

# Con le misure di protezione esplode la domanda di plexiglas

*La richiesta è altissima, ma probabilmente non durerà molto, così le aziende non si entusiasmano troppo*



La domanda di plexiglass è esplosa sulla scia della crisi del coronavirus. Con l'allentamento delle misure di confinamento e l'apertura dei ristoranti prevista lunedì le vendite sono destinate a crescere ulteriormente. Tuttavia per i fabbricanti questa tendenza non presenta solo opportunità, bensì anche rischi. "Al

momento c'è una domanda enorme di pannelli in plexiglass", spiega all'agenzia Awp Pierre-Alain Nicati, proprietario della Plastiglas di Hauterive (NE). "Ciò è dovuto alle nuove norme emanate dalle autorità, che impongono di mantenere le distanze tra i dipendenti e i clienti". Il fatturato dell'azienda è notevolmente aumentato nelle ultime settimane, aggiunge.

"Abbiamo nuovi clienti che cercano elementi di protezione contro il coronavirus", conferma Aurélien Vassort, che lavora per l'impresa argoviese Novoglas. La tendenza è rafforzata per il fatto che molti negozi e ristoranti vogliono erigere pannelli in vista dell'apertura di lunedì. Anche in questo caso i ricavi hanno preso l'ascensore. L'evoluzione in atto non è però solo fonte di gioia. Da un lato è infatti probabile che la crescita rappresenti solo un fuoco di paglia: difficile che la domanda terrà a lungo termine, quando l'epidemia si sarà placata. D'altra parte alcune aziende, come Novoglas, hanno difficoltà a soddisfare le richieste.

"Attualmente siamo colpiti dalla carenza di materie prime in Svizzera, ma il problema può essere osservato anche in altri paesi", osserva Vassort. Vi sono strozzature nelle forniture in Germania, Italia e Spagna. A questo proposito Julien Valceschini, numero uno della Formoplast di Yverdon (VD), non esita a parlare di catastrofe. Fortuna vuole che la ditta, prevedendo problemi, ha ordinato in anticipo 15 tonnellate di vetro acrilico, spiega l'imprenditore. I problemi nella filiera dell'approvvigionamento e la carenza di scorte stanno però anche portando le aziende del ramo ad operare difficili compromessi. Bisogna evitare di irritare i clienti abituali con ritardi delle consegne, perché è con loro che si fanno affari in tempi normali, mette in guardia Nicati.

Quanto sia effettivamente forte la domanda e come questo abbia inciso profondamente sulle capacità dei fabbricanti di soddisfare le richieste è dimostrato dai dati resi noti dalla Notz Plastics di Brügg (BE). "I tempi di consegna sono attualmente di quattro settimane, mentre normalmente il materiale è disponibile in un giorno", spiega Alessandro Madoro, direttore commerciale dell'azienda che appartiene al gruppo siderurgico tedesco Thyssenkrupp. Il settore deve quindi adattarsi a condizioni che sono tutt'altro che normali