ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

RASSEGNA STAMPA

Luglio 2025

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Scenario Pag. 3

Fondi e Finanziamenti Pag. 42

Sostenibilità Pag. 55

Filiere Pag. 66

Innovazione Pag. 74

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Scenario

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

ItaliaOggi

STOP A FEAGA E FEASR. CI SARÀ UNA PROGRAMMAZIONE UNICA NAZIONALE

Agricoltura, mancano all'appello 70 miliardi

Lo stanziamento a favore dell'agricoltura e della pesca per il settennio 2028-2034 ammonta a 302 miliardi di euro che comprendono 2 miliardi riservati alla pesca, 900 milioni per anno da utilizzare come riserva di crisi in caso di emergenze in agricoltura ed il resto per i 12 interventi di sostegno al reddito a favore degli agricoltori, elencati sia nel cosiddetto Regolamento del fondo unico che in quello settoriale riservato alla PAC. Rispetto al periodo 2021-2027, mancano all'appello circa 70 miliardi di euro da recuperare utilizzando le risorse presenti in altri fondi, come quello della coesione e della competitività. Sono confermate tutte le indiscrezioni che circolavano da diversi mesi, circa la rinuncia alla specificità delle risorse finanziarie per l'agricoltura: dal 2028 non ci saranno più i due fondi istituiti fin dagli anni '60 del secolo scorso, per sostenere le spese dei pagamenti diretti e degli interventi di mercato (FEAGA) e delle misure di sviluppo rurale (FEASR). Ci sarà una programmazione unica nazionale, con le istituzioni statali e regionali chiamate a decidere in che modo utilizzare la dotazione finanziaria complessiva assegnata all'Italia, per agricoltura e interventi di coesione sociale, tenendo conto del vincolo di dedicare uno stanziamento predefinito per sostenere il reddito degli agricoltori.

Comincia così una stagione nuova nella gestione della PAC, con le amministrazioni e i portatori di interesse che dovranno sviluppare la capacità di interagire con gli altri organismi impegnati nella definizione del Piano nazionale e regionale di partenariato che si occupano di politiche economiche e sociali. Per quanto riguarda i meccanismi della PAC, non ci sono ad oggi tutti gli elementi per poter comprendere pienamente i contenuti della proposta di riforma, mancano alcuni tasselli che andranno a posto nelle prossime settimane. Al momento sono emerse alcune novità che di seguito si descrivono.

Condizionalità: la Commissione europea conferma questo dispositivo, con qualche differenza rispetto alla situazione attuale. Ci sarà maggiore possibilità di manovra per gli Stati membri per definire le pratiche di protezione delle risorse naturali e della biodiversità, tenendo conto della specifica situazione a livello territoriale, fermo restando il raggiungimento degli obiettivi in termini di protezione dei prati e pascoli permanenti, degli elementi caratteristici del paesaggio e dei suoli ricchi di carbonio, di salvaguardia del suolo dall'erosione e di tutela dei corsi d'acqua dall'inquinamento. La condizionalità sociale rimane inalterata.

Pagamenti a superficie: è il capitolo della PAC che subirà le modifiche più importanti, con la scomparsa dei titoli storici e l'obbligo dei Paesi membri di applicare una robusta riduzione dei trasferimenti a favore delle medie e grandi aziende. Oltre la soglia annuale di 20.000 euro iniziano i tagli ed è proposto un tetto massimo di contributi annuali di 100.000 euro. La Commissione europea propone una serie di dispositivi che gli Stati membri devono utilizzare per indirizzare il sostegno verso gli agricoltori che ne hanno più bisogno, come i giovani, le donne, le piccole aziende agricole familiari, le imprese che operano in zone svantaggiate. Inoltre le autorità nazionali devono fare in modo che i contributi pubblici non vadano a favore degli agricoltori che non contribuiscono alla sicurezza alimentare, non registrano una produzione e non assumono responsabilità in materia gestionale e finanziaria.

Semplificazione: la nuova PAC sarà più semplice rispetto a quella di oggi, con la possibilità di riconoscere a favore delle piccole aziende agricole (la soglia dimensionale è fissata a 3.000 euro di pagamenti annuali) una somma forfettaria, attraverso un regime semplificato. Inoltre la Proposta di regolamento della riforma PAC punta all'istituzione a livello nazionale un'autorità con il compito di garantire l'interoperabilità dei sistemi informativi in agricoltura e propone l'istituzione di un quadro unico di riferimento per l'identità digitale delle imprese agricole.

Sostegno ai giovani: particolare attenzione è riservata al ricambio generazionale in agricoltura, con la responsabilità affidata ai Paesi membri di stabilire nel proprio Piano nazionale una strategia per attrarre i giovani e le nuove imprese nei territori rurali. È necessario mettere a disposizione un pacchetto di avviamento che comprende una serie di misure per superare le barriere all'entrata dei giovani.

Azioni ambientali: scompaiono gli eco-schemi, ma ogni Stato membro è tenuto a prevedere forme di incentivazione a favore degli agricoltori e delle imprese forestali che assumono impegni di gestione annuali o pluriennali (ad esempio il biologico) oppure elaborano un Piano di transizione più impegnativo, con interventi a favore del clima e dell'ambiente.

Ermanno Comegna

© Riproduzione riservata

ItaliaOggi DIRITTO E IMPRESA Giovedì 17 Luglio 2025 27

BILANCIO 2028–2034 / Una scelta fiscale accompagna il Quadro finanziario pluriennale

Ue, raffica di nuove imposte

Su grandi imprese, tabacco, rifiuti elettronici ed emissioni

Priorità Ue da 2 mila miliardi

Agricoltura, mancano all'appello 70 miliardi

187438

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole 24 ORE

Il paradosso africano tra cibo che manca e crescita agricola

Vertice Nazioni Unite

Il summit copresieduto da Etiopia e Italia rileva il passo indietro del Continente

Lo squilibrio fra ricchezza naturale e fame esasperato da guerre e boom inflazione

Alberto Magnani
Dal nostro inviato
ADDIS ABEBA

Non è così frequente gioire per un'inflazione a doppia cifra. L'Etiopia ne ha avuto occasione a giugno, quando la crescita dei prezzi alimentari si è fermata all'11,7% contro i picchi di oltre il 30% degli scorsi anni. L'exploit dei costi alimentari è una delle crisi finite sul tavolo dello UN Food Systems Summit Stocktake, il terzo vertice Onu sulla sicurezza alimentare, co-presieduto fra domenica e oggi da un tandem fra la stessa Etiopia e l'Italia ad Addis Abeba. Il vertice, il primo nel Continente, avrebbe dovuto fare i conti con i «progressi» registrati dalla sua edizione precedente a Roma nel 2021. Non ce ne sono stati abbastanza da allora, un'urgenza evidenziata anche dallo stesso premier Abiy Ahmed nel suo intervento inaugurale insieme alla presidente del Consiglio Giorgia Meloni, al presidente keniota William Ruto, all'omologo somalo Hassan Sheikh Mohamud e a diversi rappresentanti internazionali. Abiy ha insistito sull'esigenza di passare dagli «aiuti agli investimenti», su una linea simile al «nuovo paradigma di rispetto» poi evocato da Meloni. Alle spalle ci sono diversi squilibri, riepilogati dal rapporto diramato ieri dall'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'alimentazione e l'agricoltura (Fao).

La quota di persone che soffrono la fame è calata dall'8,7% all'8,2% della popolazione mondiale fra 2022 e 2024, una flessione che si traduce in stime fra i 638 milioni e i 720 milioni di persone sotto la soglia convenzionale della «insicurezza alimentare». Nella sola Africa se ne contano almeno 307 milioni, una quota vicina al 50% che potrebbe lievitare ancora entro il 2030. Se oggi in Africa più di una persona su cinque soffre la fame, si legge nel rapporto, entro il decennio rischia di ospitare il 60% della popolazione mondiale senza accesso al cibo grazie agli effetti di una morsa inflazionistica di origine pandemica, geopolitica e climatica. La sequenza di Covid-19 e guerra in Ucraina ha inflitto una battuta d'arresto poderosa, paralizzando prima gli scambi e poi l'import di cerealicolo dal cosiddetto «granaio d'Europa» di Ucraina e Russia: la fonte di oltre il 50% delle forniture di grano per una 15ina di Paesi africani, con picchi sopra il 70% nei casi di Benin, Egitto, Eritrea, Gibuti, Sudan, Tanzania.

Il cambiamento del clima ha rincarato la dose, fra erosione dei terreni agricoli e ricadute su pilastri di sussistenza come l'attività pastorale. «Chi si dedica al settore è abituato ad adattarsi al clima, ma ora ci sono sempre meno spazi. E più conflitti» spiega Fiona Flintan dell'International Livestock Research Institute.

L'intreccio di tensioni si è scaricato sull'aumento dei prezzi, accelerando quelli alimentari a un ritmo superiore alla media. Il divario ha raggiunto il suo picco a gennaio 2023, con uno sbalzo fra il 13,6% della crescita dei prezzi del cibo contro l'8,5% di quella generale, infierendo soprattutto sulle economie a basso reddito (con picchi del 30%) nello stesso mese. Una delle vie tracciate per una fuoriuscita sostenibile dalla crisi della fame è quella del potenziamento delle rese agricole, sbloccando il paradosso fra ricchezza delle risorse naturali, modestia degli output attuali e una dipendenza dalle importazioni che ha messo in luce tutta la sua cronicità con il conflitto ucraino. Oggi le economie africane sono orientate soprattutto sull'export a basso valore aggiunto di materie prime come cacao, caffè e anacardi, un automatismo che le espone ai saliscendi dei prezzi sui mercati e reitera il paradosso della dipendenza dall'import di prodotti alimentari finiti. Senza cambi di rotta, stima un report del centro studi Institute for security studies, la spesa per gli acquisti agricoli dall'estero in Africa rischia di lievitare dai 114 miliardi di dollari stimati nel 2019 ai 510 miliardi di dollari entro il 2043.

Fra le leve di potenziamento l'agritech, lo sviluppo delle infrastrutture e il libero scambio interno

L'espressione chiave ribadita anche al summit etiope è trasformazione, intesa come la transizione da un'economia a basso valore aggiunto a una produzione più strutturata e diffusa su scala commerciale.

È sempre la Fao a ipotizzare l'esigenza di un rialzo del 50% della produzione agricola globale entro il 2050, un ritmo necessario ai fabbisogni di una popolazione che si avvicinerà ai 10 miliardi e sarà composta per un quarto dall'Africa. Gli spiragli arrivano da sviluppo e integrazione tecnologica nella filiera, il cosiddetto agritech, potenziamento delle infrastrutture che latitano su scala continentale e la leva dell'African Continental Free Trade, il maxi-accordo di libero scambio in vigore dal 2021. «Quello che apre al mercato è positivo, ma serve protezione» spiega Robha Murha Akberi dell'Afar pastoralist community Ethiopia. La domanda è come trovare una sintesi fra aumenti produttivi e sostenibilità, nell'accezione ambientale ed economica del termine. La chiave può essere quella «di un'intensificazione sostenibile - spiega Matteo Dell'Acqua della Scuola Sant'Anna di Pisa - Avvalersi delle tecnologie per "traghettare" l'agricoltura locale verso modelli che siano utili per gli agricoltori locali e rispettosi delle diversità, senza imporre dall'alto i modelli già sperimentati e ora ridiscussi in Europa e negli altri Paesi occidentali».

Ha collaborato Alessio Romeo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ANSA

Addis Abeba. Foto di gruppo al vertice dell'Onu sulla Sicurezza alimentare. Al centro la premier Giorgia Meloni e alla sua destra il primo ministro etiope Abiy Ahmed

Il paradosso africano tra cibo che manca e crescita agricola

Piano Mattei, legame rafforzato con l'Etiopia

187438

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

L'INTERVISTA

Urso: fondamentale salvare il vino

PAOLO BARONI

«L'accordo sui dazi tra Europa e Usa ha scongiurato una vera recessione, ma va migliorato lavorando sulle esenzioni» sostiene il ministro Adolfo Urso. – PAGINA 5

Adolfo Urso

"Dall'Ue i primi aiuti alle aziende ma non andremo in recessione"

Il ministro delle Imprese: "L'accordo va migliorato ampliando le esenzioni"

L'INTERVISTA

PAOLO BARONI
ROMA

«L'accordo sui dazi tra Europa e Usa ha scongiurato una vera recessione, ma va migliorato lavorando sulle esenzioni» sostiene il ministro delle imprese e del made in Italy Adolfo Urso, secondo il quale ci sono spazi di miglioramento proprio nei settori strategici che interessano l'Italia. «Sostegni alle imprese? Pronti a fare quel che serve - risponde Urso - ma la prima mossa tocca all'Europa».

Ministro, in attesa che l'intesa sui dazi si chiarisca, il nostro export frena ed il Pil del secondo trimestre già ne risente calando dello 0,1%. Pessimo presagio.

«Proprio per questo dobbiamo mettere in campo ogni azione possibile per declinare al meglio l'accordo quadro sottoscritto in Scozia, affinché sia davvero equo e sostenibile. Era prioritario scongiurare una guerra commerciale tra Stati Uniti e Ue, che sarebbe stata devastante per tutti. Ora è necessario lavorare su esenzioni, numeri e quote. L'Italia, come la Germania, risente maggiormente dei fattori internazionali, poiché siamo grandi paesi esportatori con un sistema industriale che dipende più di altri dal prezzo dell'energia».

Ci dobbiamo preparare ad una nuova recessione?

«No, anzi. L'accordo ha scongiurato la recessione, ma conseguenze ovviamente ci saranno anche sulla nostra crescita. Secondo le previsioni macroeconomiche del Documento di Finanza Pubblica, confermate proprio ieri alla Camera dal ministro Giorgetti, quest'anno avremo una crescita dello 0,6%, che si somma a quella degli anni precedenti. Cresciamo nonostante il nostro principale partner, la Germania, sia in recessione da oltre due anni. I fondamentali della nostra economia sono solidi, così come è riconosciuta la grande attenzione di questo governo all'equilibrio di finanza pubblica. Lo spread ai minimi storici ne è la prova più evidente. E l'Italia è sempre più attrattiva sul fronte degli investimenti esteri: 35 miliardi di euro in greenfield lo scorso anno, più di Francia e Germania».

Secondo lei con gli Usa ci sono spazi di miglioramento o c'è il rischio che salti tutto? E che settori occorre tutelare?

«E' stato sottoscritto un importante accordo di principio, ma la vera trattativa si svolge in queste ore e siamo determinati a far valere le nostre buone ragioni. Ci sono spazi di miglioramento proprio nei comparti industriali di maggiore interesse e a più alto valore strategico, come la componentistica, la farmaceutica, la microelettronica e l'agroalimentare. Per quanto ci riguarda, riteniamo fondamentale includere anche il vino, bandiera del nostro Made in Italy».

Come valuta l'operato di Von der Lyen? I più critici sono arrivati ad evocare le sue dimissioni.

«Il nostro mandato era quello di negoziare a oltranza, e così va fatto ancora oggi. Inoltre, occorre realizzare le riforme necessarie per restituire competitività alle imprese europee. Quello è il vero banco di prova sull'operato della Commissione».

Di certo bisogna iniziare a preparare i sostegni alle imprese che verranno colpite. A chi tocca farlo, a noi o all'Europa, o a entrambi?

«Credo che occorra, innanzitutto, intervenire in sede europea, sia per quanto riguarda l'azione di sostegno ai comparti penalizzati, quando avremo un quadro complessivo chiaro e definito, sia per adottare eventuali misure di salvaguardia, al fine di tutelare la produzione e il mercato interno dagli effetti indiretti delle misure daziarie americane. L'obiettivo è evitare che la sovrapproduzione di altri continenti, non più assorbita dal mercato statunitense, si riversi su quello europeo. Questo è ciò che maggiormente ci preoccupa ed è per questo che dobbiamo valutare attentamente anche l'esito dei negoziati tra l'amministrazione americana e gli altri Paesi produttori, a cominciare da quelli asiatici. Inoltre, è assolutamente necessario procedere con riforme interne

187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

all'Unione Europea, per liberare le imprese dalle follie del Green Deal e da un peso burocratico ormai insostenibile».

E a livello nazionale cosa va fatto? Si era parlato di un piano da 25 miliardi...

«Eventuali misure compensative nazionali potranno integrarsi con quelle europee. Ne parleremo con le imprese, come abbiamo sempre fatto, affinché siano davvero mirate e quindi efficaci, nel confronto che si terrà a Palazzo Chigi».

Ieri è stata annunciata la cessione di Iveco defense a Leonardo e del resto del gruppo agli indiani di Tata, operazione quest'ultima che preoccupa i sindacati che vi hanno già chiesto un incontro.

«Ci siamo già attivati. Stamattina incontrerò l'azienda con le organizzazioni sindacali, proprio per approfondire le due operazioni che hanno sicuramente una grande rilevanza, anche per l'affidabilità degli attori in campo: la nostra Leonardo e la casa automobilistica indiana Tata. Parliamo di due operazioni industriali significative, che comporteranno positive ricadute per questa storica realtà italiana, per i suoi lavoratori e per l'indotto a essa collegato. Il Governo certamente vigilerà sui prossimi passi: i sindacati ben conoscono quanta attenzione abbiamo sempre riservato alla tutela della tecnologia, della produzione e, quindi, anche dell'occupazione».

Altro dossier caldo, l'Ilva. Oggi è il giorno della firma dell'accordo nonostante le dimissioni del sindacato di Taranto?

«Non possiamo più aspettare, perché occorre aggiornare la gara in corso per l'assegnazione degli impianti dell'ex Ilva, almeno per la parte relativa alla realizzazione del piano siderurgico di piena decarbonizzazione, che sarà alla base del negoziato con i potenziali investitori. Per quanto riguarda il luogo dove installare i forni elettrici, la decisione dipende dal Comune di Taranto, in merito alla possibile localizzazione della nave rigassificatrice. Per questo, nel documento finale che sottoporremo oggi a Regione ed enti locali, proporremo di rinviare questa decisione a quando il Comune sarà in condizione di esprimersi in modo compiuto. Spetta a Taranto la prima scelta: l'ho sempre detto e lo confermo ancora oggi». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Adolfo Urso
Ministro delle Imprese

Ci sono spazi di miglioramento in settori strategici come farmaceutica, microelettronica, e agroalimentare

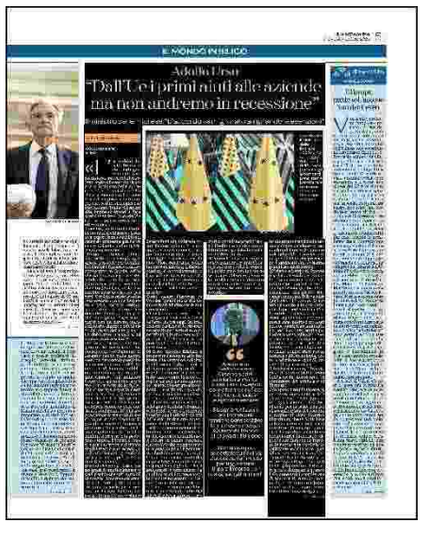
Bisogna realizzare le riforme per rendere competitive le imprese europee Questo è il banco di prova dell'Unione

Non si può più aspettare sull'ex Ilva L'accordo va firmato per aggiornare la gara in corso per assegnare gli impianti

KENZO TRIBOUILLARD / AFP

Il confronto Il ministro delle Imprese, Adolfo Urso, caldeggia l'intervento dell'Europa per i sostegn ai comparti penalizzati e per ottenere esenzioni su settori come vino e farmaci

LA STAMPA
Effetto dazi, l'economia italiana va sottozero
"Gaza, c'è ostinazione a uccidere"
Sono l'Oro
Frattini


IL MONDO PUBBLICO
Adolfo Urso
"Dall'Ue i primi aiuti alle aziende ma non andremo in recessione"

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

il Giornale

l' intervento

Così i burocrati della Ue svendono il cibo europeo

di **Luigi Scordamaglia***

C'era una volta il Commissario Timmermans, l'ideologo di un *green deal* ideologico, il cui obiettivo era quello di trasformare l'Europa da potenza manifatturiera in passivo mercato assoggettato alle volubili decisioni di altre aree del mondo su energia, materie prime, tecnologia e, nelle sue intenzioni, anche cibo. Timmermans venne spedito per il bene di tutti a casa ma, con grande disappunto e solo parziale sorpresa, scopriamo oggi che in realtà se Timmermans era l'ideatore, il sognatore di questa Europa distopica, colei che si sta impegnando a trasformarla in realtà è (probabilmente sin dall'inizio) la Presidente della Commissione Ursula Von der Leyen.

Una persona che vive – anche fisicamente - in una bolla separata dalla realtà e che ha scelto di essere circondata da 15/20 tecnocrati ancora peggiori di lei in quanto a conoscenza della realtà, che elaborano proposte imponendole a tutte le altre istituzioni europee, che appaiono al momento in gran parte passive e incapaci di reagire. E così, violando qualsiasi principio di collegialità previsto dai Trattati, la Presidente Von der Leyen, senza nessun confronto con Parlamento, portatori di interessi o con chiunque possa avere idee diverse, ha presentato il 16 luglio le sue proposte per bilancio europeo e riforma della Pac. Scritte in maniera volontariamente opaca, prive di trasparenza, tali che ci vorranno mesi prima di capire la vera entità dei tagli per singolo Stato. In un quadro di bilancio europeo in crescita, la Presidente ha deciso di proporre invece un taglio drastico al bilancio della Pac. Di che entità? E qui comincia il balletto, visto che poco dopo che il Commissario Hansen (secondo fonti ben informate all'oscuro di tutto sino all'ultimo) è andato in Commissione agricoltura dell'Europarlamento dichiarando di aver salvato l'80% delle risorse e ammettendo in tal modo un taglio medio del 20%. Iniziativa questa non gradita alla presidente Von der Leyen che sperava con il gioco delle tre carte (dentro/fuori fondo unico) di gettare fumo sulle cifre. E cominciano anche le interpretazioni più fantasiose nel tentativo di nascondere i danni provocati, come quella che arriva a dire (cosa assolutamente non corrispondente al vero) che i finanziamenti dell'ex Sviluppo rurale non sono stati tagliati, ma solo spostati nel fondo unico extra Pac. Basta infatti leggere l'art. 35 della proposta di regolamento per capire che quasi tutti gli interventi precedentemente finanziati dal secondo pilastro (che oggi non esiste piu!) sono ora considerati pagamenti di sostegno al reddito e come tali rientranti nel plafond dei 295,7 miliardi.

