

Primo piano | L'emergenza sanitaria**Uberti (Apindustria)****Il settore alimentare va controcorrente: bene le forniture alla Gdo e il delivery ma preoccupa il crollo degli ordini Horeca**

Nell'era Covid l'alimentare soffre poco, in alcuni casi migliora addirittura, ma anche in questo settore tante aziende stanno soffrendo. A dirlo è Paolo Uberti, il presidente di UnionAlimentari Apindustria. «Dipende dal mercato di destinazione — spiega Uberti —: chi è nell'Horeca (bar, ristoranti, alberghi e turismo, ndr) fattura zero da settimane. E sarà così anche a Pasqua, uno dei periodi migliori per questo ambito». Diverso per chi lavora con la Gdo: «A marzo c'è stata addirittura una crescita del 20% e oggi procede a livelli standard». Il commercio di vicinato? «In alcuni

casi i fatturati crescono del 50% ma soprattutto sta vivendo una grande opportunità. Consegne a domicilio, rapporti umani, prodotti di qualità possono diventare una grande occasione di marketing territoriale». Senza balzi verso l'alto o il basso chi lavora con l'estero. Uberti è preoccupato per le aziende più piccole e meno strutturate: «L'auspicio è che il governo non limiti le garanzie a 25 mila euro: bisogna aumentare quantità, tempi e facilità di accesso alle misure. Solo così si riuscirà a garantire la sopravvivenza di tanti soggetti». (t.b.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

di REDAZIONE 09 apr 15:01

Pasqua a fatturato zero

Uberti (presidente UnionAlimentari Apindustria) «Il settore alimentare tiene ma per tante aziende Pasqua, un periodo tradizionalmente molto forte, sarà a fatturato zero». Grande distribuzione in crescita, impennata per il commercio di vicinato, stabile l'estero. L'analisi del presidente di UnionAlimentari



«Da sempre, nei tempi di crisi, l'alimentare è quello che soffre di meno: con l'emergenza coronavirus sta accadendo la stessa cosa ma è necessario distinguere perché anche qui ci sono oggi aziende decisamente in difficoltà». Ad affermarlo è Paolo Uberti, il titolare della Trismoka Srl e presidente di UnionAlimentari Apindustria. «Molto dipende dal mercato di destinazione - spiega Uberti -: Horeca (bar, ristoranti, alberghi e turismo), grande e piccola distribuzione ed estero portano a risultati molto diversi. Chi è nell'Horeca è infatti praticamente a fatturato zero da

settimane. E così continuerà a essere anche a Pasqua, tradizionalmente uno dei periodi migliori per questo ambito, e anche nelle prossime settimane». Uberti pensa soprattutto a un contesto come quello bresciano, dove il turismo pesa parecchio tra montagne, laghi e capoluogo che, sul piano del turismo culturale, «inizia a fare la sua parte». Diverso il discorso di chi lavora con la piccola e grande distribuzione: «Mediamente vanno bene, in alcuni casi molto bene. Per chi opera nella grande distribuzione nelle prime settimane di marzo c'è stata addirittura una crescita del 20%, legata anche al timore della mancanza degli approvvigionamenti, oggi procede comunque a livelli standard». E la piccola distribuzione, il commercio di vicinato? «La piccola distribuzione alimentare sta vivendo oggi una grande opportunità. In alcuni casi assistiamo ad aumenti di fatturato nell'ordine del 50%. Consegne a domicilio, rapporti umani, prodotti di qualità possono diventare una grande occasione di marketing territoriale anche nel prossimo futuro». Infine chi opera con l'estero: «Per chi ha avuto l'opportunità di aprirsi ai mercati internazionali oggi non ci sono scossoni, né verso l'alto né verso il basso: la crisi è generalizzata ma a tappe diverse. Prima era ferma la Cina che ora invece è riaperta, poi l'Europa, adesso ancor più gli Stati Uniti.

Per cui le opportunità ci sono, così come le difficoltà, ma tutto sommato chi opera sull'estero non sta soffrendo troppo». Le preoccupazioni maggiori riguardano quindi la rete Horeca: «Soprattutto per i più piccoli e i meno strutturati prevedo tempi molto duri. L'auspicio è che il Governo non limiti le garanzie a 25 mila euro: è necessario aumentare quantità, tempi e facilità di accesso alle misure. Solo in questo modo si riuscirà a garantire che in tanti possano avere sì una ripartenza lenta ma almeno riescano a sopravvivere». Per Uberti la crisi di oggi sta modificando anche gli stili di consumo: «Stiamo assistendo a un utilizzo di gran lunga maggiore dell'e-commerce rispetto a poche settimane fa. Difficile credere che, una volta finita l'emergenza, si ritorni alle abitudini di prima». Insomma, magari non come in passato, ma la crescita dell'e-commerce è segnata anche in un mercato tradizionale come quello italiano. Uberti vuole lanciare anche un messaggio positivo: «Una crisi globale molto difficile, non solo sanitaria. Ci saranno imprese costrette a chiudere ma sono sicuro che

ci saranno anche l'energia e la forza per ripartire. Abbiamo il dovere di cogliere le opportunità anche da questa situazione, magari con uno spirito di solidarietà accentuato». La riapertura? «Dipende dagli spazi a disposizione e da come sono strutturate le aziende. Ma se si rispettano le distanze, c'è l'obbligo di mascherine, guanti e dispositivi di protezione, se vengono adottate tutte le misure necessarie, io credo che alcune aziende possano anche ripartire. Penso che i sindacati possano giocare un ruolo importante in questa fase e tutti dobbiamo però sapere che occorre molta prudenza ed è necessario non commettere passi falsi dopo tanti sacrifici».

CONDIVIDI SU



L'analisi di UnionAlimentari

Uberti: «Da settimane l'Horeca è serva ricavi»

La filiera alimentare regge, o addirittura cresce. Ma a preoccupare è il sistema Horeca, che raggruppa bar, ristoranti e la ristorazione per alberghi e turismo, «praticamente a fatturato zero da settimane». Paolo Uberti, leader della Trismoka srl di Paratico e al vertice di UnionAlimentari Brescia, analizza l'emergenza coronavirus e rilancia.

«**DA SEMPRE** - spiega -, in tempi di crisi l'alimentare soffre poco, ma ci sono aziende decisamente in difficoltà. La



Paolo Uberti (UnionAlimentari)

piccola e grande distribuzione vanno bene, con una crescita per la Gdo che nelle prime settimane di marzo è stata del 20%, legata anche al timore della mancanza degli approvvigionamenti. Ancora

meglio i piccoli negozi di vicinato, che stanno vivendo una grande opportunità e in alcuni casi hanno registrato un aumento del volume d'affari del 50%». Chi lavora con l'estero «non sta vivendo grandi scossoni, la difficoltà è generalizzata ma a tappe diverse a seconda dei Paesi di destinazione», aggiunge Uberti evidenziando le preoccupazioni per l'Horeca.

«Soprattutto per i più piccoli e i meno strutturati prevedo tempi molto duri, con il blocco anche in un periodo favorevole come quello di Pasqua e delle settimane successive - sintetizza Uberti -. L'auspicio è che il Governo non limiti le garanzie a 25 mila euro: bisogna aumentare quantità, tempi e facilità di accesso alle misure, solo così si potrà garantire che in tanti possano avere una ripartenza lenta, ma almeno riescano a sopravvivere». •M.VE.

© RIPRODUZIONE RISERVATA