

Il mercato del packaging è in crescita, ILPRA (anche) di più

LMF LaMiaFinanza - 05/10/2020 15:31:55

La ricerca della sicurezza è un tema chiave. Da sempre, naturalmente, ma in sensibile aumento negli ultimi tempi adesso che le accortezze e le misure di prudenza si sono moltiplicate un po' in tutti i campi delle nostre attività. Uno di questi, tra i principali se non il primo per importanza, è quello della sicurezza in campo alimentare che, per forza di cose, incide sul settore del packaging alimentare. E lo fa in maniera positiva dal punto di vista dei numeri, tutti in crescita in qualche caso specifico, come quello di ILPRA.

ILPRA è una PMI innovativa attiva nel settore del packaging con un'ampia gamma di macchine e soluzioni tecnologiche per il confezionamento di prodotti alimentari, cosmetici e medicali (da non trascurare quest'ultimo ambito ovviamente). Dall'esame dei numeri – nella fattispecie la Relazione Semestrale consolidata al 30 giugno 2020 – emergono una serie di spunti che abbiamo approfondito con Maurizio Bertocco, Presidente e Amministratore Delegato di ILPRA.

Quello che emerge in maniera tanto chiara quanto interessante è un trend che si muove su un doppio binario temporale – di breve e di lungo periodo. Se da un lato, infatti, “tutti sono alla ricerca di sicurezza nel breve periodo” – spiega l'ad – dall'altro “è altrettanto interessante far emergere un trend di lungo termine destinato ad essere trainante ancora a lungo”. Nello specifico il riferimento va al cambiamento delle abitudini di spesa registrato nei mesi di confinamento e che sembra andare ancora avanti. Un esempio pratico? “Ormai si va al mercato in media non più di una volta a settimana” sottolinea Bertocco che aggiunge: “Non credo che si tornerà a breve ad uno schema di spesa quotidiana”. Tutto ciò porta ad una riflessione molto lineare: sulla scia delle mutate abitudini di spesa alimentare il problema della conservazione degli alimenti è sempre più all'ordine del giorno e, di conseguenza, sempre maggiore è l'attenzione – e possiamo dire anche la crescita – del settore del packaging.

Del resto ne troviamo riscontro tangibile nel confronto dei ricavi su base annua che, non solo sono in linea con il 2019, ma anche in aumento. “Il mantra, durante i mesi in cui non abbiamo lavorato a pieno regime – spiega l'amministratore delegato di ILPRA – è stato quello di incrementare le nostre capacità produttive e, allo stesso tempo, di lavorare sul fronte della riduzione dei costi mossi da un obiettivo: non vendere meglio quanto piuttosto produrre meglio”. Tali interventi si sono concretizzati, ad esempio, in un'operazione conclusa lo scorso gennaio con l'acquisto del ramo d'azienda commerciale di Unimec S.r.l. (a sua volta controllata al 100% da Ilpra Group S.r.l.) che vanta un'esperienza, dal 1994, nel settore dell'intermediazione di macchinari industriali per il confezionamento, sul mercato domestico. Un'operazione che risponde nei fatti ad una logica di

razionalizzazione delle spese piuttosto che ad un progetto di aumento delle vendite. E senza dubbio anche il sempre maggior ricorso al web sarà sia un fattore di lungo termine che un solido driver di contenimento delle spese.

Un mix dunque, di fattori legati ad un trend di settore e altri collegati ad aspetti di crescita e sviluppo interni, che hanno portato ad una crescita del 6,9% del valore della produzione – oggi pari a 17,5 milioni di euro – e un incremento evidentissimo del margine operativo lordo EBITDA pari a 2,6 milioni di euro (+81,2% su base annua). Ancora maggiori la crescita del margine operativo netto EBIT (+158%), del risultato ante imposte (+183,9%) e dell'utile netto (+188,3%).

Guardando ai prossimi mesi inoltre, è ancora il tema legato alla diffusione della pandemia a giocare un ruolo di primo piano seppur con la consapevolezza dell'impatto molto limitato esercitato fino ad oggi sul segmento di mercato legato al packaging alimentare. E senza dimenticare le nuove opportunità di business in un certo qual modo legato alla pandemia. Pochi giorni fa, infatti, ILPRA ha siglato un accordo con un primario produttore sul mercato europeo per la fornitura di macchinari finalizzati alla produzione di swabs per tamponi e confezionatrici, per un controvalore complessivo pari a circa Euro 2,3 milioni sfruttando il proprio vantaggio competitivo di partenza.

Nei prossimi mesi? “Guardiamo all'India” spiega Bertocco. “Abbiamo molte commesse nel Paese e non abbiamo registrato cancellazioni degli ordini, ma solo slittamenti. Siamo molto ottimisti perché consapevoli dell'input diretto del governo indiano ad accelerare in maniera decisa sul tema della sicurezza alimentare”.