

Aziende impantanate nel mar Rosso

«Affari a picco con i costi triplicati»

I contraccolpi della guerra in medio Oriente si abbattono sulle imprese cesenati: in difficoltà l'ortofrutta

Le forche caudine imposte dai miliziani yemeniti Houti alle navi commerciali che percorrono il Mar Rosso verso il canale di Suez inducono contraccolpi anche nei confronti delle aziende del Cesenate che vivono di scambi con l'India e il Far East. Ad accusare i risvolti più gravi sono le aziende che si occupano di merci deperibili e quelle le cui produzioni si avvalgono di componenti che arrivano dalla Cina. Sul primo fronte ci sono le imprese ortofrutticole sulle quali poggia la nostra sistema cooperativo, Apofruit in testa. «Mele e kiwi sono le nostre colture d'esportazione maggiormente colpite - dice il direttore generale Ernesto Fornari -. Abbiamo dovuto annullate numerose commissioni di mele Candine, una nostra produzione su cui abbiamo scommesso poiché il suo sapore zuccherino è molto apprezzato ad Hong Kong e Taiwan. Abbiamo disdetto l'invio di ben 12 container. Stesso guaio per il nostro kiwi verde. E' impensabile circumnavigare l'Africa, significa 15 giorni in più di viaggio, ossia 45 giorni anziché i soliti 30, durante i quali la conservazione diventa complicata. Per non parlare dei costi, che sono triplicati». «Ad oggi, purtroppo - sottolinea Fornari - dobbiamo rinunciare ad un 20 per cento del nostro mercato relativo a questi due prodotti. Annullato ogni invio anche verso gli Emirati Arabi». «Stiamo perdendo almeno il 30 per cento del nostro business verso l'estremo oriente e il sud est asiatico» è l'annuncio di Patrizio Neri, presidente del consorzio internazionale JinGold che da Cesena (5 aziende associate) tiene le fila di un insieme di 800 produttori di kiwi nel mondo. «Sono coinvolti anche i nostri produttori portoghesi e greci - puntualizza - che fino ad ora hanno usufruito del canale di Suez. Incidono sia i costi che i tempi, ed è quest'ultimo elemento il più grave per noi. Trenta giorni di viaggio in più gravano molto sulla conservazione del prodotto che potrebbe arrivare ad un 40 per cento di scarto. Qualche container è riuscito a passare, benché con ritardo, una decina invece ha dovuto affrontare il periplo dell'Africa. Confidiamo nel fatto che la campagna del kiwi è vicina alla stasi e che non s'inneschino speculazioni».

«Il problema - suggerisce Carlo Battistini, presidente della Camera di Commercio della Roma-



gna - riguarda anche le diverse aziende locali che importano componentistica dal Far East». Un esempio molto significativo: la Sampierana, azienda da 400 dipendenti tra Cesena e S. Piero in Bagno (recentemente acquisita da CNH Industrial) storica-

mente presente nella produzione di miniescavatori. Il quadro viene fornito dall'amministratore delegato Giuseppe Fabbri, dal direttore della logistica Arthur Oliveira e dal direttore degli acquisti Giacomo Cavallini. «Abbiamo scambi, in arrivo, pre-

I dirigenti della Sampierana

valentemente con la Cina dove vengono prodotti i sottogruppi e la carpenteria pesante per i nostri escavatori. A seguito dei problemi nel Mar Rosso però sono venuti a meno i contratti con alcuni spedizionieri. E i costi sono cresciuti di tre volte tanto. Prima un container da 40 piedi dalla Cina ci costava intorno ai 2.850 dollari, da inizio gennaio è arrivato a 7.500 dollari, in più, circumnavigando l'Africa, ci arriva con due settimane di ritardo. Nei primi 15 giorni del mese abbiamo già totalizzato 250 mila euro di extra. Difficilmente sostenibili, se non per eccezioni, le alternative. In treno, ad esempio, lo stesso container ha un costo di 10 mila euro».

Elide Giordani