Tornando al taglio medio del 20% annunciato da Hansen, si tratta in realtà del famoso pollo di Trilussa, visto che i valori per singolo Paese potranno essere maggiori. Certo è che tra tagli ed inflazione non recuperata, il valore degli aiuti Pac nel 2034 sarà pari (dati Farm Europe) solo al 57% di quelli del 2020.

Avevamo sin dagli inizi coltivato dubbi che la Vision di pochi mesi fa potesse essere un insieme di buone intenzioni utile solo per distrarre da manovratori che pensavano a come smantellare in segreto la filiera agroalimentare europea. Ora ne abbiamo la certezza.

Insomma, la Presidente Von der Leyen si dimostra totalmente disinteressata all'obiettivo di una Europa forte e coesa e decide di scaricare la responsabilità di tagli e scelte dolorose sugli Stati membri, chiedendo loro di elaborare 27 strategie nazionali e di definire da soli le proprie priorità e semmai contribuire con fondi propri per compensare i tagli (facendo con ciò la felicità dei tedeschi che non contenti protestano per il troppo «europeismo» residuo della proposta).

E per finire, un'ultima ciliegina: mentre Trump invoglia le imprese europee a delocalizzare negli Usa garantendo sconti fiscali, dall'altra la Von der Leyen pensa di racimolare risorse per costituire un proprio tesoretto, tassando le aziende europee con un fatturato di oltre 100 milioni, consegnandole così nelle braccia di Trump.

Insomma, un futuro fatto di meno agricoltura, meno Europa, più tasse al mondo produttivo ed un incentivo alla concorrenza deregolamentata tra Stati membri, in un momento in cui avremmo avuto bisogno della maggiore integrazione possibile per reagire insieme alla più grande offensiva competitiva rivolta all'Europa dalle altre aree del mondo.

**Amministratore delegato Filiera Italia*

12 INTERNI

SCENARI ECONOMICI LE SFIDE AGROALIMENTARI

«Un miliardo destinato all'agricoltura»

Così i burocrati della Ue svendono il cibo europeo

187438

L'AGROALIMENTARE ITALIANO UN GIGANTE RESILIENTE

L'11ESIMA EDIZIONE DEL FOOD SUMMIT, L'EVENTO DI GRUPPO FOOD DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY DEL F&B, HA MESSO IN LUCE GLI OTTIMI RISULTATI DEL COMPARTO. EXPORT IN PRIMO PIANO

Paola Binaghi

In un'epoca segnata da incertezze globali, tensioni geopolitiche e crisi economiche ricorrenti, il settore del food&beverage italiano si erge come un gigante resiliente.
Pur in un contesto di permacrisi, l'agroalimentare non solo tiene, ma rilancia: con 700 miliardi di euro di fatturato aggregato e circa 70 miliardi in export, si conferma il primo settore manifatturiero del Paese e una delle colonne portanti del made in Italy.
La conferma arriva puntuale nel corso dell'**11ª edizione del Food Summit**, l'appuntamento annuale organizzato da *Gruppo Food*, andato in scena lo scorso 10 giugno presso il Centro Congressi Fondazione Cariplo di Milano, con la partecipazione come Main Sponsor di Intesa San Paolo, come Exclusive Sponsors di AlixPartners e WPP Media, come Networking Sponsor di BVA Doxa, come Sponsor di Number1, come F&B Sponsors di Amaro camatti, Dalla Costa Alimentare, Capurso e Oleificio Sardelli, come Media Partner Sky Tg24.
L'evento, dal titolo 'Incertezza globale, certezza italiana: la risposta dell'Italian Food', ha acceso i riflettori su un comparto che non smette di sorprendere.
Sulla base dei dati presentati da Intesa Sanpaolo nel 2024, l'export agroalimentare italiano, infatti, ha raggiunto un valore di 67,5 miliardi di euro (+8,3% rispetto al 2023), **trainato in particolare dalle esportazioni verso gli Stati Uniti, che hanno toccato 7,8 miliardi di euro, pari all'11,6% del totale.**
Nel solo primo trimestre del 2025, l'Italia ha registrato un balzo del +10,9% nelle vendite di prodotti f&b negli Usa, superando concorrenti come

+8,3%

La crescita delle esportazioni del food&beverage italiano nel 2024 rispetto al 2023

187438

A sinistra, l'apertura dell'evento moderato da **Francesca Zecca** e **Sebastiano Barisoni**; a destra, **Gregorio De Felice**, Chief economist Intesa Sanpaolo

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

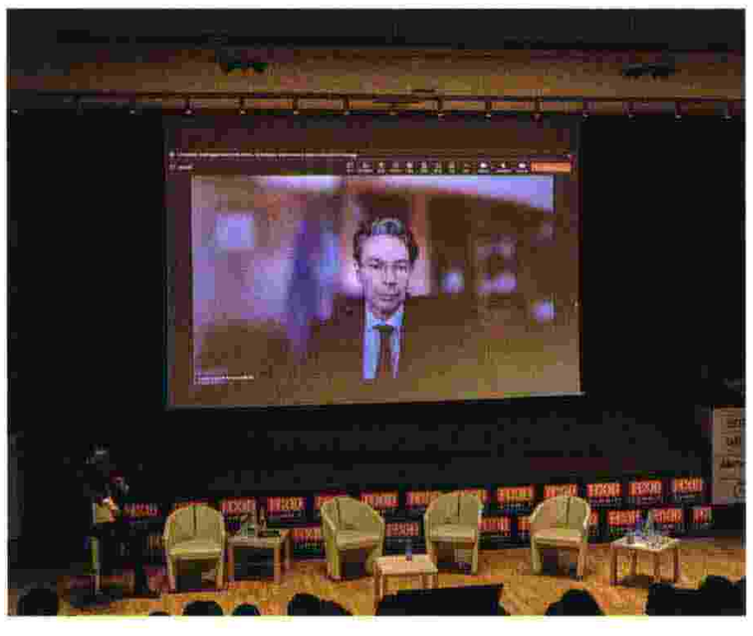
Francia (+8%) e Spagna (+4%). A fare la differenza è stata la forte connotazione premium del made in Italy. "Per molte filiere – ha spiegato in apertura dei lavori **Gregorio De Felice, Chief economist Intesa Sanpaolo** – il peso dell'alta gamma sull'export alimentare verso gli Usa supera l'80 per cento. L'alta qualità dei nostri prodotti alimentari ci proteggerà, almeno in parte, dai dazi americani".

Tra i nodi da affrontare emergono con forza quelli legati ai costi energetici e delle materie prime, nonché agli impatti del cambiamento climatico, che influenzano l'intera filiera. In questo contesto, la sostenibilità diventa non solo un obbligo etico, ma una leva competitiva.

Secondo i dati presentati, le aziende che hanno ottenuto certificazioni biologiche o ambientali registrano performance superiori in termini di redditività e crescita di fatturato. Questo approccio sostenibile è ormai parte integrante delle strategie delle imprese italiane del settore, anche in vista della doppia transizione energetica e digitale.

F&B, UN BENE SU CUI INVESTIRE

Dell'impatto dimensionale sulla competitività e delle strategie da adottare per implementare una struttura aziendale solida si è parlato nel primo panel, moderato da **Francesca Zecca, Vicedirettore editoriale Gruppo Food.** In un contesto internazionale dove l'efficienza produttiva, la visibilità del brand e la capacità di investire sono fondamentali, le operazioni di M&A si confermano una leva strategica.



Lorenzo Galanti, Direttore generale ICE, in videoconferenza

ICE lancia la campagna Opportunità Italia

L'intervento in videoconferenza di **Lorenzo Galanti, Direttore generale ICE**, oltre a fare un quadro sulle rotte strategiche delle eccellenze italiane, si è soffermato sulle attività dell'agenzia a tutela del vero made in Italy. "Il mercato statunitense – ha commentato il Direttore generale – è da sempre un punto di riferimento imprescindibile. Non solo per il valore assoluto delle esportazioni, ma soprattutto per il ruolo di trend setter: ciò che ha successo negli Usa tende ad avere un impatto positivo a cascata su altri mercati. Si tratta di una sorta di validazione globale che l'agroalimentare italiano ha già conosciuto in passato e continua a inseguire oggi".

Per questo motivo, ICE presidia costantemente questo mercato, con iniziative che vanno dalla promozione nei punti vendita della grande distribuzione agli eventi dedicati all'autenticità dei prodotti italiani. "Il passaggio 'dal ristorante allo scaffale' – ha sottolineato Galanti – è una delle sfide principali: portare i consumatori americani ad acquistare i nostri prodotti non solo fuori casa, ma anche nella vita quotidiana". Un altro asset strategico riguarda gli accordi con le principali catene della grande distribuzione nei mercati internazionali. ICE ha già attivato collaborazioni con realtà leader in Asia, Sudest Asiatico e Medio Oriente, finalizzate non solo a promuovere i prodotti italiani attraverso eventi in-store e degustazioni, ma anche a incrementare in modo diretto gli ordini da parte della Gdolocale. Parallelamente, viene sostenuto lo sviluppo del canale e-commerce, anche se in alcuni Paesi, come nel caso dei vini, permangono restrizioni normative. Tuttavia, laddove è possibile, ICE utilizza strumenti dedicati per aumentare la visibilità e il traffico verso le piattaforme online che vendono prodotti italiani autentici. Il contrasto all'Italian Sounding rimane un nodo centrale. Secondo Galanti, si tratta non solo di una minaccia per il made in Italy, ma anche di un'opportunità: quella di spiegare al consumatore finale la differenza tra un prodotto originale e uno fake. "Questo sarà uno dei focus della campagna 'Opportunità Italia', che partirà a breve e che prevede una forte enfasi sul valore dell'autenticità, in particolare nei 20 mercati target selezionati. Il legame tra prodotto e territorio, la tracciabilità e la storia culturale sono elementi fondamentali della narrazione che ICE vuole portare all'estero. Guardando oltre gli Stati Uniti, ICE individua ampie potenzialità in mercati ad alta crescita, come il Sudest Asiatico, il Giappone e i Paesi del Golfo. Questi ultimi, come l'Arabia Saudita, rappresentano nuove frontiere non solo per la crescita turistica, ma anche per il potenziale di consumo di prodotti premium, legati al lifestyle italiano. L'attenzione si concentra in particolare su Paesi con una forte domanda turistica, poiché spesso i visitatori stranieri diventano, una volta rientrati a casa, ambasciatori del gusto italiano".

187438

"Nel 2024 – ha confermato **Laura Asperti, Global head of food&beverage and distribution di IMI CIB di Intesa Sanpaolo** – il valore complessivo delle operazioni M&A nel settore è cresciuto del 5% a livello globale e del 20% in Italia, nonostante un calo del numero totale di operazioni (-18%). In particolare, il comparto agroalimentare ha mantenuto stabile il volume, ma ha visto crescere il valore delle transazioni di oltre il 50%, grazie anche a importanti deal sul mercato americano".

Secondo Asperti, i primi mesi del 2025 si stanno caratterizzando per una dinamica ancora contenuta, ma si prevede una ripresa nella seconda metà dell'anno, sostenuta dalla stabilizzazione dei mercati e da nuovi accordi sul commercio internazionale.

"Nonostante le difficoltà congiunturali, percepiamo con fiducia le potenzialità ed il dinamismo che questo settore potrà esprimere nel medio termine: ci aspettiamo attività di concentrazione, anche a livello europeo, soprattutto nei segmenti surgelati, piatti pronti, ingredienti e condimenti e nel comparto della grande distribuzione, specialmente in Italia dove il mercato rimane tutt'oggi piuttosto frammentato rispetto al resto d'Europa e dove le economie di scala e la dimensione diventano fattori fondamentali per la crescita".

Anche i dati riportati da **Roberto Ardagna, Executive vice chairman Investindustrial**, confermano il trend positivo: "Dal 2000 al 2024, in Italia sono stati investiti circa 8,7 miliardi di euro nel settore food & beverage. Un arco temporale ampio, che restituisce però la dimensione di un comparto che, per volumi e attrattività, si posiziona subito dopo quello della moda".

Nel ruolo di partner finanziario Investindustrial ha sostenuto l'acquisizione di Forno d'Asolo da parte del gruppo Sammontana, leader nel gelato, nella pasticceria frozen, andando a costituire un gruppo con un fatturato prossimo al miliardo di euro con l'obiettivo di raddoppiare entro i prossimi cinque anni. Un'operazione questa che ha reso Sammontana più competitiva a livello internazionale.

11,6%

Il peso degli Stati Uniti sul totale export agroalimentare italiano

"Prima dell'acquisizione – precisa **Leonardo Bagnoli, Presidente Sammontana Holding** – l'export incideva solo 3% sul fatturato, adesso siamo al 15 per cento. Tra le novità in cantiere, abbiamo appena acquisito un'azienda a Toronto che fa torte a strati surgelate e dalla fine di giugno abbiamo lanciato il gelato Sammontana negli Stati Uniti".

L'aggregazione non riguarda solo l'industria ma anche realtà distributive come dimostra il processo di integrazione di Autogrill con Dufry che ha portato alla creazione di Avolta, un nuovo gruppo globale nel settore della ristorazione e del travel retail. "Nel nostro settore – ha commentato **Luca D'Alba, General manager Autogrill Italia** – la dimensione di un gruppo è un elemento sempre più importante se si compete a livello globale. Noi operiamo nel canale aeroportuale che genera il 70% delle nostre vendite. Per essere presenti nei principali hub internazionali, è indispensabile avere una massa critica significativa: da un lato per sostenere gli elevati investimenti

187438

Da sinistra: **Laura Asperti**, Intesa Sanpaolo; **Roberto Ardagna**, Investindustrial; **Leonardo Bagnoli**, Sammontana Holding

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

richiesti, dall'altro perché il livello di competizione, soprattutto nel food&beverage, si sta alzando costantemente. Un altro aspetto rilevante è la possibilità di disporre di un osservatorio internazionale unico nel suo genere: operiamo in 75 Paesi e stiamo iniziando a condividere conoscenze sui mercati e sui trend in evoluzione. Ad esempio, abbiamo lanciato Avolta Club, una app di loyalty che offre vantaggi sia nei negozi retail sia in quelli di food & beverage. Questo ci consente di offrire un'esperienza coerente all'interno dello stesso aeroporto, raccogliendo dati utili per conoscere meglio i consumatori – che spesso sono gli stessi nei diversi punti vendita – e realizzare attività di cross promotion e campagne mirate per target specifici, con maggiore efficacia".

NUOVI MODELLI PER COMPETERE

Quali saranno le nuove bussole capaci di guidare le imprese verso porti sicuri? Dei nuovi modelli di sviluppo dell'Italian food si è parlato nel secondo panel, moderato da **Sebastiano Barisoni, Vicedirettore esecutivo di Radio 24 – Il Sole 24 ORE.** "Gli Usa rappresentano oltre il 20% del fatturato di illycaffè e sono un mercato chiave nel settore del caffè – ha sottolineato **Cristina Scocchia, Ad illycaffè** –. Per questo motivo, vogliamo crescere negli Stati Uniti e considerarli un mercato quasi domestico. Per farlo, potremmo pensare di aprire uno stabilimento produttivo sul territorio. Ma al momento si tratta di valutazioni preliminari, che prescindono dalla questione dazi e non intaccano gli investimenti già pianificati in Italia. Anzi, prima ancora dell'introduzione dei dazi, avevamo già annunciato un investimento di 120 milioni di euro a Trieste per raddoppiare la nostra capacità produttiva. E confermiamo ogni euro di quell'investimento. Abbiamo anche una presenza solida in Europa, con filiali forti in Spagna, Francia, Germania, Austria e Regno Unito. Questo ci offre oggi l'opportunità di riequilibrare meglio i nostri investimenti nei vari Paesi". Oltre al Vecchio Continente, a completare la lista ci sono altre destinazioni interessanti: il Medio Oriente, il Giappone, che sta vivendo una fase di ripresa economica, Nord Africa e Mediterraneo meridionale, con cui si intravedono ampie possibilità di cooperazione sia produttiva che energetica, specialmente nel campo delle rinnovabili. Sebbene il made in Italy riscuota interesse a livello globale, questo potenziale non si traduce automaticamente in successo commerciale: è fondamentale saperlo vendere e promuovere con efficacia. "La vocazione all'export è nel Dna delle imprese alimentari italiane. "Storicamente le aziende alimentari italiane – ha evidenziato **Marco Eccheli, Partner & Managing Director di AlixPartners** –, hanno adottato strategie di sviluppo fondate su apertura di filiali commerciali estere, con i prodotti che però partivano fisicamente dalle coste del Belpaese. Negli ultimi anni, andando in scia a quanto fatto da colossi come Ferrero, Barilla, Lavazza e Rana, anche le piccole e medie imprese hanno, però, iniziato a esportare in modo nuovo, seguendo due modelli principali: 45% degli investimenti diretti esteri

+47%

La crescita del fatturato estero delle imprese alimentari italiane supportate da private equity

Da sinistra: **Luca D'Alba**, Autogrill Italia; **Cristina Scocchia**, illycaffè; **Marco Eccheli**, Alixpartners

187438

italiani nel food è stato finalizzato all'acquisizione di distributori locali, mentre il 31% è stato indirizzato a nuovi stabilimenti greenfield. Un ruolo fondamentale in questa spinta verso l'internazionalizzazione è rappresentato dal private equity: il 45% delle realtà alimentari tricolori supportate da PE non internazionalizzate prima dell'ingresso di fondi ha avviato attività estere durante il periodo di investimento".

Anche la comunicazione è un asset strategico in cui il made in Italy alimentare fa scuola. "Il food – ha spiegato **Massimo Beduschi, Ceo e Chairman WPP Media in Italia e Chairman WPP in Italia** – è uno dei settori, insieme alla moda e al design, in cui l'Italia gioca il ruolo di Paese guida. Inoltre, sulla base di ricerche WPP BAV (Brand Asset Valuator) Best Countries, basato sui dati di 17mila consumatori in 89 paesi, l'Italia è percepita globalmente come il Paese leader per il 'Great Food', posizionandosi al primo posto nelle preferenze degli intervistati, seguito da Spagna e Messico. Questa leadership non deriva solo dall'eccellenza delle nostre materie prime, ma dall'esperienza complessiva che sappiamo offrire, anche nel raccontare il prestigio di un brand". **E qui l'avvento del digitale e la crescente importanza dei dati e dell'intelligenza artificiale ci portano a un cambio di passo**: "hanno reso possibile quella centralizzazione che consente all'Italia di agire come un direttore d'orchestra e in prima linea – ha precisato Beduschi–, rafforzando l'efficacia comunicativa del nostro Paese e la tutela dell'identità italiana, anche nei mercati emergenti. In questo contesto, diventa fondamentale riaffermare le qualità distintive del food italiano -bontà, qualità, notorietà- come tratti essenziali del made in Italy in generale. Aziende come Campari o Bolton, supportate da partner di comunicazione specializzati, portano nel mondo questi valori, oggi anche con strumenti digitali che consentono progetti ad alto impatto, seppur con investimenti contenuti".

Un ruolo centrale nella promozione del made in Italy è svolto dalla distribuzione: ristoranti e retailer che fanno del buon cibo italiano il loro biglietto da visita all'estero. Sul palco viene portato l'esempio di Lidl Italia.

"Con l'85% dell'assortimento a marchio proprio e partnership con le Pmi, Lidl Italia ha esportato nel 2024 circa 2,5 miliardi di euro di prodotti agroalimentari italiani, coprendo il 5% dell'export nazionale. Da questo punto di vista – ha commentato **Massimiliano Silvestri, Presidente Lidl Italia – siamo una sorta di collettore e di promotore del made in Italy all'estero. Con una presenza in 30 Paesi -di cui 29 in Europa- Lidl Italia sviluppa assortimenti che vengono poi proposti anche nelle altre sedi del gruppo**, contribuendo a portare le eccellenze italiane oltreconfine. Siamo orgogliosi di dare un contributo concreto alla crescita del Paese: investiamo in Italia e all'estero, e l'espansione della nostra rete rappresenta un'opportunità di sviluppo anche per i nostri fornitori. Con i nostri partner storici costruiamo piani di medio-lungo termine, dai tre ai cinque anni, per garantire una crescita condivisa e sostenibile. Tra le categorie chiave per l'export ci sono ortofrutta, pasta, vini, formaggi, salumi e specialità fresche. Abbiamo anche valorizzato prodotti legati alla tradizione come panettone e pandoro, oggi distribuiti in tutta Europa grazie alla collaborazione con i colleghi internazionali del gruppo". Il Food Summit 2025 si chiude, quindi, all'insegna della fiducia: in un contesto sempre più sfidante e imprevedibile, dove le previsioni risultano incerte, il settore alimentare dimostra la sua forza nella capacità di evolvere rapidamente e adattarsi con flessibilità ai continui cambiamenti. ■

Da sinistra: **Massimo Beduschi**, WPP Media; **Massimiliano Silvestri**, Lidl Italia

© Riproduzione Riservata

APPROFONDIMENTO

Inquadra il Qr-code e scopri di più

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.
187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

L'ECONOMIA

Carrefour a NewPrinces "Made in Italy vincente"

SARA TIRRITO — PAGINA 21

Angelo Mastrolia

"Un miliardo per rilevare Carrefour Vogliamo essere la Luxottica del food"

Il presidente di NewPrinces: "Investimenti su rete e prodotti locali. Rilanceremo il marchio Gs"

L'INTERVISTA

SARA TIRRITO

Fino a un anno fa, il presidente di NewPrinces Angelo Mastrolia ripeteva spesso che l'obiettivo del gruppo al 2030 era raggiungere i 5 miliardi di ricavi. Con l'acquisizione di Carrefour Italia annunciata ieri – operazione da 1 miliardo di euro con closing entro il terzo trimestre – il giro d'affari arriverà a 6,9 miliardi. Nel 2025. «Il nuovo obiettivo al 2030 sarà 10 miliardi di fatturato», dice il manager pochi minuti dopo l'annuncio. Nel 2019 Newlat fatturava circa 320 milioni, diventati 2,8 miliardi nel 2024 sulla spinta dell'inglobamento di Princes Limited. Questo però sembra l'anno di una seconda svolta. L'intesa su Carrefour Italia – advisor finanziari Rothschild, per Carrefour, e Bnp Paribas per New Princes, advisor legali BonelliErede e Legance – si aggiunge alla messa in pancia negli scorsi mesi di Diageo e Plasmon.

Perché rilevare adesso Carrefour Italia?

«Crediamo nell'integrare la supply chain su modelli di business diversi. Pensiamo a Luxottica. Trent'anni fa era un grande produttore di occhiali, poi ha deciso di cambiare strategia e di iniziare a comprare i punti vendita. Oggi è un produttore di occhiali, ma è soprattutto un modello integrato: realizza il prodotto e lo porta sul mercato. Con le differenze legate ai settori, noi vogliamo fare lo stesso: offrire l'esperienza. Questo aiuta a capire le necessità del mercato, migliorare l'assortimento, conoscere l'intero processo».

Quali saranno i vostri primi passi in Carrefour Italia?

«Investiremo molto nell'acquisto dei punti vendita. Amplieremo la rete e la miglioreremo qualitativamente, con prodotti sempre più locali e del territorio. Investiremo anche nelle strutture, cercheremo di lanciare format moderni, di rinnovarli e di acquistarne anche tanti. Vogliamo creare un'offerta di qualità, essere competitivi, e fornire un'esperienza d'acquisto accogliente, condivisa e moderna».

Cosa significa per NewPrinces passare da produttori a distributori?

«Fino a oggi abbiamo messo sotto Princes Limited tutto il comparto food, che fattura 2,9 miliardi. Sotto Centrale del Latte d'Italia abbiamo il settore del latte, che fattura oltre 300 milioni. Adesso abbiamo creato la terza gamba, stiamo guardando anche ad altri business come il packaging, sempre connessi al food, e tutte quelle attività complementari alla produzione: distribuzione, packaging, logistica. Una filiera completa».

Nel progetto è previsto il rilancio del marchio Gs. Come intendete realizzarlo?

«La strategia su Gs è rilanciare un brand storico della distribuzione italiana, un marchio che praticamente ha creato la distribuzione italiana e valorizzarlo con un'offerta molto più coerente con i territori in cui siamo presenti. Abbiamo visto che la distribuzione ha bisogno, sì, di prodotti globali, ma anche di molta territorialità nell'offerta. Gs è nata nel 1960, stiamo parlando della storia della grande distribuzione italiana. Crediamo che sia un brand molto importante da rilanciare e su cui costruire format moderni».

Su quali territori punterete?

«La rete è già forte in Lombardia, Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria. Abbiamo Emilia-Romagna, Toscana e Lazio. Partiremo dal rafforzare lì la nostra presenza, migliorandola, rinnovandola. Poi valuteremo ulteriori espansioni. Sarà un dialogo aperto anche con i fornitori, vogliamo cambiare la dinamica per cui la grande distribuzione fa pressione sui produttori. Vogliamo essere inclusivi con l'industria e creare filiere vere, dove ci sia una corretta condivisione del valore. I nostri supermercati saranno aperti a tutti i fornitori italiani che intendono dare impulso alla conoscenza di prodotti di qualità, anche i piccoli».

Nelle prossime ore incontrerà esponenti del governo e del ministero delle imprese e del Made in Italy, come vi muoverete dentro Carrefour Italia?

«Innanzitutto vogliamo capire che tipo di modello organizzativo ha la struttura e come possiamo implementarlo in linea con i nostri approcci culturali, capire come possiamo rilanciare l'occupazione e lo sviluppo del gruppo. Escludiamo licenziamenti. E valuteremo se sarà possibile ritirare le mobilità chieste per circa 170 lavoratori a Milano». —

RIPRODUZIONE RISERVATA

187438

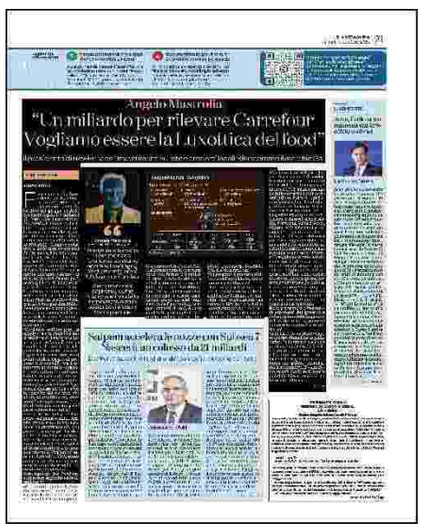
ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

Angelo Mastrolia
Presidente del gruppo NewPrinces

Allarghiamo la nostra filiera, ma non ci fermiamo: puntiamo anche sul packaging Vogliamo migliorare il dialogo con i fornitori

Per prima cosa capiremo come migliorare il modello organizzativo della società e rilanciare l'occupazione



187438

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

OPERAZIONE DA 1 MILIARDO

L'italiana New Princes compra Carrefour Italia

New Princes Group, la ex Newlat che fa capo alla famiglia Mastrolia, compra il 100% di Carrefour Italia, per un totale di 1.027 punti vendita. Operazione da 1 miliardo. —*a pagina 24*

Cambio di proprietà.
Carrefour Italia passa a New Princes Group

New Princes Group compra i supermercati di Carrefour Italia

M&A

Il gigante transalpino esce dall'Italia: la ex-Newlat entra anche nel retail

Operazione da circa un miliardo su 1027 punti vendita soprattutto al Nord

Carlo Festa
MILANO

Colpo di scena nella cessione di Carrefour Italia. A comprare le attività tricolori del gigante transalpino della grande distribuzione, pronto ad uscire dal mercato italiano, è New Princes Group, la ex Newlat che fa capo alla famiglia Mastrolia.

New Princes Group rileverà tutto il perimetro italiano di Carrefour: cioè il 100% di Carrefour Italia, comprese le tre società sotto il cappello della capogruppo, cioè Carrefour Property, Gs Spa e Carrefour Finance, la società attiva nel factoring.

Passeranno di mano un totale di 1027 punti vendita di cui 642 diretti e 385 in franchising. La ripartizione geografica di Carrefour Italia evidenzia alcune regioni, soprattutto quelle del Nord, con una presenza maggiore di punti vendita: in testa c'è la Lombardia con 314 punti vendita, il Piemonte con 202 supermercati, seguito dal Lazio con 195, la Liguria con 161, l'Emilia Romagna con 49, la Toscana con 54 e a seguire Valle d'Aosta e Sardegna.

Si tratta di una realtà aziendale con 10mila dipendenti diretti e 8mila indiretti, per complessivi 18mila dipendenti. L'operazione varrà circa un miliardo di euro di enterprise value: ripartito tra 400 milioni di euro di valutazione degli immobili e 600 milioni invece per il business. Il fatturato complessivo di Carrefour Italia vale circa 3,7 miliardi di euro con un Ebitda (incluse le attività immobiliari) per 115 milioni di euro. Carrefour Italia ha deciso di uscire dall'Italia, un mercato storico per il colosso francese, ma che paga la minore corsa ai consumi, costoso per il gigante della grande distribuzione in termini di perdite archiviate negli ultimi anni, tra tentativi di rilancio falliti: l'ultimo rosso di esercizio è stato per 150 milioni di euro.

Carrefour uscirà così dal mercato italiano concedendo una importante dote al compratore: 237,5 milioni di euro di investimenti per il rilancio (circa altri 200 li metterà anche New Princes Group) più un accantonamento straordinario per rischi futuri gestionali per 350 milioni di euro. New Princes si prenderà carico solo dei debiti per leasing.

L'obiettivo del nuovo proprietario è un rilancio del business. Per la società italiana, che da Newlat Food ha cambiato il suo nome in New Princes Group, a seguito dell'acquisizione dell'azienda britannica Princes Limited, avvenuta nella primavera del 2024, si tratta di un'altra acquisizione trasformativa con la costituzione di una terza gamba, quella della grande distribuzione, dopo le attività nel food e quelle nel latte. È previsto un fatturato combinato di 6,9 miliardi di euro: NewPrinces diventa il secondo gruppo Italiano nel food per fatturato.

La scommessa è ora quella di creare una filiera integrata tra produzione, sul fronte alimentare, e distribuzione sul modello di aziende in altri settori, entrando pure in aree come il delivery e il canale horeca. Per tre anni potrebbe essere mantenuto il brand Carrefour che poi verrà sostituito da quello Gs, insegna della grande distribuzione alimentare italiana che ha operato fino al 2010, quando è stato sostituito dal marchio transalpino.

Quello di Gs è un marchio storico, passato attraverso diverse proprietà prima di finire al gruppo francese: se si guarda al passato, la privatizzazione dei supermercati Gs era avvenuta nel contesto più ampio della privatizzazione della azienda pubblica Sme tra il 1993 e il 1994. In particolare, il gruppo Gs era stato ceduto a un consorzio guidato da Benetton e Del Vecchio.

Poi il marchio era finito in mano al gruppo francese. Ora New Princes, secondo i suoi piani, punta a ridare nuova vita al marchio Gs. La ex-Newlat della famiglia Mastrolia, che ha cambiato totalmente faccia e dimensioni in poco più di un anno prima con l'acquisizione nel Regno Unito e per ultimo con l'operazione sul marchio dell'infanzia Plasmon, aggiungerà appunto un'altra gamba in una struttura multicanale. La distribuzione e il retail si affiancheranno quindi alle attività food, che fanno capo alla New Princes Uk (con un giro d'affari di 2,9 miliardi) e a quelle nel latte della Centrale del Latte d'Italia (con 350 milioni di euro di giro d'affarii). Advisor dell'operazione sono stati Rothschild, per conto di Carrefour, e Bnp Paribas per New Princes. Gli advisor legali BonelliErede e Legance.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

Agricoltura

Prandini: "Evitato il peggio ma impatti differenziati L'Europa tuteli le filiere"

Il numero uno di Coldiretti: "Il 30% sarebbe stato devastante"

LUCA MONTICELLI
ROMA

«L'accordo raggiunto tra la Commissione europea e l'amministrazione americana evita lo scenario peggiore di un dazio al 30% che avrebbe avuto effetti devastanti», dice Ettore Prandini che ieri ha partecipato all'incontro alla Farnesina tra il ministro Antonio Tajani e le imprese.

«Nella riunione con il ministro Tajani – racconta – ci è stato spiegato che si tratta di un dazio al 15% che non si va ad aggiungere a quello esistente. Quindi per alcuni prodotti l'effetto sarebbe neutralizzato o quasi, mentre per altri il peso si sentirebbe comunque e servirà la garanzia da parte dell'Unione Europea di prevedere strumenti di compensazione per le filiere più colpite, come potrebbe essere quella vitivinicola o suinicola solo per citarne alcune». Per "effetto neutralizzato" Prandini si riferisce al caso dei formaggi Dop, «come Grana Padano e Parmigiano Reggiano, che già scontano dazi attorno al 15%, in questo scenario, la nuova misura risulterebbe neutra per il comparto».

Diverso il discorso, per il vino, che ha una tassazione contenuta attorno al 2,5%. L'applicazione di un dazio al 15%, spiega il presidente della Coldiretti, «avrebbe effetti potenzialmente gravi su un comparto che nel solo 2024 ha esportato 1,8 miliardi di euro negli Stati Uniti, primo mercato per valore».

Ettore Prandini
Presidente di Coldiretti

Von der Leyen ha fatto un accordo più vantaggioso per gli Usa e ha sbagliato a tagliare il bilancio Ue

Il vino «pagherebbe un dazio cinque volte superiore a quello di partenza. Ci auguriamo che la Commissione Ue continui a lavorare con determinazione affinché venga escluso dalla lista dei prodotti». Prandini aveva auspicato che l'Europa non innescasse una battaglia sugli scambi e così è andata, visto che dal 4 agosto Bruxelles sospenderà le tariffe: «I contro dazi li avrebbero pagati i cittadini europei e per questo siamo stati e saremo sempre contrari alle guerre commerciali. La trattativa e l'incertezza sono durate anche troppo, con il rischio di compromettere un mercato strategico come quello degli Stati Uniti dove quest'anno ci eravamo posti l'obiettivo di raggiungere i 9 miliardi di export. Ora servono, da parte dell'Europa, tutele e risorse per proteggere le imprese colpite dall'accordo».

Eppure, in molti, in Italia come all'estero, parlano di un'Europa sottomessa a Trump, di una resa. Prandini risponde così: «Von der Leyen ha raggiunto un accordo più vantaggioso per l'economia degli Stati Uniti che per quella Europea. Così come per quanto riguarda il prossimo bilancio 2028-2034 ha deciso di tagliare di oltre il 20% le risorse all'agricoltura, mentre Paesi proprio come gli Stati Uniti continuano a investire. Questo dazio occulto della tecnocrazia di Bruxelles ci costa di più delle guerre commerciali». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

187438

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

Piano Mattei, legame rafforzato con l'Etiopia

L'intesa

Gli accordi vanno dalle bonifiche a filiere essenziali come quella del caffè

Alb.Ma.
Dal nostro inviato
ADDIS ABEBA

Quando è intervenuta dal palco del vertice Onu di Addis Abeba, Giorgia Meloni ha citato un «filo conduttore» nel Piano Mattei. Si riferiva alla sicurezza alimentare, avrebbe potuto valere per i rapporti con il Paese ospite e partner: l'Etiopia del premier Abiy Ahmed, reduce dal bilaterale con la presidente del Consiglio già a ridosso del suo arrivo. L'intesa, come ha sottolineato lo stesso Abiy su X, è «di vecchia data». L'Etiopia, l'hub economico e politico del Corno d'Africa, si è imposto come uno dei Paesi più rilevanti fra i 14 oggi nell'orizzonte del cosiddetto Piano Mattei per l'Africa: l'iniziativa lanciata dal governo italiano con il summit Italia-Africa nel 2024, innestato su una dotazione originaria di 5,5 miliardi di euro e ora via via sempre più integrato nell'intelaiatura del Global Gateway della Ue. Il bilancio "etiope" del primo anno e mezzo del piano include alcune iniziative sparse fra i sei «pilastri» di istruzione, agricoltura, salute, energia, acqua e infrastrutture. L'elenco diffuso da Palazzo Chigi include la riqualificazione della città di Jimma e la bonifica del lago di Boye, nella stessa regione dell'Oromia dove è nato Abiy, oltre al ripristino del rafforzamento dei servizi sanitari nella regione del Tigray dopo la guerra del 2020-2022, il sostegno all'Università di Addis Abeba e l'identificazione dell'Etiopia come uno dei Paesi destinatari dell'iniziativa di rafforzamento della resilienza climatica della filiera del caffè a sostegno dei piccoli produttori locali»: un mondo che incide su circa un terzo delle esportazioni di Addis Abeba ed è già oggi frequentata da big italiani come Illy e Lavazza. Fuori dal piano Mattei, la «impronta» italiana si manifesta nei maxi-contratti siglati dal gruppo delle costruzioni Webuild per la diga di Koysha e il progetto della Grand Ethiopian Renaissance Dam, la «diga della rinascita» appena terminata sul Nilo Blu e destinata al raddoppio della produzione idroelettrica etiope.

L'intreccio con l'Etiopia è dettato dalla centralità strategica ed economica dell'ex «miracolo» dell'Africa subsahariana, in cerca di riscatto dopo il doppio trauma della crisi pandemica e della catastrofe umanitaria nel Tigray. Addis Abeba è la sede dell'Unione africana, uno degli hub aeroportuale più trafficati nel Continente e la culla di un'economia che mantiene la sua effervescenza anche oltre le crisi che la minano . L'agenda di Abiy insiste sul riavvio del processo riformistico instradato prima del 2020, con una ventata di riforme sulla liberalizzazione di settori come quello bancario, l'apertura ai mercati accentuata dal ritorno di una Borsa valori a inizio anno e, appunto, un rilancio di immagine come cuore dell'Africa scandito da eventi di peso e il restyling radicale dell'estetica urbana di «Addis». Le incognite non sono meno evidenti, fra i venti di guerra mai posati con l'Eritrea, le sofferenze economiche interne al Paese e tensioni a intermittenza con i vicini di casa. In cima ci sono i dissidi con Egitto e Sudan sulla stessa «diga della Rinascita» e i malumori sulle rivendicazioni di Abiy per uno sbocco sul Mar Rosso. A quanto risulta al Sole 24 Ore, il rafforzamento del legame con l'Etiopia andrebbe letto anche come leva di stabilizzazione regionale o, comunque, di una collaborazione più ampia nell'area. Quanto efficace, dipenderà anche da fattori che sfuggono alla «partnership di vecchia data» intessuta finora.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Addis Abeba è un hub economico fondamentale ma fronteggia crisi interne ed esterne

Il paradosso africano tra cibo che manca e crescita agricola
Piano Mattei, legame rafforzato con l'Etiopia

187438

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

CORRIERE DELLA SERA

Prandini: l'Italia è il Paese più penalizzato

Il presidente Coldiretti: il taglio del 20% è insostenibile. Riforma sbagliata, andremo avanti

L'intervista

di **Emily Capozucca**

Con la presentazione della proposta del quadro finanziario pluriennale 2028-2034 dell'Unione europea, si fa sempre più acceso lo scontro politico e agricolo. Nel mirino di Coldiretti l'accorpamento in un unico fondo della Politica agricola comune (Pac) e i fondi di coesione, da attuare attraverso piani di partenariato nazionali e regionali.

Un'operazione «che è un disastro annunciato. Le risorse agricole verrebbero diluite in una serie di voci indistinte, decise a livello nazionale e regionale, senza più un'identità precisa» afferma il presidente di Coldiretti, Ettore Prandini.

La Pac si fonda su due pilastri: pagamento diretto agli agricoltori e sviluppo agricolo regionale. Ora finisce in un unico fondo. Cosa comporta?

«Le risorse per la Pac ci sono ma prima valevano 386 miliardi. Il taglio del 20% è una ferita profondissima per l'agricoltura europea».

Che impatto avrà tutto questo sull'Italia?

«Gravissimo. L'Italia è tra i Paesi che ricevevano più fondi Pac. Il nuovo modello penalizza proprio noi: finisce l'era dello sviluppo rurale per come lo abbiamo conosciuto. Le Regioni rischiano di non avere più strumenti per difendere quanto ottenuto finora».

Come cambiano se cambiano i criteri di allocazione per gli agricoltori in base alle vostre stime?

«I criteri di allocazione sono ancora da definire. Sembra che ci sarà una nuova ripartizione che non tiene in considerazione del passato ma sono ancora tutti da verificare. Certo il taglio del 20% è gravissimo».

Parlava anche di un problema legato all'inflazione. Può spiegare?

«Sì, il bilancio non è stato adeguato all'inflazione. Dal 2020 a oggi abbiamo già perso 100 miliardi in termini reali. Se l'inflazione resterà alta, alla fine della prossima programmazione potremmo arrivare a un buco di 140-150 miliardi. Una follia».

La Commissione difende la linea. Il Commissario all'Agricoltura Hansen ha detto di aver salvato l'80% del budget...

«Parole imbarazzanti. Sarebbe stato più dignitoso ammettere una sconfitta e dimettersi. Ha votato a favore del taglio del 20% della Pac, e con lui tutta la Commissione. Siamo davanti a una deriva autoritaria in cui decide solo Ursula von der Leyen, come Xi Jinping in Cina. Nessun confronto, nessuna democrazia».

Nel testo c'è anche l'ipotesi di introdurre una tassa sulle imprese con fatturato oltre i 100 milioni. Che impatto avrà sul settore agricolo?

«È un principio profondamente sbagliato. Riguarda tutti i settori ma le aziende nel settore agricolo sono tante e tassarle significa penalizzarle e spingerle a delocalizzare. È lo stesso errore fatto sull'automotive, e non abbiamo imparato nulla. Sembra che stiamo facendo una cortesia a chi vuole applicare i dazi».

A questo quadro, infatti, si aggiungono in dazi al 30% annunciati dal presidente degli Stati Uniti Donald Trump.

«Se Trump reintrodurrà dazi del 30%, serve una risposta forte. Invece di difendere le nostre imprese, la Commissione sta smantellando le politiche agricole. Ci costa più la tecnocrazia della von der Leyen che i dazi Usa. Sembra che stiamo facendo un favore a chi ci vuole colpire. Così si depotenzia l'economia reale e si favorisce la delocalizzazione».

Lei ha parlato di "mobilitazione permanente". Cosa intendete fare?

«Non ci rassegniamo. Fuori dubbio noi non staremo fermi. Chiediamo di bloccare questa scelta scellerata con il Consiglio, che con i capi di Stato ci auguriamo possano fermare la deriva autocratica in atto. Noi difendiamo il cibo sano, il lavoro agricolo, la salute».

Le promesse della presidente dell Commissione europea Ursula von der Leyen sono state dunque deluse?

«Assolutamente sì. Von der Leyen aveva promesso che avrebbe rafforzato la Politica agricola comune. Invece l'ha svuotata. Un disegno mortale per l'agricoltura e per la tenuta democratica dell'intera Europa avviato da Timmermans e realizzato con spietata lucidità da von der Leyen ma non ci fermiamo qui».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

> Tassare le imprese oltre i 100 milioni di fatturato significa penalizzarle e spingerle a delocalizzare Stiamo facendo una cortesia a chi vuole applicare i dazi. Non abbiamo imparato dall'automotive

In Belgio
Il presidente di Coldiretti Ettore Prandini ieri alla manifestazione pacifica degli agricoltori europei a Bruxelles

Primo piano Le Commissione Ue
Von der Leyen: «Bilancio da 2 mila miliardi» Ma scoppia la protesta
Prandini: l'Italia è il Paese più penalizzato

187438

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

la Repubblica

Mastrolia "Io, da un fido di 50 milioni di lire a Carrefour e Plasmon"

L'INTERVISTA

di **CENZIO DI ZANNI**
ROMA

Parla il presidente di NewPrinces, il gruppo di Reggio Emilia che continua a fare shopping di aziende food

Tutto è cominciato con un fido da cinquanta milioni di lire. A Campagna, meno di 20mila abitanti a una quarantina di chilometri da Salerno. «Mio padre Giuseppe mi delegò a fare operazioni su un suo conto corrente. Non c'era liquidità, solo un fido. Disse: "Se lo usi male, dovremo vendere la casa"».

È andata bene. Oggi è alla testa di NewPrinces, una holding che, se tutto va secondo i suoi piani, dopo l'acquisizione di Carrefour potrà contare su un giro di affari da quasi 7 miliardi di euro.

«Ho fatto tesoro di quella lezione, peccato che lui sia mancato solo due mesi dopo la mia prima acquisizione importante: Pezzullo, il pastificio di Eboli comprato da Nestlé nel 2005», racconta Angelo Mastrolia, 60 anni, geometra, studi in giurisprudenza a Salerno, oggi presidente di NewPrinces, la società con base a Reggio Emilia che l'altro ieri ha firmato un accordo per rilevare i supermercati Carrefour in Italia. «Non mi sono mai laureato perché ho cominciato presto la mia avventura imprenditoriale. Però devo dire che quegli studi mi hanno dato molto, noi trattiamo contratti delicati con le multinazionali e li seguo tutti».

Il primo acquisto importante sono stati i camion per il trasporto del latte.

«Sono una parte di quell'investimento da 50 milioni di vecchie lire. L'avevo fatto per far crescere Piana del Sele, l'azienda di famiglia fondata da mio padre, che dal 1962 ha sempre fatto commercio di latte».

Che cosa ha imparato dal latte?

«Il dinamismo. Quella è una materia deperibile, ti devi muovere, altrimenti va buttato. Anche se a lunga scadenza. Il latte e i suoi tempi ti mettono il pepe».

Il primo brand portato a casa?

«La pasta Guacci di Campobasso. Rilevai marchio e pastificio dalla vedova Pallante, un'insegnante, la ricordo benissimo. Il marito Massimo era morto suicida e con l'associazione degli industriali cercavano un potenziale acquirente: mi cedette il 50,1% a condizioni favorevoli».

Da allora non si è più fermato. C'è un'operazione che le sta più a cuore?

«Sicuramente Pasta Guacci, per questo profilo umano e la grande storia iniziata nel 1870, poi gli stabilimenti Buitoni di Sansepolcro da Nestlé: lì conserviamo ancora i bilanci dell'Ottocento in pergamena».

Quindi Giglio e altri marchi rilevati dal crac Parmalat. Fino a Plasmon, qualche settimana fa, e a Carrefour, appunto.

«Ma non mi sento un cavaliere bianco, né mi illudo di essere uno Steve Jobs. Io e la mia famiglia, con i miei figli Giuseppe e Benedetta, tutti e due in azienda con me, valutiamo solo le opportunità sul mercato».

I supermercati, però, sono un business diverso.

«Mica tanto, è un business complementare. Noi vogliamo integrare produzione e distribuzione».

A chi si ispira?

«A Leonardo Del Vecchio, al modello della sua Luxottica. Trentacinque anni fa capì che doveva mettere su una rete di negozi per i suoi occhiali, in modo da unire industria e distribuzione. Carrefour ha un importante patrimonio immobiliare e il nostro obiettivo è acquistare l'80% degli immobili in affitto».

Quella catena non è stata performante in Italia. Dove hanno sbagliato i francesi?

«Il problema non è il business, che funziona, come dimostrano anche le insegne sorte al posto degli Auchan nel Sud Italia, per esempio. Il punto è il modello di gestione e forse anche una cultura poco adatta all'Italia».

Quanto tempo ha lavorato su questo dossier?

«Un mese e mezzo. Avevo saputo quasi per caso da un'amica che i francesi volevano uscire dal mercato italiano e così ho chiamato i dirigenti di Rothschild & Co., l'advisor che li seguiva. In un mese e mezzo abbiamo chiuso l'accordo».

Per chi tifa?

«Non sono un tifoso, sono un curioso. Mi piace tutto quello che esprime agonismo, come la finale Alcaraz-Simmer di Wimbledon».

Cosa insegna ai suoi figli?

«La responsabilità e la concretezza. Non mi piace apparire. Ho una Ferrari 488 spider da sette anni, ma ci avrò fatto poco più di 1.000 chilometri».

Resta spesso in garage.

«Non ho molto tempo. Ogni tanto faccio un giro qui in Svizzera. Vivo a Paradiso».

Paradiso?

«È un piccolo comune del Canton Ticino, vicino Lugano. Sono in Svizzera dal 1992, viaggio spesso a Milano, ma non ci vivrei mai. Qui hai una bella percezione di sicurezza e tranquillità. Anche se c'è la patrimoniale, questa sensazione non ha prezzo».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Svizzera dal 1992, viaggio spesso a Milano, ma non ci vivrei mai. Qui hai una bella percezione di sicurezza e tranquillità. Anche se c'è la patrimoniale, questa sensazione non ha prezzo».

©RIPRODUZIONE RISERVATA

187438

la Repubblica

L'INCONTRO

Mercoledì tavolo al Mimit

Nel giro di tre anni le insegne GS rimpiazzeranno quelle dei supermercati Carrefour in Italia. È l'arco temporale indicato da Angelo Mastrolia, presidente di NewPrinces, nel presentare l'acquisizione - al prezzo simbolico di un euro - della rete di oltre mille punti vendita del gruppo francese. L'uscita dall'Italia è stato festeggiato alla Borsa di Parigi, dove Carrefour, anche sull'onda di una trimestrale migliore delle attese, ha guadagnato il 5,9% a 13 euro, mentre a Piazza Affari NewPrinces ha lasciato sul terreno il 9,3% a 19,4 euro. I vertici di NewPrinces si sono detti ottimisti sul fatto di generare subito cash flow. Mercoledì, tavolo con azienda e sindacati al Mimit.

> Non mi piace apparire ho una Ferrari 488 spider ma ci ho fatto solo mille chilometri in sette anni

IL PERSONAGGIO

Angelo Mastrolia
Sessant'anni, originario di Campagna (Salerno), è presidente di NewPrinces, la holding che ha rilevato Carrefour e Plasmon e che nel suo portafoglio conta brand come Giglio e Polenghi Lombardo

Mastrolia "Io, da un fido di 50 milioni di lire a Carrefour e Plasmon"

187438

CORRIERE DELLA SERA

L'intervista

«L'Europa sostenga di più l'agricoltura Serve un altro Pnrr»

Giansanti: no ai prodotti Usa senza standard Ue

ROMA «Nessuno si aspettava i dazi americani al 30%: Donald Trump ci ha applicato dazi corrispondenti a quelli del Messico e del Sudafrica, e francamente noi europei, considerato che siamo una grande potenza economica, politica e un grande alleato degli Usa ci aspettavamo un trattamento diverso» dice Massimiliano Giansanti, presidente di Confagricoltura e dei 22 milioni di agricoltori europei. «Mi auguro un ripensamento americano — è il suo auspicio — i dazi a questi livelli creerebbero un caos globale, non solo nei rapporti tra Ue e Usa».

Se vogliamo evitarli dovremo almeno ridurre alcune delle barriere non doganali al commercio, e nel settore agricolo ce ne sono molte.

«L'obiettivo americano non è tanto imporre maggiori dazi, ma riuscire ad aprire il mercato europeo e rafforzare l'economia americana. È altrettanto evidente che il nostro interesse è proteggere il nostro mercato che sì, è fatto di standard molto elevati. Questi sono una difficoltà per le imprese americane, ma se non si ragiona in termini di reciprocità, anche con il Mercosur, non ci sarà mai la disponibilità al confronto degli agricoltori. Dobbiamo giocare ad armi pari».

Davvero non c'è spazio per snellire la regolamentazione in Europa, anche a vantaggio delle stesse imprese europee?

«Su alcuni comparti produttivi come la soia, ci può essere uno spazio importante, ma se parliamo di un'apertura tout court del mercato a prodotti Usa che non hanno il nostro standard, o che richiamano impropriamente il nostro sistema di denominazione e di origine, verrebbero sconvolte tradizioni plurisecolari di molti territori europei».

Andasse male con Trump, sarà difficile trovare altri sbocchi alle nostre merci?

«Il mercato americano rappresenta il 20% dell'export europeo, ed equivale al 7% del Pil dei 27. Certamente la chiusura del mercato avrebbe un impatto significativo, perché è un mercato maturo, difficilmente sostituibile. In ogni caso dovremo continuare a essere presenti sul mercato americano, trovando con gli importatori il modo di limitare i problemi per i consumatori americani. Ed è già molto difficile, perché con la svalutazione del dollaro e i nuovi dazi, il costo reale crescerebbe del 50%».

Per la produzione agricola e alimentare esistono alternative?

«Sarebbe molto difficile sostituire gli Stati Uniti che per queste produzioni sono il primo mercato europeo e italiano. È vero che l'Unione europea sta trattando dei nuovi accordi commerciali con Indonesia, Thailandia e India, che sono mercati molto promettenti, ma non particolarmente attraenti per l'agroalimentare. Credo che dovremmo spingere sul mercato europeo, che alla fine è quello che dà maggiori soddisfazioni alle nostre imprese, e fare uno sforzo anche per rafforzare il mercato italiano, convincendo i nostri concittadini che il prodotto italiano è migliore».

C'è qualcosa che possono fare il governo e la Commissione Ue?

«Tra quelle vere e quelle fatte di carte ormai siamo in guerra da anni e in una situazione difficile. O la Ue dimostra di essere veramente solidale con una politica economica in grado di sostenere il suo sistema produttivo, oppure resteremo solo un grande condominio. Servono gli eurobond, anzi. Servirebbe proprio un altro Pnrr».

M. Sen.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

> O la Ue dimostra di essere veramente solidale con una politica economica in grado di sostenere il suo sistema produttivo, oppure resteremo solo un grande condominio

Chi è
Massimiliano Giansanti guida come presidente Confagricoltura dal 2017

Primo piano La guerra commerciale
Imprese, per spingere il Made in Italy rotta su Asia, Golfo e Sud America
«L'Europa sostenga di più l'agricoltura Serve un altro Pnrr»

187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole 24 ORE

Dall'agroalimentare ai farmaci: le incognite su tariffe ed esenzioni

L'accordo Usa Ue. Dopo l'annuncio domenica dell'intesa sui dazi manca l'elenco dei prodotti esentati. L'incertezza per l'impatto su vino e alimenti

Nessun imprenditore italiano che esporta negli Usa può dirsi soddisfatto di questo accordo tra Stati Uniti e Ue con dazi al 15%. Ma troppe sono ancora le incognite che pesano sull'intesa per potere esprimere un giudizio definitivo. In primo luogo manca ancora l'elenco dei prodotti che verranno esentati dalle tariffe, una partita su cui l'Italia si gioca molto. E mancano anche diversi chiarimenti tecnici che possono spostare l'ago della bilancia da "poteva andare peggio" a "scenario decisamente negativo".

Attende l'industria meccanica: gli occhi e le orecchie dei produttori di macchinari sono tutti concentrati su quali beni potranno incassare la sospensione dei dazi. Attende il settore agroalimentare, che verso gli Usa esporta quasi otto miliardi di euro all'anno. Non solo vuole valutare l'elenco dei prodotti esentati, ma vuole anche capire se - come ha lasciato intendere ieri il Commissario Ue al Commercio, Maros Sefcovic - l'aliquota del 15% è flat e quindi riassorbe i dazi preesistenti. Se così fosse, l'industria lattiero-casearia stapperebbe spumante, perché si ritroverebbe di fatto con nessun aumento. I produttori del vino sono invece quelli con meno certezze, ancora non sanno se saranno esenti o se al contrario subiranno un aumento delle tariffe.

Ad attendere c'è anche l'industria farmaceutica. Per conoscere la sorte dei prodotti farmaceutici, fanno sapere fonti della Commissione Ue, bisognerà prima sapere gli esiti dell'indagine avviata dall'Amministrazione Usa ex sezione 232 del Trade expansion act. Al momento per i farmaci generici sembra si possa sperare nel dazio zero, anche se nella tarda serata di ieri, in una scheda informativa la Casa Bianca ha messo le mani avanti, chiarendo che «l'Unione europea pagherà agli Stati Uniti un'aliquota tariffaria del 15% anche su auto e componenti auto, prodotti farmaceutici e semiconduttori».

Più certo il quadro della filiera del legno arredo, che sa già di dover fare i conti con le tariffe al 15% e stima un calo dell'export verso gli Stati Uniti fra il 10 e il 20% dell'export. Al momento, l'unico settore che può dirsi soddisfatto è quello dell'automobile, perché vede ridursi l'aliquota dal 27,5% entrato in vigore ad aprile all'attuale 15%.

Complessivamente il made in Italy oggi esporta negli Stati Uniti beni per circa 65 miliardi di euro all'anno: considerato un export totale di 623,5 miliardi di euro, gli Usa rappresentano più del 10% delle nostre vendite all'estero. Di questi 65 miliardi il Centro studi di Confindustria calcola che il nostro Paese potrebbe perderne fino a 22, per il combinato disposto dei dazi al 15% (specie se applicati a tutti i prodotti) e della svalutazione, questa invece già in atto, del dollaro sull'euro.

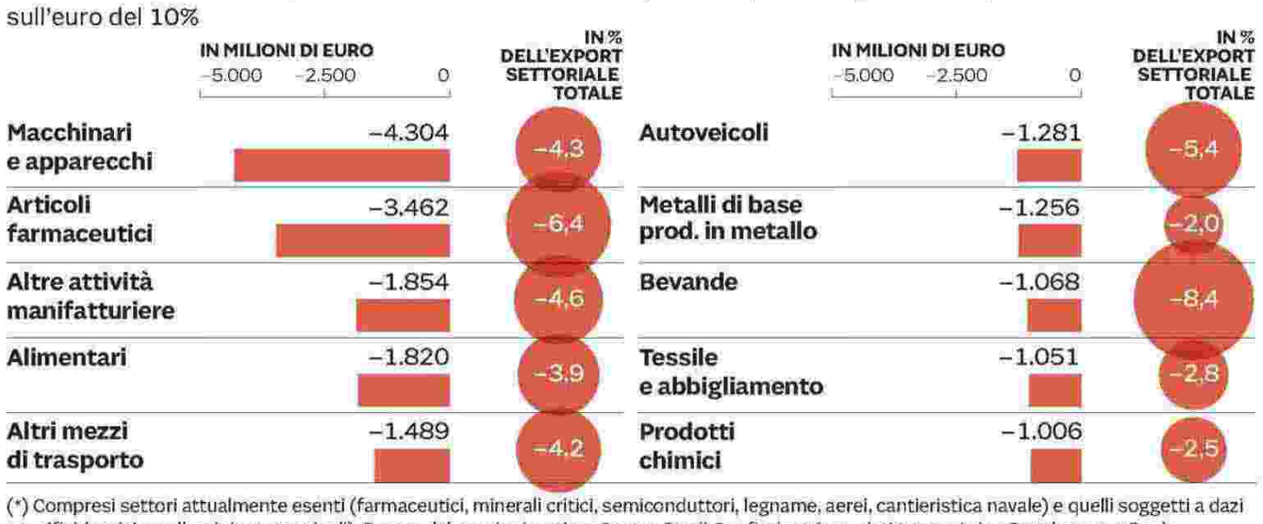
Negativi anche i conti di Centromarca, l'associazione italiana dell'industria di marca cui aderiscono 193 imprese, food e non food, per un fatturato complessivo di 67 miliardi di euro: i dazi del 15% si tradurranno in una contrazione delle esportazioni italiane dei beni di largo consumo pari a 767 milioni di euro, con un impatto del -7,7% a valore.

—**Mi.Ca.**

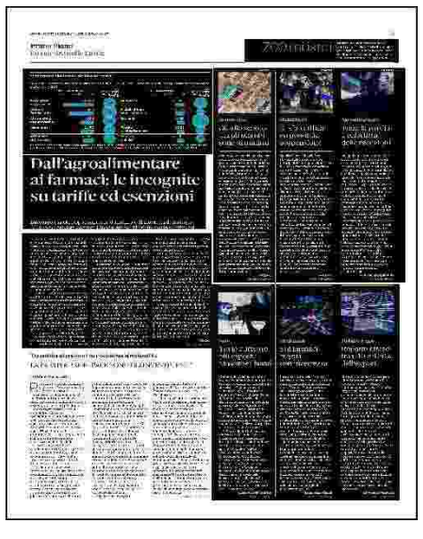
© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'impatto di dazi e mini dollaro sui settori

Stime dell'impatto sull'export italiano di dazi Usa al 15% (su tutti i prodotti*) e di un deprezzamento del dollaro sull'euro del 10%



(*) Compresi settori attualmente esenti (farmaceutici, minerali critici, semiconduttori, legname, aerei, cantieristica navale) e quelli soggetti a dazi specifici (acciaio e alluminio, autoveicoli). Fonte: elaborazioni e stime Centro Studi Confindustria su dati Istat e Asian Development Bank



187438

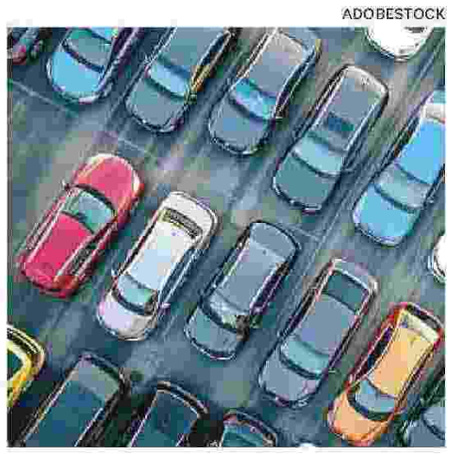
ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

700 miliardi

OBIETTIVO EXPORT ITALIANO
Con i dazi si fa più difficile il cammino per raggiungere l'obiettivo del Governo di portare l'export italiano a quota 700 miliardi entro fine legislatura

ADOBESTOCK



Automotive

Ok allo sconto ma gli scambi sono ai minimi

L'automotive potrebbe guadagnarci dall'accordo sui dazi con gli Usa perché vedrebbe ridurre le tariffe dal 27,5% in vigore da aprile all'attuale 15%, accordo che contestualmente ridurrebbe, dal 10 al 2,5%, i dazi in entrata per le auto Made in Usa sul mercato europeo. Ma le esportazioni verso il mercato americano, sia di autoveicoli che di componenti, è al minimo storico. Da gennaio ad aprile (dati elaborati dall'Anfia per Il Sole 24 Ore) il numero di autoveicoli spediti negli Usa è crollato del 62%, da 14mila a 5mila unità. In valore la riduzione è stata più contenuta, -18,5%, segno che la rotta per il Nord America è rimasta aperta per le auto di fascia più alta, Ferrari in testa. La contrazione dei volumi verso gli Usa è iniziata nel 2024, con una riduzione ad un terzo delle esportazioni, effetto del calo dei volumi della gamma Fiat 500 e del picco negativo della Dodge Hornet, gemella dell'Alfa Romeo Tonale fatta a Pomigliano e destinata al mercato oltreoceano. Quanto ai componenti, al calo del 15% dell'anno scorso si aggiunge una nuova contrazione di pari entità per il primo quadrimestre, trend che proietta la produzione sotto la soglia del miliardo per il 2025.

—F.Gre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ADOBESTOCK

Macchinari

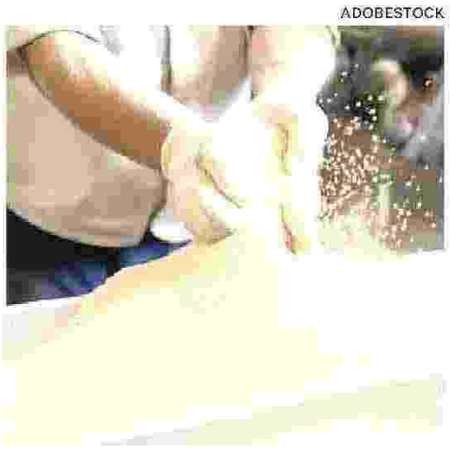
Al via verifica su possibile sospensione

Quella di macchinari e beni strumentali è una delle voci principali delle esportazioni verso gli Usa e l'attenzione è massima per verificare la possibile sospensione dei dazi a carico di questi prodotti. «Se ci limitiamo a considerare i soli beni strumentali - spiega il presidente di Federmacchine Bruno Bertelli - siamo esposti sul mercato americano per circa 5 miliardi. Nelle prossime ore verificheremo i termini di applicazione di questo accordo e le possibili esenzioni ma anche con dazi zero, i nostri produttori risentiranno della frenata che le barriere commerciali indurranno in settori come l'agroalimentare». Il mercato sta scontando un effetto incertezza. «Il target che si è posto il Paese - sottolinea Riccardo Rosa, presidente Ucimu -di raggiungere i 700 miliardi di export entro fine legislatura, è un segnale importante di attenzione alle esigenze del mondo produttivo e una dimostrazione di volontà nel ricercare nuove possibili vie per contenere gli effetti distorsivi di questa tassazione».

