

Ercole (Saclà): materie prime sempre più care

Micaela Cappellini



Due anni fa, quando è scoppiata la guerra in Ucraina, a impennarsi furono i prezzi dell'olio di girasole. L'anno scorso, invece, è stata la volta delle olive. Ora è il turno dei derivati del latte. E proprio il formaggio è uno degli ingredienti chiave dei pesti pronti su cui punta Saclà: «Stiamo già toccando con mano gli aumenti di questa materia prima» racconta Chiara Ercole, terza generazione della famiglia che ha fondato Saclà e oggi alla guida dell'impresa. «L'inflazione non si è esaurita - dice la Ceo - io credo che i prezzi aumenteranno ancora».

Quando due anni fa mancò l'olio di girasole ucraino, e quel poco di olio che c'era sul mercato letteralmente triplicò di prezzo, Saclà fece di necessità virtù: «Allora, nel panico, creammo un prodotto nuovo - racconta Ercole - fatto di verdure senza olio ma immerse in un liquido agrodolce, e oggi questo prodotto sta andando molto bene». Con le olive, invece, la strategia è stata diversa: «L'anno scorso - racconta Chiara Ercole - c'è stata una diminuzione della disponibilità e un conseguente aumento del prezzo intorno al 25%, ma a differenza dell'olio di girasole, delle olive non potevamo certo fare a meno. Così, ci siamo attrezzati per trovare nuovi Paesi da cui acquistarle, anche perché non mi aspetto che quest'anno il loro prezzo tornerà come prima».

A fine 2021 Saclà ha messo in funzione il nuovo stabilimento di Castello di Annone, che è andato ad affiancare l'impianto produttivo storico, situato nel centro di Asti: «Il progetto è di spostare tutta la produzione sul nuovo sito nel giro di un paio di anni - spiega la Ceo - lo stabilimento di Castello di Annone permette infatti una migliore logistica rispetto al vecchio stabilimento, che sconta il limite di essere in centro città, chiuso da un lato dalla ferrovia e dall'altro dal fiume». Nel nuovo comune, che è sempre in provincia di Asti, Saclà ha anche contribuito a costruire la rete fognaria cittadina.

Rispetto al 1939, quando fu fondata, dai sottoli l'azienda ha virato con decisione nella direzione dei sughi pronti, che le hanno aperto le porte dei mercati esteri. Dei 150 milioni di euro di fatturato 2023 oggi il 50% deriva dai consumatori stranieri di

Francia, Gran Bretagna, Germania e Stati Uniti. «Facciamo ancora vegetali e olive - dice Chiara Ercoli - ma pesti, sughi e salse sono ciò che ci fa crescere di più. Il mondo dei sottaceti non è una categoria su cui gli stranieri ci riconoscono il vantaggio dell'italianità, mentre sui sughi sì». Il prossimo obiettivo di Saclà è allargare i mercati di destinazione: «In Spagna siamo ancora poco presenti e potremmo crescere di più - dice la Ceo - così come puntiamo sull'Est Europa e sulla Scandinavia».

Da un anno Saclà è entrata nella famiglia delle aziende B Corp: «La sostenibilità? Per me è un elemento del fare impresa che c'è sempre stato - racconta Chiara Ercole - quando dieci anni fa ho frequentato un master su questo tema a Copenaghen, tutto quello che mi insegnavano mi sembrava normale per un'azienda familiare come la mia, che da sempre tiene alla propria reputazione nella comunità e, di conseguenza, trova ovvio impegnarsi per il benessere della società e per la tutela dell'ambiente in cui si trova». Alle sue origini imprenditoriali Chiara Ercole tiene molto: «Non è vero - dice - che per diventare grandi bisogna smettere di essere aziende familiari. La storia di Barilla e di Ferrero lo dimostra: nemmeno per crescere all'estero è necessario rinunciare alla dimensione familiare della proprietà. Quanto a me, non ho intenzione di uscire da questo seminato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA