

Flacon Service e Trimat sulla materie prime

La Provincia del 21 marzo 2022, le nostre due associate parlano dei rincari e delle difficoltà di approvvigionamento.

Pet, carta e amido sulle montagne russe «Ordini complicati»

L'azienda

Gerolamo Perego titolare della Falcon Service «Non posso garantire prezzi a lungo termine»

«Dire che per le materie prime siamo nel caos è ancora poco, tra prezzi stellari e soprattutto materiali introvabili», afferma Gerolamo Perego, proprietario di Falcon Service, azienda di Olgiate Molgora che con 50 dipendenti produce contenitori destinati alla cosmesi, alla farmaceutica, all'alimentare.

Pet, sia riciclato che vergine, e Pet biodegradabile sono le principali materie prime utilizzate da Falcon Service, a cui si aggiungono le scatole per gli invii.

«Dagli Stati Uniti compriamo materiale vergine, appena passato in un solo giorno la scorsa settimana da 2,40 euro al chilo a 3 euro, in una corsa che non si ferma. Ma, di questi tempi, tutti vogliono il Pet riciclato. Lo compriamo dagli Usa e dalla Corea, costa il doppio del vergine e sta aumentando moltissimo. Compriamo in Italia il Pet per la cosmesi, quello teoricamente più bello perché si presta ad essere colorato con colori tenui».

Materiale che fino a poco tempo fa Perego comprava anche dalla Lituania e dalla Lettonia, «che però ora hanno allineato i prezzi, e quindi non c'è più il vantaggio. Comunque sia, a febbraio i fornitori non ci hanno consegnato nulla e per marzo non abbiamo certezze».

Un'altra incognita riguarda il Pet biodegradabile, da fonte vegetale, che l'azienda compra dal Brasile. «Il fornitore ci ha già detto che per l'anno prossimo avremo diritto solo a una determinata quantità, non potrà darcene di più. Parliamo di un prodotto bio che costa quasi 4 euro



Gerolamo Perego

alchilo e che non tutti si possono permettere. L'unica certezza è che i materiali vergini derivati dal petrolio sono disponibili, anche se a costi in sensibile aumento, e con un'evidente speculazione in atto».

E non va meglio per le scatole. «Sembra che ora la carta ci sia - aggiunge Perego - ma sta spuntando il problema di mancanza di amido con cui si incollano le scatole. Un problema si sovrappone all'altro».

Sui prodotti principali utilizzati dall'azienda, fortemente energivora e che perciò deve vedersela anche con i rincari dell'elettricità, i prezzi cambiano rapidamente e non è detto che comunque i materiali arrivi. Sul piano dei rapporti coi clienti «siamo costretti a cambiare un po' il prezzo ogni volta che ci inviano un ordine. Ho un cliente - aggiunge Perego - che fa l'ordine annuale e pretende che il prezzo sia bloccato, ma io non posso comprare materiale a gennaio per arrivare a utilizzarlo fino a ottobre. Per fortuna, per il resto lavoriamo su singoli ordinativi. Sta di fatto che comunque è una vera lotta adeguare i prezzi». **M. Del.**

Prodotti introvabili «Niente di simile neanche nel 2008»

L'azienda/2

Paolo Bertoni guida la Trimat di Viganò «Difficile vendere ai clienti l'aumento dei prezzi»

«Sto vedendo sul mercato prezzi dell'alluminio comprato direttamente dall'estrusore a 6-7 euro al chilo, il doppio rispetto a un anno fa. Grazie alla nostra attenta programmazione delle scorte, anche oggi la mia azienda ha alluminio per le lavorazioni, ma si fa sempre più difficile trovare il materiale e convincere i clienti ad accettare un aumento dei prezzi».

Paolo Bertoni, alla guida (insieme a sua moglie e a un socio) della Trimat di Viganò, ha avviato l'attività nel 2008, pochi mesi prima che gli effetti della crisi finanziaria partita dagli Stati Uniti si riversasse nell'economia delle produzioni. «Ne abbiamo attraversate tante - afferma -, iniziando l'attività nel periodo peggiore di sempre, e ne siamo usciti. La nostra azienda va bene, ha ordini e mercato, siamo piccoli ma solidi. Eppure, quello che sta accadendo ora sui prezzi è sull'indisponibilità di prodotto è qualcosa di mai visto».

Bertoni spiega che già l'anno scorso i suoi fornitori, gli estrusori da cui compra l'alluminio per la sua azienda di carpenteria leggera, gli hanno chiesto di portare la programmazione degli ordini di materia prima fino a fine 2022 «e lo abbiamo fatto - afferma Bertoni -, ma non saprei proprio dire quanto pagherò il materiale a quella data. Lo saprò 20 giorni prima dell'estrusione». Con quattro dipendenti più i tre soci tutti operativi, l'azienda fabbrica banchi, nastri trasportatori, protezioni sia in polycarbonato che in rete. Trimat lavora con matrici di proprietà («Tutte le nostre produzioni so-



Paolo Bertoni

no pezzi unici», dice Bertoni) per clienti dei settori automazione e costruzione di macchine industriali.

«Fino a quando siamo riusciti - aggiunge Bertoni - non abbiamo girato i rincari sui nostri clienti, ce li siamo accollati riducendo magari qualche punto di sconto, ma quest'anno ho dovuto intervenire. Abbiamo per fortuna molto lavoro, ma vedo che qualche cliente sta decidendo di rinviare il ricambio di nastri trasportatori, che costano il 35% in più di due anni fa».

Trimat deve rifornirsi anche di polycarbonati per le protezioni, che acquista direttamente dagli importatori, mentre per i nastri trasportatori compra i tappeti in gomma o poliuretano, forniture che ci dice di pagare «a carissimo prezzo, su tempi di consegna sempre più dilatati. E siamo anche un'azienda piuttosto energivora. Per fortuna l'anno scorso ho dato retta al mio socio e mi sono fatto convincere a mettere sul tetto un fotovoltaico da 20kwt, entrato in funzione in autunno. Non ero tanto dell'idea, ma con la situazione che si è creata, è certo un aiuto sulle bollette». **M. Del.**

[Download](#)