—F.Gre.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ADOBESTOCK



Agroalimentare

Tutta la partita è sulla lista delle esenzioni

Per qualcuno è sempre meglio che i dazi al 30%. Per qualcun altro non è proprio un buon accordo. Ma quasi nessuno, nel mondo agroalimentare italiano, si sbilancia oggi in un giudizio ufficiale: troppe sono ancora le incertezze sui dettagli dell'intesa. La prima riguarda i criteri di calcolo: il dazio del 15% concordato domenica si somma ai dazi precedenti, oppure li annulla? Per il comparto dei formaggi questo non è un dettaglio secondario: poiché un dazio del 15% è da sempre già in vigore, se la nuova tariffa fosse flat si tratterebbe di un insperato successo, perché per i prodotti lattiero-caseari non ci sarebbe nessun aggravio. La seconda, più grande incertezza riguarda invece la lista dei prodotti che saranno esentati del tutto, ed è soprattutto qui che l'Italia cercherà di giocare la sua partita. Per ora, dalla Commissione Ue sarebbe trapelato che gli Usa potrebbero ottenere dazio zero su alcuni prodotti ittici, frutta a guscio, alcuni latticini e i semi e l'olio di soia.

—Micaela Cappellini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole 24 ORE

ADOBESTOCK

Vino

Tra le etichette più esposte Moscato e Chianti

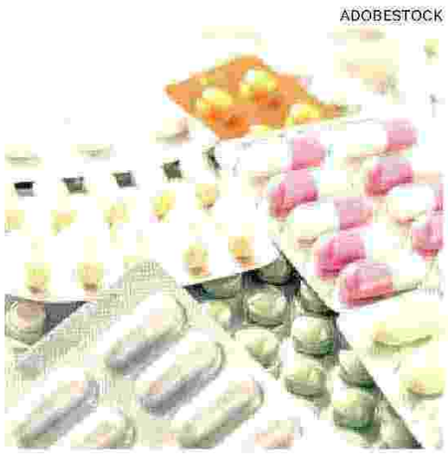
«Devastating. Venti giorni fa un nostro importatore ha usato questo termine per descrivere l'impatto dei dazi al 10%. Figurarsi ora che saliranno al 15%». Nella frase di Lamberto Frescobaldi, presidente della Marchesi Frescobaldi e dell'Unione italiana vini c'è tutta la preoccupazione dei produttori italiani. All'Unione italiana vini hanno fatto i conti: tariffe al 15% significano un danno di almeno 317 milioni di euro l'anno per un settore che nel 2024 ha realizzato negli Usa un fatturato di oltre 1,9 miliardi.

L'Osservatorio Uiv ha anche stimato le etichette italiane maggiormente esposte perché inviano negli Stati Uniti oltre il 20% delle proprie esportazioni. Tra questi il Moscato d'Asti (che spedisce oltreoceano il 60%), il Pinot Grigio (48%), il Chianti Classico (45%) i rossi toscani Dop (31%), quelli piemontesi (31), il Prosecco (27%). «Restiamo fiduciosi – ha aggiunto il direttore di Federvini, Gabriele Castelli - innanzitutto per gli spirits che potrebbero ottenere un'esenzione in virtù di un accordo a dazio zero Usa-Ue che risale al '97».

—Giorgio Dell'Orefice

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ADOBESTOCK



Medicinali

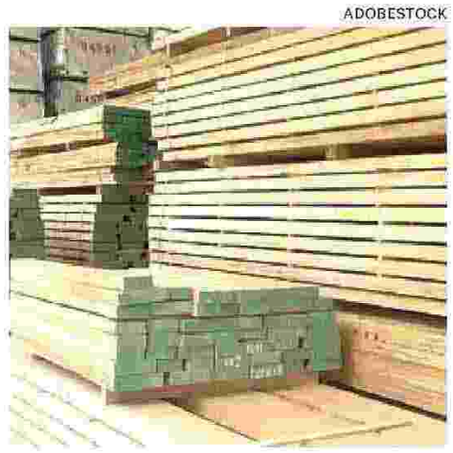
Sui farmaci tregua con incertezza

L'accordo tra Donald Trump e Ursula von der Leyen lascia per ora i farmaci fuori dalla nuova ondata di dazi Usa, ma l'incertezza resta alta. Dal 1° agosto scatteranno tariffe del 15% sul 70% delle importazioni europee, ma per i medicinali l'aliquota resta a zero in attesa della chiusura dell'indagine avviata ai sensi della Sezione 232 del Trade Expansion Act, perché la Casa Bianca vuole aspettare i risultati della ricognizione in corso, prima di decidere. L'intesa fissa un tetto massimo del 15% per eventuali future tariffe e prevede esenzioni per alcuni generici, ma Trump ha ribadito la volontà di «riportare la produzione di medicine a casa», lasciando aperta la porta a nuove tariffe.
Farmindustria avverte: dazi al 15% costerebbero fino a 2,5 miliardi di euro, con ricadute su investimenti, ricerca e disponibilità di medicinali, e rischio di spostamento della produzione verso Cina e Stati Uniti. Il comparto, secondo export italiano per valore, rischia rincari e carenze di medicinali, mentre le aziende accelerano i piani produttivi negli Usa.

—Francesca Cerati

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ADOBESTOCK



Mobili e legno

Impatto atteso tra il 10 e il 20% dell'export

Almeno l'incertezza, che negli ultimi mesi aveva frenato il mercato, è finita. «Non è l'ottimale, anche perché i dazi al 15% si aggiungono alla svalutazione del dollaro che, per un settore che produce beni di consumo, ha un peso rilevante», spiega Claudio Feltrin, presidente di FederlegnoArredo. La filiera del mobile e del legno ha negli Stati Uniti il secondo sbocco commerciale dopo la Francia, con quasi 2,2 miliardi di euro di export, di cui 1,7 miliardi generati dalle imprese dell'arredamento. L'impatto dei dazi sarà perciò consistente, anche se Feltrin precisa che «molto dipenderà dalle modalità con cui gli importatori applicheranno il dazio sulla merce in arrivo dall'Europa». È difficile, pertanto, stimare l'impatto diretto dei dazi, anche se si parla di un calo del 10-20% dell'export, stima tuttavia da confermare. «Il governo italiano deve sostenere le imprese coinvolte – dice Feltrin –. E la Ue deve accelerare l'accordo del Mercosur».

—Giovanna Mancini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

la Repubblica

Dazi, scontro tra Usa e Ue sul testo dell'accordo

L'intesa sui dazi con Donald Trump spacca l'Unione europea. La Commissione corre ai ripari: «Accordo giuridicamente non vincolante». E parla di differenze rispetto al testo Usa, dai chip alla web tax. Intanto, però, undici Paesi Ue, fra cui l'Italia, hanno chiesto a Bruxelles misure commerciali per preservare le capacità dell'industria siderurgica. Si allunga di altri 90 giorni, invece, la tregua tra Washington e Pechino.

di **COLOMBO, DE CICCO, LORUSSO, MASTROBUONI, MASTROLILLI, MINELLA, SANTELLI, TITO** *e* **VITALE**

alle pagine **8, 9, 11,12, 13** *e* **15**

Dazi, l'accordo fragile i testi di Europa e Usa diversi su chip e web tax

La Commissione avverte: "Non è giuridicamente vincolante" ma i margini per correggere le concessioni politiche sono minimi

dal nostro corrispondente
CLAUDIO TITO
BRUXELLES

L'accordo non è giuridicamente vincolante». Almeno non per ora. Ma lo è politicamente. L'intesa sui dazi sta spaccando l'Unione europea e la Commissione corre ai ripari tentando di limitare la propaganda vittoriosa di Donald Trump. E lo fa sottolineando che molti aspetti vanno ancora concordati e che diversi annunci della Casa Bianca sono a dir poco imprecisi: dagli acquisti di armi a quelli di gas, dai farmaci agli alcolici.

Così ieri mattina Palazzo Berlaymont ha pubblicato una sorta di nota informativa che presenta diverse discrepanze rispetto a quella presentata da Washington. Ma si tratta di "contromosse" volte solo a non confermare pubblicamente la vittoria schiacciante di Trump e giocate su un'ambiguità: ossia l'assenza di un vincolo giuridico che occulta il vincolo politico. È evidente che la piattaforma euro-americana dovrà essere ratificata a Bruxelles come minimo in Consiglio, attraverso una proposta legislativa, ma nello stesso tempo nessuno immagina di poterla rimettere in discussione. Entro domani ci sarà una dichiarazione formale congiunta che di fatto incardinerà legalmente l'accordo e sarà lo strumento per bloccare le tariffe al 30% che sarebbero scattate dal primo agosto. E per molti settori andrà anche successivamente specificata la tariffa, compresi quelli senza dazi a partire dagli aerei e dall'alcol su cui è in corso il tentativo di iscrizione alla lista "zero".

Ma quali sono i punti su cui sta emergendo una distanza formale tra le due sponde? Il primo è la "Web Tax". Il presidente americano ha detto esplicitamente che non ci sarà. Nella nota europea questo impegno non è contemplato. «Non cambiamo le nostre regole e il nostro diritto di regolamentare autonomamente lo spazio digitale», è stata invece la risposta di un portavoce della Commissione. Una formula che non smentisce gli Usa ma con una "excusatio non petita" ribadisce la possibilità di adottare leggi.

Poi ci sono gli standard fitosanitari, quelli relativi a prodotti agricoli e alimentari (in primo luogo la carne). Da tempo Washington insiste per esportare in Ue anche cibo trattato con additivi chimici non legali nel Vecchio continente (antibiotici e non solo) e per gli States, appunto, le due parti «collaboreranno per affrontare le barriere non tariffarie che incidono sul commercio dei prodotti alimentari e agricoli, compresa la semplificazione dei requisiti relativi ai certificati sanitari per i prodotti lattiero-caseari e suini statunitensi». Bruxelles si riferisce invece solo alla «cooperazione in materia di norme automobilistiche e misure sanitarie e fitosanitarie» e di «facilitazione del riconoscimento reciproco delle valutazioni di conformità in ulteriori settori industriali». «Non toccheremo le nostre regole sul digitale o gli standard fitosanitari – insiste la Commissione -, che hanno richiesto decenni per essere costruiti e di cui i nostri cittadini si fidano».

Secondo l'Unione, poi, sull'acciaio e l'alluminio verranno previste delle quote in base alle quali si potrà modulare e ridurre il dazio del 50%. Ipotesi non prevista in America. Altri due punti controversi riguardano i farmaci e i chip (fondamentali per i beni tecnologici). Per l'Ue, il tetto del 15% riguarderà anche questi settori. Ma per ora l'indicazione deve essere confermata da Trump.

Anche i due "vincoli", fondametali per il tycoon, si stanno giocando sull'ambiguità europea. Il leader statunitense ha annunciato che l'Europa comprerà 750 miliardi di dollari di energia americana e 600 miliardi di armi. Il problema è che in entrambi i casi la competenza è nazionale e

187438

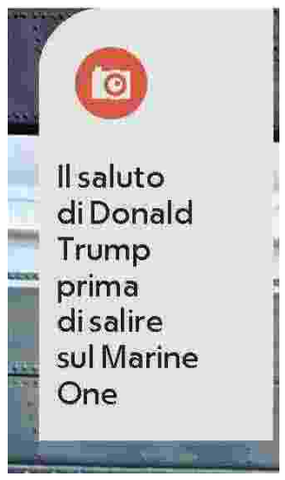
CREEMLAB.

la Repubblica

non comunitaria. A parte il fatto che l'anno scorso l'Ue ha speso in totale per prodotti energetici poco più di 300 miliardi di euro e quindi arrivare a quella soglia – anche in un triennio – è complicatissimo, in ogni caso sono i singoli Paesi a doversi impegnare. Come per le armi. Ma come per tutto il resto, il vincolo politico è molto più forte del vincolo giuridico dietro il quale la Commissione si sta nascondendo.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

SECONDO GLI AMERICANI	SECONDO GLI EUROPEI
La normativa su acciaio e alluminio rimane invariata: l'Ue continuerà a pagare il 50%	Saranno tagliate le attuali tariffe del 50% e sarà introdotto un sistema di quote
Semplificazione dei requisiti sui certificati sanitari per i prodotti lattiero-caseari e suini	Cooperazione in materia di misure sanitarie e fitosanitarie Non cambiano le regole
L'Ue conferma che non adotterà né manterrà tasse per l'utilizzo della rete	Vogliamo essere autonomi nel diritto a definire le leggi dello spazio digitale



Il saluto di Donald Trump prima di salire sul Marine One

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

IL DOSSIER

Gli effetti in Italia colpito l'alimentare

BONINI, TIRRITO

Rimetterci «solo» 10 miliardi di euro per evitare di perderne molti di più: questi i calcoli del governo dietro il negoziato tra Unione europea e Stati Uniti sui dazi del 15%. Per l'Italia il balzello si tradurrà in un contraccolpo stimato in circa mezzo punto di Pil: a tanto corrispondono 10 miliardi. LUISE – PAGINE 6 E 7

Confindustria: perderemo 22,6 miliardi di export. Acciaio e alluminio esclusi dal dossier

Macchinari e alimentare i settori più colpiti in Italia Sollievo per l'automotive

IL DOSSIER

EMANUELE BONINI
SARA TIRRITO
BRUXELLES–TORINO

Rimetterci «solo» 10 miliardi di euro per evitare di perderne molti di più: questi i calcoli del governo dietro il negoziato tra Unione europea e Stati Uniti sui dazi del 15%. Per l'Italia il balzello si tradurrà in un contraccolpo stimato in circa mezzo punto di Prodotto interno lordo: a tanto corrispondono 10 miliardi di euro. Secondo il Centro studi Confindustria, l'export tricolore negli Usa si ridurrà di 22,6 miliardi, perdendo oltre un terzo del valore delle vendite nel mercato statunitense, con una compensazione di circa 10 miliardi attraverso maggiori vendite nel resto del mondo. Da soli i sei settori principali dell'industria del nostro Paese rappresentano il 90% dell'export nazionale oltreoceano, rendendo cruciale ogni punto percentuale delle aliquote negoziate. Macchinari e farmaci sono i comparti più colpiti dalle restrizioni. L'acciaio resta una partita aperta.

Macchine e macchinari

Il settore di macchine e apparecchi meccanici, da solo, vale secondo Unimpresa oltre 18 miliardi di euro di esportazione negli Stati Uniti, il 27% del totale dell'export italiano verso quel mercato. Con dazi del 15% subirà sovra-costi per circa 2,7 miliardi. «Le aziende della meccanica, per oltre il 90%, sono imprese medie e piccole, e non hanno i margini per assorbire quel 15% – dice il presidente di Federmeccanica Simone Bettini –. C'è una chiara mancanza di consapevolezza del peso della questione». Un problema simile vive tutto il made in Italy, come sottolinea il presidente della Cna Dario Costantini: «Si scrive 15 ma si legge 30% – commenta –, è una tassa ingiusta e sproporzionata che penalizza l'Italia ma avrà riflessi negativi anche sull'economia Usa».

Moda e lusso

Moda, abbigliamento e pelletteria contribuiscono con 11 miliardi, una quota che rappresenta il 17% dell'export italiano negli Usa, e risulterà colpito da dazi per circa 1,65 miliardi. Gli articoli di lusso (occhiali, gioielli e arredamento), con un valore aggregato di circa 6 miliardi – il 9% delle esportazioni totali verso gli Stati Uniti –, saranno soggetti a tariffe per circa 900 milioni di euro. «Sono necessari sostegni e compensazioni – dice Costantini – ci attendiamo la riattivazione del tavolo sull'export a Palazzo Chigi».

La farmaceutica

A differenza di quanto trapelato in un primo momento, in cui la farmaceutica sembrava oggetto di una negoziazione separata insieme all'acciaio, secondo quanto dichiarato dalla presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen subito dopo l'incontro con il presidente degli Stati Uniti Donald Trump, «Per quanto riguarda l'Unione Europea, è stato concordato il 15%». Secondo Unimpresa il comparto chimico e farmaceutico vale 13 miliardi nelle esportazioni, pari al 20% del totale. Con un'aliquota al 15% sarà soggetto a rincari per circa 1,95 miliardi. Stando alle stime del Csc gli articoli farmaceutici avranno un danno da 3,4 miliardi di euro.

L'agroalimentare

Di «insoddisfazione» parla Legacoop, commentando i rincari su agroalimentare e bevande, che valgono 8 miliardi e hanno una quota di esportazione verso gli Usa pari al 12% del totale. Saranno colpiti per 1,2 miliardi. All'estero infatti, spiegano le associazioni di categoria, sono tra i beni maggiormente soggetti all'*italian soun-*

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

ding, cioè a essere sostituiti da articoli simili ma realizzati fuori dal territorio nazionale. «Un'aliquota al 15% penalizza molto alcune filiere come quelle del vino, che avevano dazi significativamente inferiori, e meno altre che avevano già questi valori», sottolinea Luigi Scordamaglia, amministratore delegato di Filiera Italia.

Tira un sospiro di sollievo il settore dei trasporti, inteso come auto, motori, navi e componentistica. Per l'Italia vale 7 miliardi di euro di export se si considera il dato aggregato fornito da Unimpresa. All'interno, la sola voce di vetture e componenti vale circa 5 miliardi di euro, a cui si sono applicate finora tariffe del 27,5%. Uno «sconto» per l'automotive con dazi al 15% comporta sovra-costi importanti, ma pari a 750 milioni anziché 1,2 miliardi. Nel complesso, il settore subirà danni per 1,05 miliardi di euro.

6
Miliardi di euro
è il danno che subiranno
i settori di macchinari
e agroalimentare

L'incognita dell'acciaio

Un nodo tutto europeo resta quello dell'acciaio. Attualmente i dazi americani sul prodotto europeo sono del 50%, e l'Ue sta negoziando per ottenere delle quote di esportazione con dazi al 15%, e tariffe del 50% per le eccedenze. Tutto ciò che oltrepassa le soglie, dunque, verrà tassato al 50%. Una soluzione che piacerebbe agli operatori del settore, a patto che però vengano confermate le quote concordate dall'Unione con l'amministrazione di Joe Biden (3,3 milioni di tonnellate per l'acciaio e 380mila tonnellate per l'alluminio). Altrimenti, confidano fonti dell'industria, la soluzione diverrebbe insostenibile per il settore.

Al quadro si aggiungono le variabili geoeconomiche. Confindustria considera una svalutazione del 13,5% del dollaro sull'euro da inizio 2025 e un'incertezza ai massimi storici (+300% rispetto a fine 2024). Se non altro, adesso c'è un punto fermo per molte imprese: dazi al 15%. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA STAMPA
Tregua umanitaria, ma a Gaza si muore ancora
Dazi, l'Europa si piega a Trump
Modelli finta
Licenziata e sexy

Macchinari e alimentare i settori più colpiti in Italia Sollievo per l'automotive

Antonio Gozzi
"Non abbiamo nulla da festeggiare L'Unione tolga le barriere interne"
DUCHESSA LIA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

LA STAMPA

GLI EFFETTI

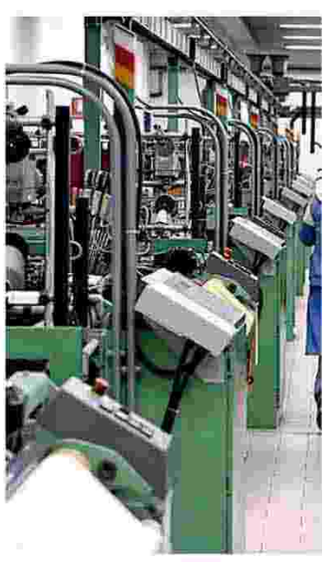
L'impatto sull'export italiano delle tariffe al 15% e della svalutazione del dollaro al 10%

Settore	Le conseguenze dirette: In milioni di euro	Le conseguenze dirette: In % della produzione per settore	Le ricadute dirette e indirette*: Export	Le ricadute dirette e indirette*: Produzione
Totale manifatturiero	-22.422	-1,8	-5,2	-2,4
Macchinari e apparecchi	-4.304	-2,6	-5,3	-3,2
Articoli farmaceutici	-3.462	-4,4	-10,1	-6,9
Altre attività manifatturiere	-1.854	-2,4	-4,9	-2,6
Alimentari	-1.820	-0,8	-4,1	-0,9
Altri mezzi di trasporto	-1.489	-2,3	-5,1	-2,8
Metalli di base e prodotti in metallo	-1.256	-0,8	-3,9	-1,6
Autoveicoli	-1.281	-3,2	-7,3	-4,3
Tessile e abbigliamento	-1.051	-1,8	-3,0	-1,9
Prodotti chimici	-1.006	-1,3	-5,1	-2,7
Apparecchi elettrici	-991	-1,8	-4,5	-2,6
Bevande	-1.068	-3,0	-8,8	-3,1
Pelli e calzature	-987	-3,2	-4,1	-3,3
Gomma, plastiche, altri minerali non metalliferi	-864	-1,0	-4,6	-1,7
Computer, apparecchi elettronici e ottici	-592	-1,5	-3,9	-2,2
Prodotti petroliferi	-236	-0,5	-2,0	-0,7
Legno, carta e stampa	-159	-0,3	-2,9	-0,6
Agricoltura, silvicoltura e pesca	-43			
Estrazione di minerali	-14			
Trattamento dei rifiuti e altri prodotti	-133			
TOTALE	-22.611			

*L'impatto indiretto considera anche le connessioni tra paesi e settori lungo le catene globali di produzione

Fonte: Centro studi Confindustria su dati Istat e Asian Development Bank

Withub



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

ItaliaOggi

Coldiretti: Bruxelles difenda le IG. Conserve Italia: le tariffe si sommano al dollaro debole

Vino di traverso per i dazi Usa

I produttori bocciano l'intesa con l'Ue. Cauto il caseario

DI ANDREA SETTEFONTI

Non piace al mondo agroalimentare italiano l'accordo Usa-Ue sui dazi al 15% che entrerà vigore da venerdì. L'introduzione delle barriere tariffarie andrà a sommarsi al deprezzamento del dollaro per un effetto con ricadute negative sull'export oltreoceano. Per quanto riguarda l'intesa tra **Ursula von der Leyen** e **Donald Trump**, una nota della commissione Ue spiega che si tratta di «un unico tetto tariffario statunitense onnicomprensivo». Una «aliquota che rappresenta un tetto massimo che include la tariffa della nazione più favorita (Mfn) statunitense, precedentemente aggiunta ai dazi aggiuntivi introdotti dagli Stati Uniti. Il tetto del 15% si applica a quasi tutte le esportazioni dell'Ue attualmente soggette a dazi reciproci (tranne nei casi in cui la tariffa Mfn statunitense superi il 15%, nel qual caso si applica solo la tariffa Mfn senza dazi aggiuntivi)», spiega la nota.

