

«Abbiamo investito, ora i risultati»

Due aziende di Segni e Sora hanno avviato da anni la transizione ecologica e oggi beneficiano di bilanci in attivo: «Così abbiamo anche ottenuto un grosso vantaggio sulla concorrenza»

Investire in energie rinnovabili fa bene ai bilanci delle imprese. A migliorare infatti non è solo l'importo della bolletta ma anche la competitività. Ne sono testimoni le industrie laziali che hanno installato impianti fotovoltaici prima dell'inizio dei rincari.

È il caso dell'azienda Officine meccaniche Segni (Oms), in provincia di Roma. Attiva da 40 anni nel comparto manifatturiero, oggi la ditta dà lavoro a 80 persone e fattura 13 milioni di euro l'anno grazie alla produzione di interruttori e motori di razzi. Nel maggio 2021 i proprietari hanno montato pannelli solari generanti 100 kilowatt di elettricità, aiutando a coprire il 70% del fabbisogno complessivo. Allora la compravendita ammontò a

150 mila euro (mentre oggi costerebbe almeno il 40% in più). Una spesa che si sarebbe dovuta ripagare in tre anni. A causa dell'impennata dei prezzi però l'obiettivo è stato raggiunto a settembre e da inizio ottobre accantoneranno circa 42 mila euro l'anno.

Un vantaggio notevole rispetto alla concorrenza. «Se la filiera alza i listini, noi li teniamo bassi – dice il direttore Oms Marco Peruzzi –. Stimiamo un +10% di ricavi e un +15% nelle esportazioni».

Ancora più lungimirante la società ciociara Ometec di Sora, che con tre stabilimenti impiega 70 dipendenti e fattura 9 milioni l'anno. Era addirittura il 2011 quando si decise di scommettere mezzo milione su una transizione ecologica

ante litteram. I processi termoplastico e termoindurente necessari alla realizzazione di stampe di materie plastiche hanno bisogno di grandi quantità di calore. Ecco perché si è scelto di ottimizzarne il consumo e di presentarsi sul mercato con margini di guadagno più ampi. L'impianto fotovoltaico viene acceso o a ciclo continuo o dal lunedì al venerdì, risparmiando fino a 80 mila euro l'anno. Nonostante ciò la fabbrica ha sottoscritto contratti con fornitori esterni che ormai offrono quasi esclusivamente tariffe a tasso variabile. Così, se nel 2021 l'impresa ha pagato in tutto 320 mila euro, solo da gennaio ad agosto la somma è salita a 480 mila ed è destinata a crescere. «La riduzione del prez-

zo unitario del singolo esemplare ci ha permesso di battere molti competitor – sottolinea Monica Vitale, responsabile amministrativa e finanziaria Ometec –. Ora resta il nodo del caro materiali. Durante la pandemia, pur di non fermare le commesse, abbiamo fatto incetta di plastica e gomma aspettando i limiti di spesa. Se non possiamo più comprare le stesse quantità alle medesime cifre, saremo costretti a rifiutare degli ordinativi».

M. Gius.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Vitale (Ometec)
Ora resta il nodo del caro materiali: in pandemia abbiamo fatto incetta di plastica e gomma

Peruzzi (Oms)
Se la filiera alza i listini, noi li teniamo bassi. Stimiamo +10% di ricavi e +15% dalle esportazioni



A sinistra Marco Peruzzi, direttore dello stabilimento Oms di Segni. A destra Monica Vitale, responsabile amministrativa e finanziaria della Ometec di Sora



Peso:31%