Non dormo, così piglio tanti pesci

Il veneto Bruno Ferretto ha un impero da 300 miliardi che comprende allevamenti, pescherecci, impianti di surgelazione. Ma per vendere s'è alleato con il Pollo Aia

Stefano Lorenzetto

Chi dorme non piglia pesci. E chi dorme? Bruno Ferretto alle 5 del mattino è già in piedi, esempio vivente della saggezza insita nel suo proverbio prediletto. Lui non dorme. Ergo, piglia pesci. Per venderli. Lo scorso anno ne ha piazzati in Italia 60 mila tonnellate, consolidando il suo ruolo di leader nazionale del comparto ittico.

L'appuntamento col boss del fritto misto è alle 6 del mattino. Orario impietoso per il cronista, ma non per il cinquantenne Ferretto e i suoi impiegati, all'alba già tutti schierati ai posti di combattimento. Il quartier generale è nella zona industriale di Verona, città che col mare ha sempre avuto poco a che fare, se si eccettua il lungo dominio della Serenissima.

«Ah, el pesse, che bon, che bon!», declama Ferretto in dialetto veneto. Sta alla scrivania ma sembra al timone. L'ufficio è arredato come un vascello. Legno dappertutto. Alle pareti dipinti rigorosamente marinari: natura morta con aragoste, modellini di barche, porti soleggiati.

Ma che ci fa un pescatore della sua stazza in terraferma? «Caro lei, Verona è il centro d'Europa», ammicca roteando gli occhietti vispi. «Stando qui bastano 21 ore di camion per caricare il pesce in qualsiasi porto del continente e portarlo in tutte le città d'Italia». Scelta strategica, come si vede. E anche profetica, perché fu compiuta 25 anni fa, quando a vagheggiar di una «Verona, porta d'Europa» era soltanto qualche sottosegretario dc meno bolso degli altri.

Ferretto nasce a Solesino, in provincia di Padova. L'incontro con la fortuna è precoce: all'età di 13 anni. Già allora il suo verbo preferito è, manco a dirlo, marinare. Alunno un tantino svogliato, diserta le lezioni di nascosto. I genitori se ne accorgono. «Per punizione, andrai tre giorni a lavorare, così imparerai che lo studio è un privilegio», gli dice severo papà Mario, agricoltore con otto figli da mantenere. E lo manda a faticare da suo cognato Pastore che, a dispetto del nome di battesimo, è un grossista di pesce.

«Lì compresi subito che quella sarebbe stata la mia strada», ricorda l'imprenditore. «E sa perché? Perché per la prima volta in vita mia - non dimentichi che eravamo nel primo dopoguerra - vedevo girare dei soldi. Soldi veri, mica assegni. Tanti soldi».

Così quando i familiari vengono a riprendersi il monello per rispedirlo a scuola, Bruno piange e punta i piedi: «Io di qui non mi muovo più». Pastore gli dà ragione: «Guarda, Mario, che tuo figlio ha il commercio nel sangue», dice a suo padre. «L'ho mandato persino a comprare all'asta a Venezia e a Chioggia. Be', il tuo toseto batte gli adulti: spunta i prezzi migliori». Lo lasciano a bottega.

Da toseto a toso, a 19 anni Bruno Ferretto è già in proprio. Di lì comincia l'arrampicata, fino allo scorso 31 dicembre, quando muore la vecchia ditta individuale e nasce la holding Ferretto & Ferretto. L'iterazione del cognome delinea subito la vocazione familiare del gruppo, saldamente governato dai vincoli di sangue: a fianco del mercante di lungo corso troviamo i figli Mario, 30 anni, amministratore di varie società, e Mara, 27, nonché il fratello Graziano, 46.

La holding - 300 miliardi di fatturato globale nel 1990 - controlla la Ferpesca e la Centropesca di Verona e la Frescomar di San Benedetto del Tronto, specializzate nel congelato e nel surgelato per grossisti, supermercati e catering, mentre la commercializzazione del fresco è appannaggio della Ferretto & Ferretto. Tre società - Sim, Sia e Rivoli - sovrintendono invece a cinque allevamenti di trote, storioni e anguille: due a Bussi sul Tirino, in provincia di Pescara (fra cui il più grande d'Europa per le trote), gli altri a Osoppo (Udine), Polli sul Velino (Rieti) e Calvisano (Brescia).

Bruno Ferretto (a destra) con il figlio Mario: lo scorso

La gara per la supremazia è con la Panapesca, società ex Efim acquisita dalla Panati Spa, a sua volta nell'orbita della multinazionale Unilever. «Ma nelle 20 mila pescherie sparse in Italia», si compiace Ferretto, «non ho rivali, perché la Panapesca si dedica soltanto al prodotto congelato, mentre per noi è il fresco a rappresentare il 50 per cento dell'attività».