Le associazioni di categoria agricole bocciano l'intesa, ma per Coldiretti: «L'accordo è migliorativo rispetto all'ipotesi del 30%; occorre però aspettare di leggere la lista dei prodotti a dazio zero». Palazzo Rospigliosi chiede, inoltre, che l'Ue difenda con fermezza il sistema delle IG e contrasti l'Italian sounding, che negli Usa provoca perdite annuali per oltre 40 mld. Tra i produttori, quelli del lattiero-caseario non commentano. ***Assolatte*** chiede sostegno al governo. Chi parla, invece, è il mondo del vino. **Donatella Cinelli Colombini**, produttrice toscana di ***Brunello di Montalcino e Orcia***, sottolinea che: «I dazi sono solo parte del problema perché, dall'inizio della presidenza Trump, il dollaro ha perso l'8% e se lo si somma ai dazi abbiamo il 23% di aumento». Poi, aggiunge: «Noi produttori di Brunello abbiamo negli Usa tanti consumatori fidelizzati e alto spendenti, questo è un vantaggio, ma anche un rischio perché il 31% del nostro mercato è a stelle e strisce. Speriamo che il presidente Trump decida di ridurre il dazio sul vino, anche per salvaguardare la rete distributiva Usa che triplica il valore importato, vive sulle importazioni e avrebbe un contraccolpo pesantissimo». Sulla stessa falsariga è **Franco Morando**, direttore generale di ***Montalbera*** in Piemonte: «I brand *luxury* del vino resisteranno, mentre ne pagheranno le conseguenze i marchi più a largo consumo. Il 15% arrecherà danni principalmente al segmento di vino *popular*, quello il cui prezzo franco cantina varia tra i 3 e 6 euro e che al dettaglio si trasforma, dopo trasporto, dazi, ricarichi alla distribuzione, in una fascia di prezzo che non supera i 13 dollari a bottiglia. Sicuramente perderemo una fascia di consumo, quella più importante, perché l'effetto moltiplicatore porterà questi vini fuori dal segmento». **Edoardo Freddi**, ceo di ***Edoardo Freddi International***, parla invece, «sfida importante, ma non insormontabile» e chiede: «Misure concrete e immediate. Come destinare parte dei fondi del Pnrr o dell'Ocm Vino a un piano straordinario di sostegno alle esportazioni verso gli Usa. Sarebbe un segnale forte di responsabilità e visione». Non produce vino, ma **Maurizio Gardini**, presidente ***Conserve Italia***, spiega che i dazi: «Rappresentano un fardello significativo per le imprese, soprattutto se aggiunti alla svalutazione del dollaro. Siamo preoccupati». E preoccupazione c'è anche tra chi produce ***Aceto Balsamico di Modena igp*** (95 milioni di litri, oltre un miliardo di euro di valore di mercato, 93% del volume esportato con gli Usa mercato principale). Secondo **Mariangela Grosoli** titolare dell'***Acetaia del Duca***: «Per un prodotto di largo consumo come il nostro potrebbe esserci uno spostamento del consumatore su prodotti meno costosi. Se aggiungiamo che negli Usa c'è una grossa fetta di produzione "fake", le preoccupazioni aumentano. Speriamo nell'accordo, non ancora definito, per i prodotti dop e igp e che le istituzioni portino a casa un buon risultato».

© Riproduzione riservata

Ursula von der Leyen e Donald Trump

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

ItaliaOggi

Dazi. Per molti imprenditori l'accordo raggiunto tra Ue e Usa è uno schiaffo pesante

Le imprese fanno i primi conti

Allarme per packaging, siderurgico, agroindustria

DI CARLO VALENTINI

Nonostante il pasticcio dei due documenti difformi in mano a Usa e Ue, i dazi incombono e colpiranno le esportazioni italiane. Quello che è un vanto del nostro Paese, la capacità di penetrazione del made in Italy sui mercati esteri e in particolare gli Stati Uniti, viene scosso da un accordo comunque penalizzante per un'economia orientata verso l'estero e che si ritroverà di fronte alle nuove sfide di commerci internazionali rimescolati e con una maggiore concorrenza determinata dalle barriere americane ai propri confini. All'indomani dell'*embrassons nous* tra **Donald Trump** e **Ursula von der Leyen** come reagiscono gli imprenditori italiani? In genere è un grido d'allarme ma c'è pure chi invita alla cautela e rifugge dal pessimismo.

Riccardo Cavanna è presidente di Ucima, l'associazione degli imprenditori del packaging, comparto che fattura 10 miliardi, l'80% dall'export (1 miliardo è l'export verso gli Usa): «Una parte significativa dei prodotti di largo consumo che ogni giorno arrivano sulle tavole dei consumatori, quindi anche degli americani, è confezionata grazie a macchine italiane. L'introduzione di dazi generalizzati su tecnologie ad alto valore aggiunto rappresenta una scelta miope da parte degli Stati Uniti perché comporta un aumento dei costi che i nostri clienti dovranno assorbire e che, inevitabilmente, ricadranno sui consumatori finali. I nostri impianti sono richiesti in tutto il mondo, rinunciarvi significa rallentare la competitività stessa dell'industria manifatturiera americana. Quello raggiunto, pur rappresentando secondo l'Ue un compromesso tecnico-politico volto a evitare danni sistemici, rischia nei fatti di penalizzare uno dei settori industriali più competitivi e strategici del made in Italy».

Meno pessimista è Enrico Carraro, presidente dell'azienda di famiglia, settore macchine agricole, 736 milioni di fatturato, 90% dall'export, primo mercato gli Usa: «Trump è stato abile. Probabilmente il 15% era il suo obiettivo sin dall'inizio, ma l'ha presentato come un compromesso e come una concessione. Ha usato la sua tecnica, e noi ci siamo dovuti adattare.

Il punto ora è almeno evitare che l'instabilità continui. Per chi deve investire e pianificare strategie a lungo termine, questo è il vero ostacolo, serve stabilità. Alcuni comparti potranno assorbire l'impatto dei dazi, per esempio le macchine agricole e altri segmenti industriali in cui il valore aggiunto resta molto alto. Con un dazio del 15% si può restare competitivi se il prodotto è di qualità, se c'è innovazione. L'Europa, in questi ambiti, può ancora dire la sua. L'elettronica, l'alta tecnologia, la componentistica avanzata: sono queste le aree su cui puntare».

Molto arrabbiato è invece Fabrizio Cellino, a capo del gruppo omonimo che lavora prodotti siderurgici, 77 milioni di fatturato, presidente di Api (Associazione medie-piccole imprese) di Torino: «Siamo stanchi di un'Europa debole, di una politica priva di leader davvero capaci di portarci al livello che meritano gli imprenditori europei. Sulla ribalta mondiale, l'Europa deve avere più coraggio ed essere più consapevole della sua autorevolezza che non può prescindere da una maggiore unione tra gli Stati e da un maggior coordinamento sui punti in comune. L'accordo con gli Usa sui dazi è un pessimo accordo sia in termini politici (perché è chiaro che ci siano arresi e siamo stati sconfitti), sia economici: con il dollaro svalutato, sarà un gravissimo problema per le aziende europee esportare. Ciò si tradurrà in un lento morire del nostro sistema economico e sociale: un orizzonte che non possiamo accettare».

Concorda Lamberto Frescobaldi, presidente dell'Unione italiana vini: con un'esportazione di 8 miliardi (1,3 miliardi negli Usa) non nasconde la grave preoccupazione per lo scenario che si prospetta. Dice: «Con i dazi al 15% il bicchiere rimarrà mezzo vuoto per almeno l'80% del vino italiano. Il danno che stimiamo per le nostre imprese è di circa 317 milioni di euro cumulati nei prossimi 12 mesi, mentre per i partner commerciali d'oltreoceano il mancato guadagno salirà fino a quasi 1,7 miliardi di dollari. Il danno salirebbe a 460 milioni di euro qualora il dollaro dovesse mantenere l'attuale livello di svalutazione. Facciamo sin d'ora appello al governo italiano e all'Ue per considerare adeguate misure per salvaguardare un settore che era arrivato a 364 milioni di bottiglie sulle tavole americane. Con questi dazi una bottiglia che esce dalla cantina a 5 euro costerà in un ristorante, con un ricarico normale, anche 60 dollari. Una débâcle».

In questa situazione sarà bene per le imprese fare attenzione alle normative doganali, la cui conoscenza potrebbe forse alleviare lo schiaf-

ItaliaOggi PRIMO PIANO Giovedì 31 Luglio 2025 5

Dazi. Per molti imprenditori l'accordo raggiunto tra Ue e Usa è uno schiaffo pesante

Le imprese fanno i primi conti

Allarme per packaging, siderurgico, agroindustria

Kyiv meriterebbe il Nobel per la pace Una scelta che sarebbe dirompente

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

ItaliaOggi

fo dei dazi. Spiega **Pier Paolo Ghetti**, di Deloitte Italia, tra le maggiori società internazionali di consulenza imprenditoriale e revisione: «I dazi non determinano solo un incremento dei costi ma si traducono anche in maggiore incertezza dei flussi internazionali. Un ruolo centrale è svolto dalla conoscenza e dalla gestione delle normative doganali. La capacità di gestire correttamente il diritto doganale non solo assicura la conformità normativa, ma rappresenta anche un'opportunità strategica che permette alle aziende di essere più flessibili e pronte ad adattarsi rapidamente ai cambiamenti. Le amministrazioni doganali, in particolare quella statunitense, mettono a disposizione i dati delle dichiarazioni doganali permettendo una analisi granulare dei dati di valore ed esposizione daziaria per prodotto, categoria doganale, Paese di origine e fornitore».

Sulla possibilità di trovare qualche escamotage, pur in quella che considera una sconfitta, concorda **Innocenzo Cipolletta**, ex direttore di Confindustria, ora presidente del Fondo italiano d'investimento: «Chi perde di più sono gli Usa perché gli americani subiranno un aumento di tasse o dovranno accontentarsi di beni di qualità inferiore. Ci perde anche il sistema mondiale, che regredisce verso accordi di scambi bilaterali che genereranno inflazione e deprimeranno il commercio mondiale. L'Europa risulta umiliata perché ha rincorso Trump senza una strategia, cedendo su tutto e andando persino in Scozia (dove Trump era per motivi personali) per concludere il negoziato. Almeno avrebbe potuto evitare quest'ultima umiliazione. Per l'Italia i danni saranno limitati come ammontare e come tempi perché i flussi di commercio estero verranno dirottati verso altri Paesi e probabilmente finiranno per arrivare negli Usa con meno dazi».

© Riproduzione riservata

Innocenzo Cipolletta

Innocenzo Cipolletta ex direttore di Confindustria: «L'Europa risulta umiliata perché ha rincorso Donald Trump senza una strategia, cedendo su tutto e andando persino in Scozia (dove Trump era per motivi personali) per concludere il negoziato. Almeno avrebbe potuto evitare quest'ultima umiliazione. Per l'Italia i danni saranno limitati come ammontare e come tempi perché i flussi di commercio estero verranno dirottati verso altri Paesi e probabilmente finiranno per arrivare negli Usa con meno dazi»

187438

CREEMLAB.

il Giornale

l'analisi

Dall'agroalimentare ad auto e macchinari per il Made in Italy rischio da 23 miliardi

L'aliquota al 15% eviterebbe danni peggiori ma può penalizzare i nostri settori strategici

di Marcello Astorri

Un accordo per un 15% di dazi sulle esportazioni è certamente meglio di tariffe al 30%, ma avrà comunque un impatto sulle aziende italiane. L'incidenza non sarà uguale per tutti. Ci sono categorie più in grado di assorbire gli aumenti sui prezzi di altri, ma è probabile che verrà erosa almeno una parte di quei 65 miliardi di euro di esportazioni sul mercato americano che l'Italia ha messo a segno nell'intero 2024. Il Centro studi di Confindustria ha stimato che l'Italia potrebbe perdere fino a 22,6 miliardi di export, circa un terzo delle vendite, in presenza di un dazio del 15 per cento. Poi senza dubbio si tratta di una stima limite, che non tiene conto del fatto che alcuni settori significativi potrebbero essere esentati in tutto in parte dall'applicazione dei balzelli trumpiani: per esempio i prodotti farmaceutici (che per l'Italia valgono oltre 10 miliardi, secondo l'Osservatorio economico InfoMercati esteri) oltre ad alcolici e aeromobili che valgono insieme alcuni miliardi.

I settori che rischiano di essere colpiti più duramente, invece, sono quelli che hanno una concorrenza più feroce sul mercato americano. Per esempio, il comparto agroalimentare – che per l'Italia vale circa 5 miliardi – potrebbe essere seriamente minacciato da competitor locali a basso costo, peraltro con un nome simile: si pensi al caso del Parmesan nel luogo del Parmigiano. Allo stesso modo, verrebbe colpito il settore delle automobili (che vale per l'Italia circa 4,4 miliardi), che certamente avrebbe da guadagnarci da un'aliquota al 15% rispetto a una al 25% o al 30 per cento ma sarebbe comunque penalizzata in modo non indifferente nell'ambito di un mercato competitivo come quello statunitense. In quest'ambito, comunque, potrebbero avere resilienza prodotti unici come le Ferrari, che appartengono più che altro al settore del lusso per definizione meno sensibile alle variazioni di prezzo. Analogamente, potrebbe avere qualche anticorpo in più il comparto moda, se non altro per l'elevata qualità e le caratteristiche peculiari di molti prodotti italiani in questo comparto. Il che è un bene visto che articoli di abbigliamento, in pelle e prodotti tessili valgono tutti insieme 5,5 miliardi di euro.

Potrebbe essere fortemente penalizzato, invece, il comparto, di grande valore per il Made in Italy, dei macchinari e delle apparecchiature per l'industria, che vale 12,8 miliardi e sarebbe soggetto a un'elevata concorrenza. Le imprese italiane si sono sempre segnalate per un'elevata capacità di adattamento al contesto di mercato - si pensi al difficile periodo del Covid e alla fiammata dei costi energetici post guerra russo-ucraina - ma certamente dovranno fare i conti con un calo del giro d'affari verso gli Stati Uniti. Cerved ha stimato il possibile impatto sui fatturati delle aziende italiane in vista di un'applicazione di tariffe al 15%: ebbene, il danno per le imprese italiane sarebbe di oltre 8 miliardi. Un peso non indifferente, ma che sembra ben più lieve se si pensa che senza accordo - e dunque con dazi al 30% dal primo di agosto - la maggior parte dei prodotti nazionali risulterebbe non competitiva sul mercato Usa e, venendo sostituita, porterebbe a una perdita complessiva di fatturato che potrebbe raggiungere i 15,5 miliardi di euro.

Moda e vetture di lusso tra i settori più resistenti Cerved stima un calo di fatturato di circa 8 miliardi di euro per le nostre aziende

COMMERCIO Tra i settori che possono essere più colpiti dai dazi Usa fissati al 15% c'è quello alimentare. Il calo del giro d'affari è stimato fino ai 5 miliardi di euro

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Domani

PREOCCUPAZIONE A PALAZZO CHIGI SUGLI EFFETTI DELL'ACCORDO SULL'ECONOMIA ITALIANA

Il made in Italy sotto shock «A rischio 200mila posti»

Il tycoon, sodale della premier Meloni, infligge un colpo durissimo all'export nazionale in ogni settore
Secondo la Svimez l'Italia può perdere un quarto di Pil, per Confindustria sarà emergenza sul lavoro

L'ultima puntata della telenovela dei dazi, iniziata con il Liberation Day lo scorso 2 aprile, si è chiusa (probabilmente) ieri pomeriggio. Con Donald Trump che ha imposto agli alleati europei tariffe al 15 per cento per tutti i prodotti importati dall'Unione europea.

Giorgia Meloni, in una delle rarissime dichiarazioni pubbliche sul tema, quattro mesi fa aveva detto che «una guerra commerciale non conviene a nessuno, neanche agli Stati Uniti». Alla fine la guerra non solo c'è stata, ma l'ha stravinta il suo amico americano.

Gli effetti sull'export delle imprese italiane peseranno moltissimo. Confindustria, in un report di qualche giorno fa, aveva fatto la lista della spesa immaginando - ottimisticamente - che i dazi si fermassero al 10 per cento, e calcolando una perdita per il sistema nazionale di 20 miliardi e 118mila posti di lavoro in meno. L'accordo di ieri peggiora del 50 per cento questi numeri.

Chi ci perde dentro FdI

Anche dentro Fratelli d'Italia temono che l'effetto dazi possa avere rimbalzi pesanti. C'è anche chi rischia di perderci personalmente. Dazi al 15 per cento sui vini e gli alcolici italiani faranno male infatti a Ylenia Lucaselli e a suo marito. Lui, Daniel Hager, è un imprenditore americano del settore vini, alle spalle ha una famiglia che da anni importa dall'Europa e oggi guida un'azienda di logistica in Italia che esporta milioni di bottiglie negli Usa. Lucaselli, avvocata, è invece una parlamentare di Fratelli d'Italia, scelta da Meloni come capogruppo alla Camera in Commissione Bilancio, dove il calcolo dell'effetto dei dazi di Trump adesso dovrebbe essere un tema caldissimo. Cosa deve fare il governo italiano per salvaguardare il settore vinicolo italiano, in assoluto il più esposto al mercato americano con circa 2 miliardi di euro di fatturato annuo? A Domani, Daniel Hager risponde così alla domanda: «Io ho fiducia nel governo italiano». Californiano cresciuto a Miami, 40 anni, Hager è oggi amministratore delegato e azionista (di minoranza) della F.lli Colò, azienda di logistica con presenza globale. Ritira il vino dalle cantine italiane e lo spedisce negli Usa. Infatti, vede il problema da entrambe le sponde dell'Atlantico. Dice che sul lato italiano gli effetti sono già presenti: «I volumi sono diminuiti da quando sono stati minacciati i dazi, soprattutto a causa dell'incertezza su quello che succederà». Di quanto? Su questo non vuole commentare. Ma secondo lui dazi al 10-15 per cento saranno forse «digeribili».

Disastro vino

Di sicuro tra i simboli del made in Italy, il vino è quello che rischia di più con eventuali tariffe alte da parte di Trump. Secondo i dati di Federvini, l'associazione dei produttori, l'Italia esporta 2 miliardi di euro di bottiglie all'anno negli Stati Uniti, con quasi mezzo milione di lavoratori coinvolti. È uno dei settori che esporta di più. A dipendere maggiormente dagli Stati Uniti sono i bianchi dop del Trentino-Alto Adige e del Friuli-Venezia Giulia (48% dell'export), i rossi toscani (40%), quelli piemontesi (31%) e il prosecco dop (27%). Dazi superiori al 10% (come effettivamente accaduto) inciderebbero ovviamente su qualsiasi prodotto italiano, dalla pasta (2 miliardi di export nel 2023) ai formaggi (550 milioni), dalla moda (2,7 miliardi) alla meccanica (4,3 miliardi), ma le merci che rischiano di più sono quelle sostituibili con prodotti non europei, cioè con merce in arrivo da nazioni a cui Trump ha detto di voler applicare dazi del 10% al massimo.

A differenza di beni particolari come il parmigiano reggiano o il grana padano, la mozzarella o il gorgonzola, unici nel loro genere, o di settori come la moda in cui l'italianità è parte integrante del prodotto, il vino nostrano ha una serie di potenziali concorrenti agli occhi del consumatore americano. Sono i paesi dei cosiddetti "new world wines", categoria del marketing che comprende tra gli altri Argentina, Australia, Cile, Nuova Zelanda. Tutte nazioni che, al momento, dovrebbero subire un aumento del 10% dei costi per l'importazione, dunque il 5% in meno rispetto ai vini italiani (così come di quelli francesi e del resto dell'Ue).

Un discorso simile va fatto anche per l'olio extravergine d'oliva, altro prodotto di punta con un miliardo di fatturato annuo derivato dagli acquisti americani, cioè un terzo del totale esportato dall'Italia. L'export dell'olio tricolore negli Stati Uniti è cresciuto del 158% negli ultimi dieci anni. Come ha spiegato la Confederazione italiana agricoltori, «proprio adesso che, dopo tante campagne di promozione, l'olio evo italiano sta dominando il mercato Usa, il dazio potrebbe ridurne la domanda se non essere sostituito da oli vegetali ricavati da semi, prodotti in America».

