesenews.it