Un quarto di secolo ha impiegato l'imprenditore veneto per tessere la ragnatela di rapporti umani che oggi gli consente di essere in vetta. «Noi operiamo ancora con una stretta di mano, come alle fiere di paese», spiega orgoglioso. «L'unica garanzia tra fornitori e acquirente è la parola

anno in Italia ha venduto pesce per 60 mila tonnellate consolidando il suo ruolo di leader.

data. I telex nel nostro settore sono del tutto inutili».

Tre giorni la settimana - lunedì, mercoledì e venerdì - nella sede di Verona confluiscono centinaia di autotreni da Francia, Olanda, Danimarca, Norvegia, Spagna e Portogallo. Portano il meglio del pesce catturato appena 15-18 ore prima nei mari del Nord, nell'Atlantico e nel Mediterraneo. Quando non bastano le ruote, Ferretto mette le ali: dentici e pagelli, per esempio, arrivano dall'Argentina con l'aereo.

«Guardi qui, aragoste e astici tirati su nel Golfo di St. Malo», decanta tutto eccitato. «E guardi quei salmoni... E vede quei merluzzi? Vengono da Bergen, ieri guazzavano ancora tra i fiordi della penisola scandinava e domani saranno già sulle tavole di Milano, Torino, Roma. Non è commovente?». L'ex garzone di Solesino è fatto così, per il pesce nutre un'autentica venerazione. Guai a confondergli una granseola con un gransoporo: «Ma come si fa? Sono due personalità completamente diverse», inorridisce. Le chiama proprio così, «personalità», come se si trattasse davvero di persone.

Ferretto deve la propria attuale prosperità a una sventura: «Settembre 1973, colera a Napoli, ha presente? Io allora trattavo soltanto il fresco. Le autorità sanitarie diedero la colpa alle cozze. Sette morti in cinque giorni. Una caporetto. Colti da psicosi, gli italiani disertavano le pescherie. Eppure fu un bene. Il vibrione fece piazza pulita di tanti commercianti senza scrupoli. E a me insegnò che dovevo diversificare».

Lezione perfezionata un anno fa, facendo sbocciare quello che Ferretto considera il suo fiore all'occhiello: la partnership con il gruppo Veronesi-Aia, che tra mangimi, polli, carni, surgelati e piatti pronti sfiora i duemila miliardi di fatturato l'anno. «Il segreto è stato quello di unire le nostre potenzialità distributive», teorizza. «Insieme abbiamo già creato il marchio Bottega del pesce per la gastronomia e ci apprestiamo a lanciare la società Azzurro, che giocherà a tutto campo nella creazione di nuovi prodotti ittici. Le proiezioni sono oltremodo favorevoli: in appena cinque anni il consumo di pesce è passato in Italia da 9 a 16 chili pro capite, cioè è quasi raddoppiato».

Ferretto ritiene che l'anello debole della catena di distribuzione fossero proprio i punti vendita: rari e scarsamente qualificati. «Non si spiegherebbe altrimenti perché in un paese circondato dal mare si mangia poco pesce», argomenta. Così, oltre a stringere il patto d'acciaio con la famiglia Veronesi, Ferretto ha rastrellato azioni di cinque importanti società di distribuzione (in alcune detiene già la maggioranza) e sta intervenendo anche in Francia, Olanda, Danimarca e Norvegia.

Agli orizzonti stranieri, del resto, l'azienda di import-export è abituata da sempre. «In questo momento», esemplifica l'ammiraglio Ferretto, dispiegando le mappe sulla scrivania in radica e marmo, «22 nostri pescherecci stanno gettando le reti qui, qui e qui». E segna sulla carta le coste di Mauritania, Senegal, Costa d'Avorio, India, Thailandia e persino le Isole Falkland al largo dell'Argentina e il braccio d'oceano di fronte a Boston («ottima zona per i calamari»). «Ohi, dico, grandi barche, non bragozzi. Navi lunghe 80 metri, con 40 uomini d'equipaggio. Salpano da Trapani e stanno via uno o due anni. Pescano, ibernano a meno 45 gradi, fanno bunker nel porto attrezzato più vicino e ripartono. Altre navi trasportano i container in Italia».

Nel futuro dell'economia ittica l'industriale di Verona vede rosa. «Il calo del dollaro e la nuova distribuzione, che elimina le intermediazioni parassitarie, garantiranno un ribasso dei prezzi», assicura.

Nel suo futuro personale, invece, Ferretto vede lavoro, lavoro e ancora lavoro («purtroppo»). Unica pausa all'ora di pranzo, per l'immancabile sogliola («la più amata dagli italiani, come la Cuccarini»). «Sette anni fa i medici mi hanno fatto le analisi e credevano d'aver scoperto un caso clinico», racconta divertito. «A forza di mangiar pesce, avevo 110 di colesterolo, meno del minimo. Adesso sono a 160, un valore pur sempre invidiabile».

Un motivo c'è: il boss del fritto misto ha cominciato a mettere sotto i denti anche la carne. Ma poca. Giusto per non dare un dispiacere ai suoi amici del Pollo Aia.

Foto: Giorgio Marchiori