Secondo le stime di Coldiretti, i dazi al 30% sui prodotti europei sarebbero potuti costare all'agroalimentare italiano fino a 2,3 miliardi di euro di danni diretti. Quindi, con l'accordo di ieri, i danni si sono contenuti, ma l'impatto sarà comunque superiore al miliardo. Al danno immediato causato dal prevedibile calo delle esportazioni andrebbe ad aggiungersi quello prodotto dalla mancata crescita dell'export: il cibo italiano in Usa, secondo Coldiretti, quest'anno puntava a superare il traguardo dei 9 miliardi di euro di fatturato, dopo aver raggiunto nel 2024 il valore record di 7,8 miliardi di euro.

Nel 2024, le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti hanno raggiunto il valore di circa 65 miliardi di euro.

Gli altri settori

Oltre all'agroalimentare, tra i settori italiani più esposti ci sono la farmaceutica, l'automotive e la meccanica. Il settore dei medicinali (che ieri Trump ha detto di voler tenere fuori dall'accordo immaginando dazi più alti) nel 2024 ha venduto negli Usa merci per 10,4 miliardi di euro. Quello dell'auto, prima dell'entrata in vigore dei dazi al 25% (aprile), valeva quasi 8 miliardi di fatturato. Infine il settore dei macchinari industriali, che comprende anche la meccanica: il più importante di tutti,

187438

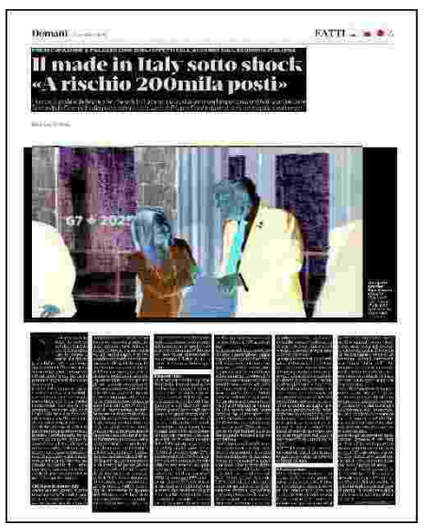
CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

con circa 13 miliardi di euro derivati dall'export negli Usa l'anno scorso.
Le tariffe imposte da Trump in questo caso colpiscono ancora più forte, visto che oltre ai componenti meccanici venduti direttamente dall'Italia agli Usa, ci sono quelli — e sono tanti — acquistati da altre aziende europee, soprattutto tedesche, e poi usati per realizzare prodotti più complessi da esportare oltre Oceano.
Secondo gli economisti dello Svimez l'accordo di ieri farà perdere all'Italia un quarto di punto percentuale di pil, pari a quasi 100 mila posti di lavoro. Con effetti inevitabili anche sul debito pubblico e, dunque, sulle finanze di Stato.
Un tema di cui si dovrà occupare a breve per la finanziaria non solo gli amici di Trump come Meloni e Salvini, anche la meloniana più esposta ai dazi di Trump: la presidente della Commissione Bilancio, Ylenia Lucaselli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Trump e la premier Meloni hanno *più volte discusso di dazi. La capa di FdI non è riuscita a fare da pontiera*
FOTO ANSA


Domani
FATTI
Il made in Italy sotto shock «A rischio 200mila posti»
G7 2025

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

CORRIERE DELLA SERA

Acciaio, digitale, energia e alimentari Le mine sulla strada del vero trattato

Corsa a firmare una dichiarazione prima di venerdì, per il testo dettagliato serviranno mesi

Il retroscena

di **Giuseppe Sarcina**

Acciaio, digitale, farmaci, energia, investimenti, agroindustria e altro ancora. Sono tante le mine vaganti che ostacolano il negoziato sui dazi tra Unione europea e Stati Uniti. Per il momento i funzionari sudano su un testo di tre pagine dal titolo «Joint Declaration», dichiarazione congiunta sulle relazioni commerciali tra Ue e Usa. In sostanza dovrebbe essere la trascrizione di quanto concordato nell'incontro di domenica scorsa tra Donald Trump e Ursula von der Leyen. Il documento non comporterà alcun obbligo giuridico. Andrà inteso, invece, come un impegno politico reciproco, incardinato sui pochi punti condivisi, a cominciare dal dazio fissato al 15%, e su indicazioni generiche per i tanti capitoli ancora aperti. Gli europei premono perché la «dichiarazione» sia pronta entro venerdì primo agosto, in modo da annullare il balzo delle tariffe Usa dal 10% al 30%, minacciato da Trump in caso di mancata intesa.

Ieri le difficoltà della trattativa sono venute allo scoperto, mettendo a confronto una nota della Casa Bianca, cui è seguita quella diffusa dalla Commissione europea.

Per gli americani i prelievi doganali su acciaio e alluminio dovranno restare al 50%. Gli europei replicano che verrà introdotto un sistema di quote per le esportazioni con dazi ridotti e che il balzello del 50% scatterà solo sulla quantità di export eccedente. Washington, poi, insiste sulla centralità del «settore digitale», vale a dire il business europeo di Google, Apple, «X», Meta e le altre piattaforme statunitensi. Trump non vuole tasse sull'utilizzo della rete (la «web tax») e chiede l'abolizione delle «barriere non doganali». Una formula generica per indicare i due Regolamenti Ue che adeguano le norme antitrust al digitale e vietano la pubblicazione di contenuti violenti o falsi sui social. Bruxelles risponde che l'ipotesi della «web tax» europea è archiviata, ma ribadisce che i Regolamenti non si toccano. Se si comincia così, è facile prevedere che ci vorranno mesi prima di arrivare a un vero Trattato, da sottoporre all'approvazione dei 27 Paesi e dell'Europarlamento.

La Commissione sta cercando di contenere i danni di uno schema chiaramente sbilanciato. Ma, come è noto, non è facile raddrizzare il legno storto. I negoziatori europei cercheranno, innanzitutto, di consolidare gli elementi che considerano acquisiti. Per esempio il dazio del 15% anche per i farmaci, qualunque sia l'esito dell'inchiesta condotta dall'amministrazione Trump che potrebbe portare a una tariffa più alta, come ha insinuato ieri il segretario al Commercio Usa, Howard Lutnick. Un altro tema iper sensibile riguarda l'agroindustria. Il comunicato dello Studio Ovale prefigura una completa apertura dei mercati europei a tutti gli alimenti made in Usa. Ma la Commissione non può consentire l'ingresso di prodotti che non rispettino gli standard di sicurezza, in vigore da decenni. Gli americani insistono al punto che chiedono di allegare al documento politico una lista di prodotti da sdoganare: dal manzo allo zucchero, dal riso al miele. Si vedrà. In ogni caso saranno ammessi solo quantitativi contenuti. In parallelo i funzionari di Bruxelles stanno cercando di allungare il più possibile la «lista delle eccezioni», cioè delle merci totalmente esentate dai dazi o con un'aliquota più bassa del 15%. L'idea degli europei è di completare l'elenco nei prossimi mesi, procedendo caso per caso. L'Italia, la Francia, la Spagna e il Portogallo sono al lavoro per spuntare almeno un dazio ridotto sul vino.

Infine gli «impegni» collaterali.Trump si aspetta «dall'Europa» investimenti per 600 miliardi di dollari nei prossimi tre anni. In realtà la cifra comprenderà solo stanziamenti di aziende private: alcuni sono il completamento di piani concepiti qualche anno fa per sfruttare gli incentivi promossi da Joe Biden.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

BEVERAGE

Il business dell'aperitivo trainato dagli analcolici: in Italia vale 4,5 miliardi

Il mercato degli aperitivi in Italia continua a dimostrarsi un settore solido e in crescita, ma anche in trasformazione verso un'esperienza gastronomica completa, dove il cibo diventa protagonista al pari del drink. Secondo i dati della ricerca Cga by Niq presentata al "World aperitivo day", il giro d'affari dell'aperitivo vale in Italia 4,5 miliardi di euro. L'analisi del consumo domestico rivela numeri interessanti: nella grande distribuzione organizzata, aperitivi classici e Vermouth raggiungono un fatturato di 200 milioni di euro, registrando rispettivamente un calo dello 0,5% e del 5,2% rispetto al 2024. Compensano questa flessione gli spumanti, gin e ready-to-drink che crescono del 4,2% in valore, toccando quota 813 milioni di euro. La crescita del segmento no e low alcol, però, è la tendenza più significativa del mercato. Il 61% dei consumatori ha optato per un aperitivo analcolico negli ultimi tre mesi, con il 15% che lo fa in via esclusiva. Questo cambiamento di paradigma sta spingendo le aziende a investire in proposte innovative: si registra un'espansione dell'offerta beverage verso birre e vini 0% alcol, mocktail (bevanda analcolica che imita l'aspetto e il gusto di un cocktail tradizionale, senza l'uso di alcol, ndr) e ready-to-drink analcolici o a bassa gradazione; tutte proposte particolarmente apprezzate dalla Gen Z.

Emerge un quadro di fedeltà consolidata verso questo rito tutto italiano: il 37% della popolazione ha consumato almeno un aperitivo negli ultimi tre mesi, con una crescita di un punto percentuale rispetto al 2023. Uno su due (51%) acquista prodotti per oltre 50 euro l'anno destinati all'aperitivo fatto in casa, confermando l'emergere di una categoria di consumatori sempre più attenti e sofisticati. Questa tendenza si traduce in una domanda più esigente in termini di qualità, prestando attenzione al km 0, alle certificazioni Dop, alla valorizzazione del territorio e alla cura nella preparazione che parte dalle materie prime. Il binomio aperitivo-cibo, soprattutto, si rivela imprescindibile per l'85% dei consumatori, con il 31% che lo considera molto importante. Un dato che apre prospettive interessanti per la food industry, dal momento che l'81% degli intervistati si dichiara disposto a pagare un sovrapprezzo per opzioni food premium, con il 45% disponibile a spendere fino a 5 euro in più e il 44% dai 5 ai 10 euro aggiuntivi.

Non è un caso quindi se sempre più aziende del settore alimentare stiano sviluppando linee dedicate per questo segmento. Citterio ha lanciato una proposta di tapas italiane, reinterpretando la tradizione spagnola con salumi del territorio come prosciutto crudo, salame Milano e bresaola della Valtellina. Anche Martelli ha lanciato due specialità, perfette da gustare con un calice di bollicine: la Mortadella al Parmigiano Reggiano e la Mortadella al Tartufo. Veroni, infine, ha dedicato all'aperitivo la nuova campagna social ispirata agli urban cocktail più cosmopoliti e ai taglieri che celebrano le tradizioni e le tipicità Made in Italy. La campagna fa seguito al progetto "la Sostanza dell'Aperitivo", che mira a posizionare il brand come punto di riferimento per l'aperitivo di alta qualità. Lanterna di Vandemoortele Professional punta su focacce, pizze e salatini progettati specificamente per l'abbinamento con i cocktail. L'azienda genovese sta anche investendo nella formazione degli operatori attraverso masterclass dedicate all'arte dell'aperitivo gourmet, evidenziando come il food stia acquisendo un ruolo sempre più strategico nel definire l'esperienza complessiva dell'aperitivo.

Il futuro del mercato sembra orientarsi verso tre direttrici principali: la leggerezza, con l'espansione del segmento no e low alcol; la qualità certificata, con maggiore attenzione a ingredienti territoriali e sostenibili; l'abbinamento premium, che valorizza l'esperienza gastronomica complessiva, creando nuove opportunità di business per l'intera filiera agroalimentare italiana.

—Maria Teresa Manuelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il rito. Il 61% degli italiani consuma abitualmente aperitivi

Food 24

Troppo vino resta in cantina: «Meno rese e stop agli impianti»

Marzo Capitali: fuoco di sgombro per conquistare nuovi mercati

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

il Giornale

AGRICOLTURA Il Piano Mattei entra nel vivo

BF protagonista in Africa Intesa con Sace in Algeria

Partnership per sviluppare le nuove «model farm»

Gian Maria De Francesco

L'agricoltura come motore di sviluppo sostenibile e leva diplomatica per costruire rapporti duraturi con i Paesi partner. È questa la visione di BF International (gruppo BF), protagonista ieri del Vertice intergovernativo Italia-Algeria e al Forum Imprenditoriale organizzato a margine, dove è stato firmato un *memorandum of understanding* con Sace a sostegno dell'espansione agroindustriale italiana nel continente africano.

Federico Vecchioni, presidente esecutivo di BF e ad di BF International, ha definito l'accordo come «un ulteriore strumento di rafforzamento e consolidamento finanziario del nostro piano di internazionalizzazione che ci vede protagonisti in Algeria e in altri paesi del continente africano, in America Latina e in Europa». Il focus strategico, però, è oggi rivolto soprattutto verso Sud, nel quadro del Piano Mattei per l'Africa, dove il *know-how* agricolo italiano può generare valore duraturo.

Attraverso il progetto BFuture Farm, BF punta infatti a creare il più grande giacimento agricolo-alimentare del Mediterraneo, partendo proprio dall'Algeria. Un'iniziativa che si distingue per una caratteristica chiave. «Tutta la produzione sarà dedicata alle economie dei Paesi partner nei quali verranno realizzati i progetti, senza logiche di export», sottolinea Vecchioni. Una dichiarazione che segna la differenza tra un semplice progetto economico e una visione integrata di cooperazione internazionale e sviluppo inclusivo.

Il modello proposto da BF si basa sulla realizzazione di Model Farms – vere e proprie aziende agricole modello – e sulla costruzione di filiere agroindustriali locali, in grado di attivare competenze, investimenti e infrastrutture con un impatto diretto sulle comunità locali. Un approccio che riflette l'ambizione del gruppo di diventare attore chiave della diplomazia economica italiana, contribuendo non solo alla sicurezza alimentare dei Paesi partner, ma anche alla crescita stabile e sostenibile del sistema agroindustriale europeo nel suo complesso.

Sace, che affianca BF in questo percorso con il suo sistema di garanzie e strumenti finanziari, ha accolto con favore la partnership. «Pensare in grande oggi significa creare connessioni solide, mobilitare risorse e generare impatto concreto attraverso progetti di valore condiviso», ha dichiarato l'ad Alessandra Ricci. «L'intesa firmata va in questa direzione, abilitando nuovi investimenti, partnership industriali e opportunità per le imprese italiane, in linea con la visione del Piano Mattei». Il contributo di Sace negli ultimi dieci anni in Algeria è stato significativo: garanzie per 2,5 miliardi di euro a fronte di progetti per oltre 8 miliardi. Con l'avvio del Piano Mattei, l'impegno si è intensificato, con 1,2 miliardi di euro già allocati per iniziative strategiche nei settori chiave del Paese nordafricano: energia, agroindustria, infrastrutture, meccanica e automotive.

Negli ultimi anni, invece, BF ha consolidato la propria posizione come principale realtà agroindustriale integrata in Italia, attiva lungo l'intera filiera, dalla produzione agricola alla trasformazione alimentare. Oggi, con BF International, questa expertise viene messa a servizio della cooperazione internazionale, attraverso un modello di sviluppo replicabile e adattabile ai contesti locali.

AL VERTICE Federico Vecchioni, presidente di BF e ad di BF International

24 BORSA ITALIANA

BF protagonista in Africa
Intesa con Sace in Algeria

Partnership per sviluppare le nuove «model farm»

SPORT NETWORK

CONCESSIONARIA ESCLUSIVA PUBBLICITÀ NAZIONALE COMMERCIALE IL Giornale

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

Così la tecnocrazia di Von der Leyen fa affondare la costruzione europea

Le sfide della Ue/1

Vincenzo Gesmundo

Sappiamo – perché molti dei paesi che fanno oggi parte dell'Unione Europea l'hanno vissuto sulla loro pelle – come finiscono le democrazie nei singoli contesti nazionali; non sappiamo come la democrazia, si spegne all'interno di una grande realtà sovranazionale come l'Unione Europea.

L'interrogativo nasce perché vi sono elementi di contesto che lasciano intuire che ci stiamo avvicinando ad un punto di rottura. Un primo segnale è rappresentato da un progressivo deficit di legittimazione: alle scorse elezioni per il rinnovo del parlamento europeo abbiamo raggiunto il 50% di astenuti, con il risultato che chiunque governi – e di fatto come vedremo Ursula Von der Leyen 'governa' – lo fa con una soglia di approvazione che non va oltre il 26/28% dei cittadini europei. A ciò si somma una dinamica relativa a maggioranza e opposizione fondata su sforzi di delegittimazione e demonizzazione reciproci: il giudizio sulle forze in campo è fatto in base a criteri primari, 'buono e cattivo', 'amico e nemico' e, quel che più conta, 'amico della UE' o 'nemico della UE'. Gli uni e gli altri affannati a dar vita ad un 'feticcio' – quelle istituzioni europee che noi abbiamo contribuito a creare – passibile di ogni critica o viceversa impermeabile ad ogni critica.

È in questo contesto, che irrompono due elementi drammatici: l'epidemia di Covid e la guerra in Ucraina. I due momenti si succedono quasi sovrapponendosi. Il primo segnala una gestione decisamente 'appannata', e ne è prova l'indagine della Procura Europea sulla Von der Leyen e Commissione ancora in corso. La guerra in Ucraina e le decisioni che ne conseguono – riarmo in una triplice confusissima ottica atlantica, europea ma soprattutto 'nazionale' – sono destinate a mettere a dura prova sia il bilancio europeo che quello delle singole nazioni aderenti alla UE.

Il punto tuttavia resta un altro ed è legato non al merito – riarmare o non riarmare – ma al metodo. Sia nel primo passaggio (Covid), che nel secondo (guerra in Ucraina), Ursula Von der Leyen, infischiandosene delle disposizioni del Trattato di Lisbona, disinvoltamente aggira il Parlamento Europeo.

Una prassi, questa della marginalizzazione del Parlamento, che emerge con particolare evidenza nel caso 'agricolo': l'intera materia viene gestita in segreta e stretta sinergia con la tecno-burocrazia di Bruxelles; l'indirizzo preciso del Parlamento contrario alla creazione di un fondo unico viene ignorato; più in generale l'agricoltura europea – contro gli orientamenti dei cittadini e consumatori dei 27 paesi membri (vedi Eurobarometro) – viene retrocessa a moneta di scambio, vena aurifera cui attingere per recuperare risorse, per far quadrare le maggiori uscite dovute al ReArm Europe. Nella sostanza assistiamo ad una cancellazione del contratto stipulato dai padri fondatori dell'Europa, con i produttori agricoli e i cittadini. Finisce ciò che gli studiosi hanno definito 'eccezionalismo agricolo'. Il trade off è cibo per cannoni e se cannoni devono essere, siano di marca franco-tedesca!

Vi sono tutti gli elementi per cogliere i segni di una sorta di golpe bianco, di un processo di esautorazione progressiva del Parlamento, cui tuttavia la massima espressione della volontà dei popoli europei, l'organo cui il trattato di Lisbona assegna una funzione centrale, non reagisce. Anestetizzati dal conflitto in Ucraina e dall'involucro mediatico che lo contiene, storditi dalla sovversione in primo luogo narrativa di Donald Trump, ipnotizzati dal feticcio europeo, i parlamentari, gli eletti appaiono piegati su sé stessi, al più attenti alla propria auto-conservazione, paralizzati dall'impotenza, attovagliati a una sorta di teatrino della politica, dal sapore tutto auto-referenziale. Insomma il Parlamento Europeo, prende le tinte di 'quell'aula sorda e grigia', che un vero professionista della sovversione, un politico italiano, si prese in carico di fare a pezzi.

Paradossalmente per frenare questa deriva autocratica, l'unica modalità rimasta sta nell'aggrapparsi a quella che fino a ieri veniva giustamente considerato uno dei principali limiti dell'agire europeo: il principio di unanimità, quello per cui su determinate materie serve il consenso di tutti gli stati.

Ebbene – lo dico da capo di una realtà sindacale, di un cosiddetto corpo intermedio che raccoglie centinaia di migliaia di associati e riscuote la simpatia di milioni di cittadini – non lasciamo che la costruzione europea affondi. Alla pseudo efficienza tecnocratica impersonata da Von der Leyen contrapponiamo il ripristino di quel percorso decisionale individuato a Lisbona, che dava centralità al Parlamento Europeo. O si torna ad un Europa della cooperazione, della pace, dell'agricoltura e del cibo sicuro, della cittadinanza, dell'Erasmus, dello sviluppo e del welfare, o saremo tutti perduti.

La strisciante isteria bellica, l'autoesaltazione che ne deriva per elite dirigenti e per leader in scadenza, ci portano dritti verso inedite forme di autocrazia.

Diciamo no. Riprendiamoci l'usato sicuro dei processi democratici. Torniamo alle regole!

