

Ricognizione tra i big del settore sulle performance del primo semestre. Garofalo sugli scudi

L'inflazione non frena la pasta

L'aumento di prezzo (+21%) non ferma i consumi (+1,4%)

DI EMANUELE SCARCI

Ripartono le vendite di pasta in Italia nonostante un'inflazione di settore vicina al 20%. La corsa dei prezzi di gas ed elettricità ha spiazzato i pastifici che in un anno hanno visto decollare il prezzo del gas da 30 centesimi a megawattora a un picco di 321,4 euro. Nel primo semestre di quest'anno le vendite di pasta secca nella gdo sono balzate 21% a valore e dell'1,4% a volume. Il prezzo medio è cresciuto del 19% a circa 500 mln, trascinato dal boom delle quotazioni del grano duro e dall'impennata di energia e logistica.

La ripartenza delle vendite ha coinvolto i big 7 (i brand con almeno 50 mln di fatturato) in misura diversa: **Garofalo** ha messo a segno +12% dei volumi, **La Molisana** +4,6%, **Divella** e **De Cecco** +3%, **Voioello** +2%, mentre Rummo è rimasta stabile. In retromarcia **Barilla**: -4%. L'iperinflazione sta redistribuendo le quote di mercato? Potrebbe agevolare il consolidamento dei produttori di fascia premium, soprattutto a danno di Barilla, ma la partita è aperta. Garofalo ha aumentato la quota di mercato a volume di 0,6 punti a circa il 7% (con pressione promozionale quasi al top) e La Molisana di 0,2 punti oltre l'8%. Nel girone della pasta standard, Divella ha accelerato di 0,2 punti oltre l'11% nonostante un balzo del prezzo medio del 37%. Sul fronte opposto, il leader Barilla frena di 1,4 punti attestandosi sotto il 24% di quota di mercato.

«Finora abbiamo realizzato un recupero dei costi molto parziale», osserva **Massimo Menna**, ceo del pastificio Garofalo. «Per esempio, col grano duro non si è riusciti a ribaltare al consumo i rincari iniziati nel settembre 2021. Si sperava che l'ultimo

raccolto ci aiutasse, ma non è successo. Poi il rincaro dell'energia ha precipitato le cose: rispetto al pre-crisi, stimiamo che quest'anno la nostra bolletta energetica segnerà un aumento di 28 mln. Non c'è alternativa agli aumenti di listino». Per il pastificio Rummo invece la bolletta dell'energia è balzata da 1,7 mln l'anno a 1,5 mln al mese. «All'inizio della tempesta», sottolinea **Cosimo Rummo**, «potendo contare sulle scorte abbiamo temporeggiato, ma in gennaio/febbraio e aprile abbiamo dovuto alzare i prezzi. Per fortuna, dopo lo choc le autorizzazioni per il fotovoltaico sono diventate meno complicate e, ora, spero di costruire in 2 anni gli impianti di auto-produzione. Non voglio più dipendere dallo Stato». Quanto al prezzo del grano duro, le quotazioni si sono consolidate sopra i 550 euro/tonnellate. L'ultimo raccolto in Europa è stato deludente mentre in Canada è risultato eccellente, oltre 6 mln di tonnellate. «In questo momento il Canada è l'arbitro dei prezzi», aggiunge Rummo, «e ci vorranno un paio di settimane prima che decidano se abbassarli. Se non lo facessero i produttori arriveranno a giugno 2023 con scorte molte basse». Per **Francesco Divella** (sulla tonda di comando insieme al cugino **Vincenzo**) è impensabile produrre l'energia necessaria ricorrendo al fotovoltaico: «Dovremmo installare pannelli fotovoltaici su 30 ettari per coprire il 65-70% del nostro fabbisogno. Non possiamo estirpare gli ulivi in Puglia per installare pannelli fotovoltaici. Per alleggerire la bolletta siamo passati dal gas al gasolio e stiamo valutando di ricorrere al gpl». Per Divella «serve un'accorta politica governativa, migliore di quanto fatto finora. Vero che abbiamo un credito d'imposta del 25%, ma è una goccia nell'oceano».

—● Riproduzione riservata —



Massimo Menna

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6901 - L.1721 - T.1721