Segretario Generale Coldiretti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

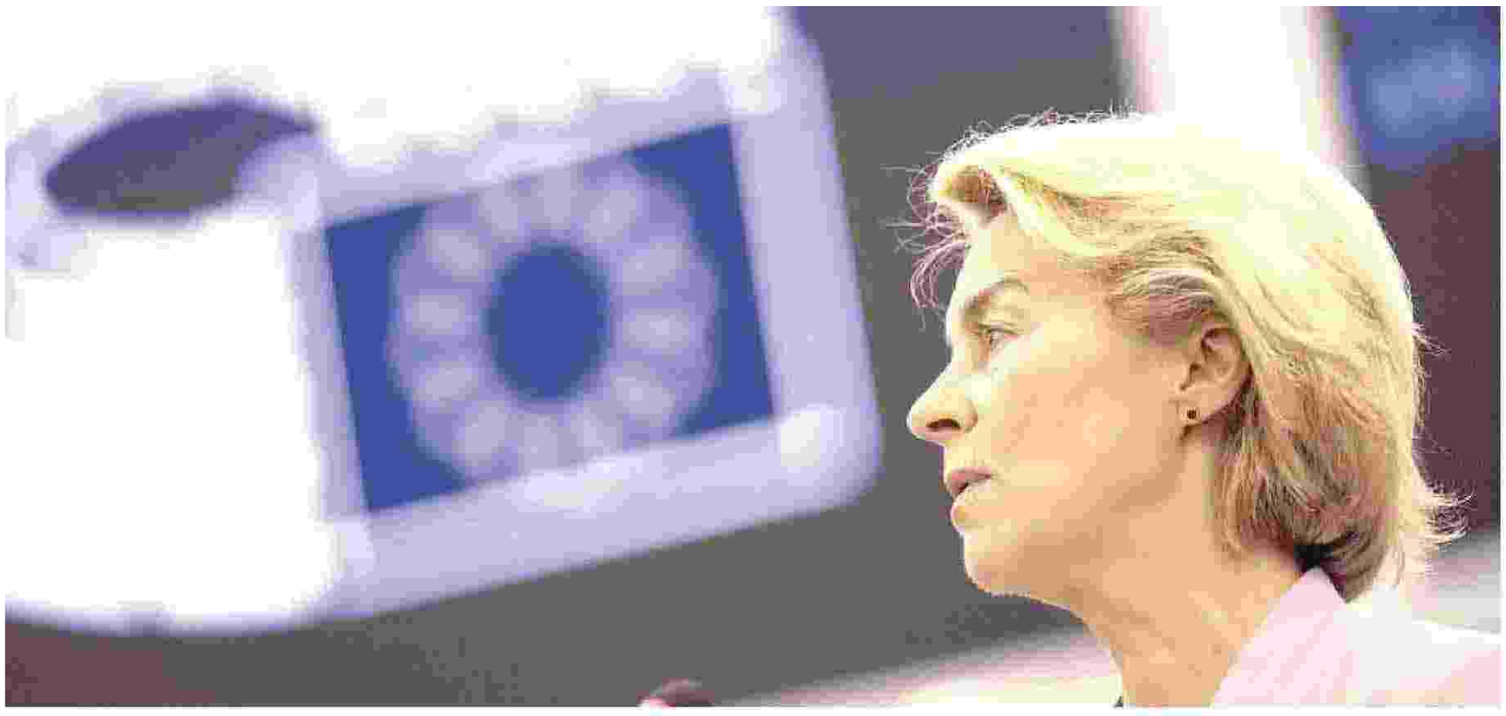
RIPRISTINIAMO IL PERCORSO DECISIONALE CHE AFFIDA LA SUA CENTRALITÀ AL PARLAMENTO EUROPEO

187438

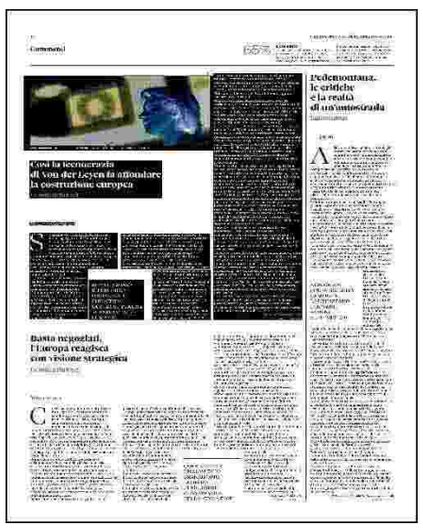
CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE



Presidentessa. Ursula von der Leyen nel luglio 2024 è stata riconfermata nella carica



187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Fondi e finanziamenti

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

IL TEMPO

DI TOMMASO MANNI

Coldiretti contro la tecno Europa Stop al piano anti agricoltura

a pagina 12

SICUREZZA E CIBO

Striscioni e flash mob per dire no all'incertezza delle risorse Ue per il settore

Stop al piano europeo che distrugge l'agricoltura

Coldiretti in piazza contro i tecnocrati guidati da von der Leyen

TOMMASO MANNI

••• Coldiretti scende in piazza per denunciare il tentativo dei tecnocrati europei, guidati da Ursula von der Leyen, di distruggere l'agricoltura, la produzione di cibo e la sicurezza alimentare in Europa, mettendo a rischio le fondamenta stesse della democrazia. Una protesta che arriva a pochi giorni dall'annuncio della stangata sui dazi che vede ancora una volta la von der Leyen indiziata numero uno di un immobilismo che sta affossando l'economia europea con rischi ora per l'agricoltura dieci volte più gravi dei danni che potrebbero causare i dazi di Trump.

Questi potrebbero essere gli effetti delle nuove proposte di bilancio che la Commissione presenterà oggi, a partire da un fondo unico tra politiche di coesione e politica agricola. Per la prima volta dal 1962 l'Europa non avrebbe più un budget destinato con chiarezza al sostegno della produzione di cibo e alla sicurezza degli approvvigionamenti alimentari.

Così, con un messaggio chiaro «Abbiamo bisogno dell'Europa come il pane, ma questa non è l'Europa che vogliamo», Coldiretti ha dato vita ad un'azione coordinata da Bruxelles a Roma, per dare il benvenuto a «Vonderland», una landa autocratica che vede un'Europa sempre più distante dalla realtà, dai cittadini e dalla terra. L'iniziativa ha coinvolto centinaia di giovani agricoltori di Coldiretti, che hanno esposto striscioni raffiguranti Ursula Von der Leyen nella sua «Vonderland» appunto, accompagnati da messaggi chiari come: «Non spegnere la democrazia!», «Non spegnere la salute», «Non spegnere l'agricoltura» sempre più minacciata da una Commissione Europea che ignora sistematicamente le scelte del Parlamento europeo e agisce senza confronto democratico. Gli striscioni, oltre ad essere stati esposti dal palazzo di Farm Europe a Bruxelles a pochi passi da quello di Berlaymont sede della Commissione Europea, sono stati alzati in cielo anche in alcuni luoghi iconici di Roma come il Colosseo, Fontana di Trevi e Piazza Navona, e con valore anche politico come il Senato.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

QN Quotidiano Nazionale | economiaelavoro
il Resto del Carlino LA NAZIONE IL GIORNO IL TELEGRAFO

Pegno rotativo e prestiti Agri Bio fra gli strumenti creati

dall'istituto per chi investe in sostenibilità e innovazione

Da BPER Banca credito su misura per l'agricoltura che innova

di **Marco Principini**

A DISTANZA DI DUE ANNI dalla sua costituzione, il Servizio Agri Banking di Bper Banca, nato con la volontà di garantire una consulenza specialistica alle aziende clienti del settore agricolo primario e agro industriale, oggi presenta un'organizzazione strutturata e capillare su tutto il territorio nazionale. Punto di forza del Servizio è il Team di consulenti esperti, denominati Sales Agri, professionisti del settore che possono dialogare direttamente con le imprese clienti della Banca e che supportano filiali e Centri Imprese di Bper nel rapporto quotidiano con le aziende agricole e agroalimentari. Se la figura del Sales Agri è l'anima commerciale, il «motore» del Servizio Agri Banking è composto da due distinte strutture altamente specializzate, l'Ufficio Specialist Agri e l'Ufficio Solutions Agri, la cui attività è finalizzata a garantire quella consulenza e approccio specialistico al settore agroalimentare che rappresentano l'obiettivo principale del Servizio Agri Banking. Nicola Scarcelli (**nella foto in alto, a destra**), responsabile dell'Ufficio Specialist Agri, a questo proposito sottolinea che «in Italia il mondo agricolo, seppur ancorato alle tradizioni che hanno reso il nostro Paese un'eccellenza a livello internazionale nel comparto agroalimentare, guarda al futuro e affronta nuove sfide quali l'innovazione, la sostenibilità e l'internazionalizzazione investendo non solo in macchine e in miglioramenti fondiari, ma anche inserendo nel proprio organico figure sempre più specialistiche, puntando alla formazione del personale. Basti pensare alla Toscana, che con le sue Doc e Docg, è una delle regioni più celebri e apprezzate al mondo nel settore enologico, grazie a una combinazione unica di fattori: vitigni di altissima qualità, territori eccezionali ed elevate competenze enologiche degli operatori della filiera».

La Toscana gode di un tessuto imprenditoriale particolarmente vivace e per questo presenta anche altre eccellenze come l'olio extravergine, agriturismi diffusi e anche produzioni vivaistiche con una quota del 55% del mercato nazionale. «Siamo per questo consapevoli che oggi l'agricoltore è un imprenditore molto più preparato che in passato – prosegue Scarcelli –. Ha conoscenze di genetica, nuove tecnologie, sostenibilità, e cerca nella Banca un partner che comprenda un linguaggio specialistico e che analizzi non solo gli aspetti finanziari di un piano di investimento ma sia in grado di decifrare anche le relative scelte agronomiche". Per rispondere a queste esigenze, BPER ha creato l'Ufficio Specialist Agri a cui fanno capo esperti distribuiti in tutta Italia ed in prevalenza dottori agronomi, che hanno fondamentalmente un duplice ruolo: accrescere la conoscenza dell'agricoltura nella Banca e facilitare la valutazione creditizia rilasciando pareri esperti su investimenti complessi entrando ad esempio nel merito delle rese delle varie colture in base alle varietà, alle tecniche di coltivazione, all'areale di riferimento. Grazie anche agli accordi di collaborazione in essere, che garantiscono un continuo confronto con Agronomi e Forestali, Consulenti ed Associazione di Categoria, l'Ufficio Specialist Agri mantiene un presidio continuo sulle dinamiche congiunturali e strutturali dell'intero settore Agroalimentare e delle sue principali filiere.

Parliamo di attività determinanti e strategiche per Bper, che intende accompagnare in modo efficace e fattivo questo comparto. «L'Ufficio Solutions Agri, invece – spiega il responsabile Paolo Gallerani (**nella foto sopra, a sinistra**) – è la vera cabina di regia del servizio Agri Banking. Partendo da un attento e costante monitoraggio delle molteplici e mutevoli esigenze delle imprese del settore Agroalimentare, in stretta collaborazione con tutte le funzioni di Bper, la nostra struttura sviluppa e valorizza soluzioni di finanziamento, prodotti e servizi dedicati e supporta, con consulenze avanzate, l'attività quotidiana degli specialisti Sales Agri, attivi sul territorio, nel loro confronto quotidiano con le imprese».

187438

CREEMLAB.

QN Quotidiano Nazionale | economia e lavoro
il Resto del Carlino LA NAZIONE IL GIORNO IL TELEGRAFO

Il 'Prestito Agri Bio', ad esempio, è una delle ultime soluzioni di finanziamento messe in campo che, con le sue specifiche caratteristiche e condizioni di favore, è pensato per supportare l'attività delle imprese agricole che possiedono certificazione biologica o che sono ancora nel periodo di conversione: la regione Toscana è campione nazionale nel settore Biologico per numero di aziende certificate. Soluzioni, dunque, create per rispondere a specifiche esigenze e per sostenere le tante tipicità ed eccellenze locali e regionali, come il «'Finanziamento con pegno rotativo sul vino' – spiega ancora Gallerani – che consente di valorizzare i prodotti in cantina, ottenendo liquidità per la gestione dell'azienda, in attesa che si concluda il necessario periodo di invecchiamento e affinamento prima della vendita. L'Ufficio Solutions, inoltre, predispone specifiche iniziative commerciali e di comunicazione in occasione, ad esempio, di specifici bandi o misure agevolative regionali o nazionali in favore delle imprese agroalimentari ed ha il compito di curare tutte le relazioni e gli accordi presenti con le principali associazioni di categoria e stakeholder del settore». I professionisti Agri Banking di Bper intendono dialogare con chi fa impresa tutti i giorni, capirne fino in fondo ambizioni, difficoltà e condividendo i loro obiettivi di business. Solo attraverso una conoscenza approfondita degli imprenditori, dei territori e delle filiere agroalimentari si può ambire ad essere un efficace e tempestivo partner bancario.

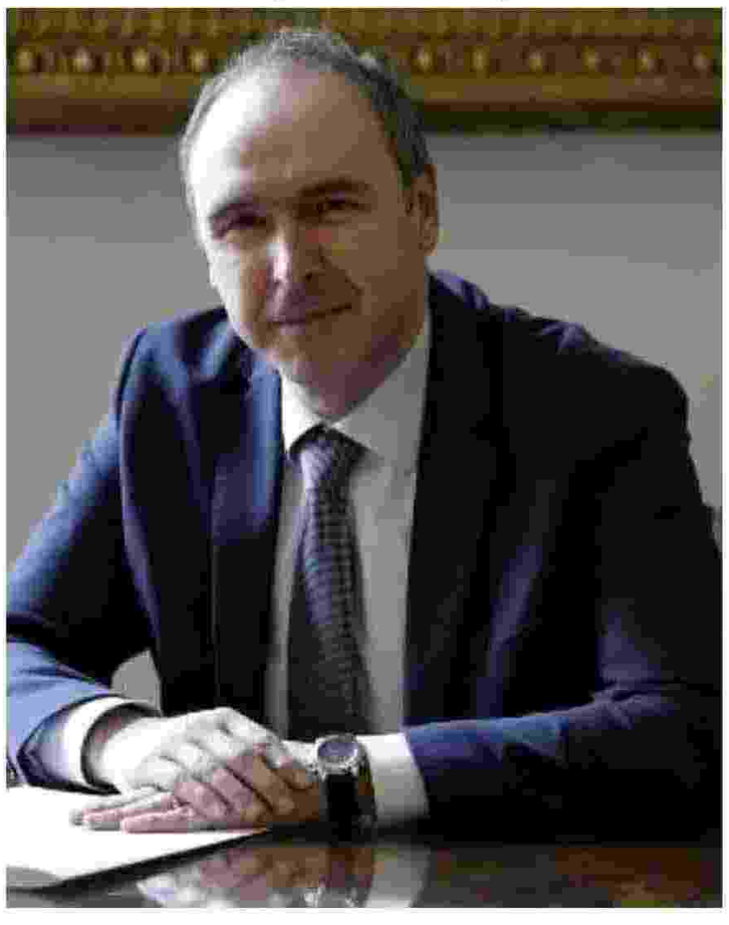
© RIPRODUZIONE RISERVATA

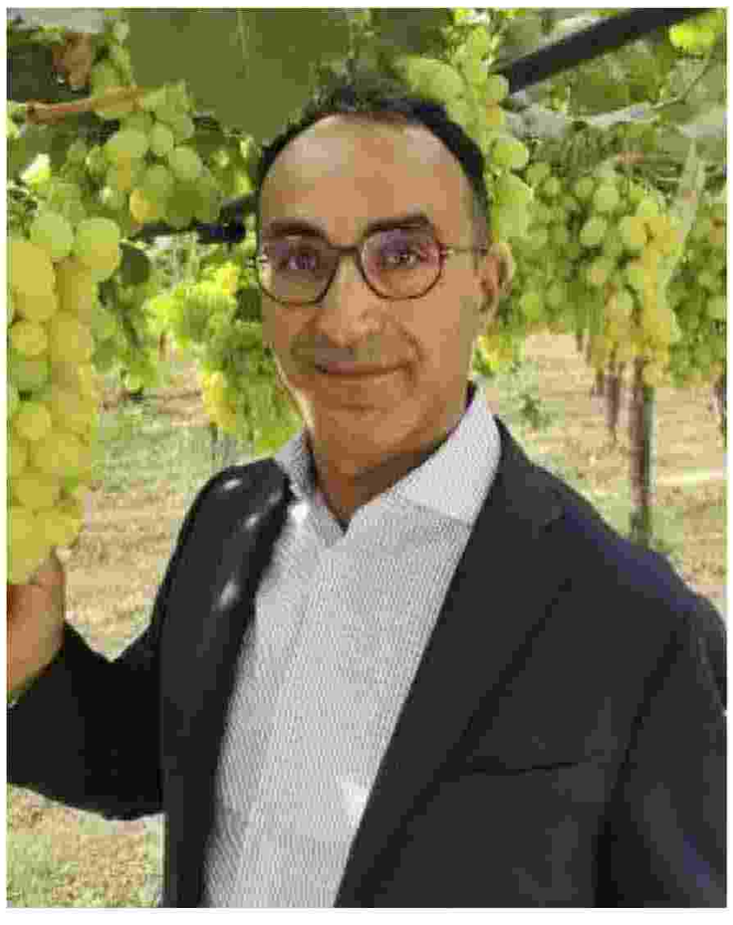
COSA È IL SERVIZIO AGRIBANKING

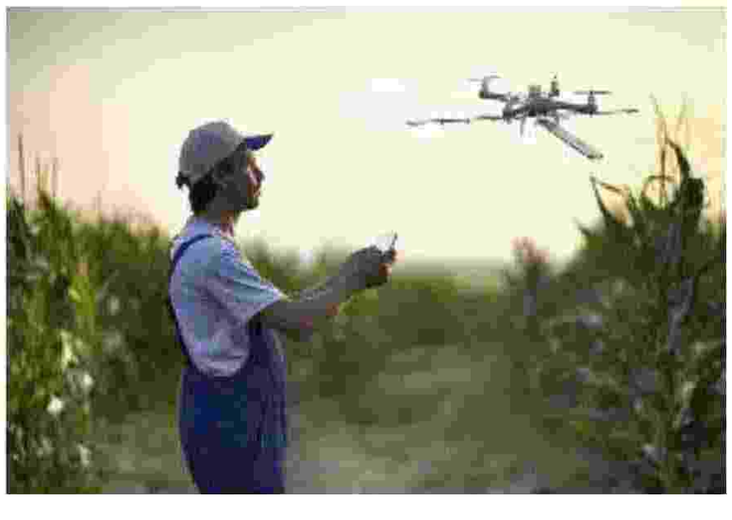
Fornisce supporto alle imprese del settore primario e agro industriale. È composto da un'anima commerciale (Ufficio sales Agri), una struttura di prodotto e di processo (Ufficio Solutions Agri) e una di consulenza (Ufficio Specialist Agri). L'intera struttura può contare su una squadra di specialisti a 360 gradi, con la presenza anche di agronomi. Tra le attività, la creazione di prodotti ad hoc, e servizi e finanziamenti mirati

L'UFFICIO SPECIALIST AGRI

Prevede esperti e dottori agronomi dal duplice ruolo: accrescere la conoscenza del settore e facilitare la valutazione creditizia rilasciando pareri competenti







ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

La Discussione

A RISCHIO L'INTERA FILIERA ALIMENTARE E QUALITÀ DEI CIBI

Fondi Pac, Bruxelles conferma i tagli. Fini (Cia-Agricoltori): così si favorisce la concorrenza sleale

ANNA GAROFALO

a pagina 8

A RISCHIO L'INTERA FILIERA ALIMENTARE E QUALITÀ DEI CIBI

Fondi Pac, Bruxelles conferma i tagli. Fini (Cia-Agricoltori): così si favorisce la concorrenza sleale

ANNA GAROFALO

"Vergognoso e indicibile attacco all'agricoltura". Sono i toni polemici che suonano come irreparabili, quelli lanciati dalla Cia-Agricoltori nei confronti di Bruxelles. Lo scontro nasce dalla Politica agricola comune (Pac) "annacquata con il Fondo unico e un taglio del 20% delle risorse per il settore, faranno l'Europa a brandelli, quando tra dazi e crisi globali la presidente Ursula von der Leyen aveva l'occasione unica di dare prova di credibilità agli europei, di rafforzare la coesione e l'autorevolezza dell'Unione a difesa dell'unica leva di sviluppo e competitività possibile, la sua sicurezza alimentare. Così, invece, la Pac è stata disintegrata", puntualizza critico il presidente nazionale di Cia-Agricoltori Italiani, Cristiano Fini.

NESSUNA SVOLTA, SOLO TAGLI

Parole e osservazioni indignate sono state lanciate fuori la Piazza Berlaymont, davanti la sede della Commissione Ue a Bruxelles, dove la presidente von der Leyen ha presentato le nuove regole che disciplinano il "Quadro finanziario pluriennale 2028-2034. Le associazioni di categoria hanno sperato in un cambio di marcia che però non è avvenuto. "Dunque, nonostante i ritardi, nessuna buona notizia sulla proposta di riforma della Pac, a matrice von der Leyen fino alla fine. Ma certo", osserva Fini, "arriva la dimostrazione imbarazzante che gli interessi veri di questa Europa sono altri, non i conti degli agricoltori, ma tanto meno la sopravvivenza agroalimentare Ue e la sua autonomia da importazioni forzate e concorrenza sleale".

NON TUTELATI I DIRITTI DEI CITTADINI UE

"La von der Leyen avrebbe dovuto difendere l'Europa e l'agricoltura, la produzione di cibo sano e accessibile a tutti", evidenzia polemico il presidente della Cia-Agricoltori, "dalla scellerata corsa agli armamenti. Perché il Fondo unico metterà in competizione i settori e gli Stati membri, e a nulla servirà la certezza dei 300 miliardi appena annunciati, meno degli attuali, quando al comparto ne sarebbero serviti da tempo molti di più. Aspettiamo di leggere il dossier e di capire le regole del gioco, ma così è la fine dell'agricoltura. Ci chiediamo come intenda la von der Leyen garantire, adesso, cibo agli europei".

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

OPINIONE

di **Felice Adinolfi**
Università di Bologna

Il Fondo unico nega il ruolo strategico dell'agricoltura

L'agricoltura rischia concretamente di non essere più una priorità per l'Unione europea. Questo è il segnale recapitato dalla Commissione UE nelle ultime settimane e che si tradurrà, probabilmente, nella diluizione della prima e più importante politica europea, la Pac, in un Fondo unico, del cui funzionamento ancora si conosce poco ma che sembra essere la grande novità per il prossimo quadro finanziario pluriennale dell'Unione.

LE CONSEGUENZE DEL FONDO UNICO

Quali potrebbero essere le conseguenze di non avere più i due capitoli di spesa (Primo e Secondo pilastro) che a partire dalla conferenza di Stresa del 1962 hanno fatto la storia della Pac?
In primo luogo va segnalata una preoccupante prospettiva che potremmo definire di de-specializzazione delle politiche per l'agricoltura, che dovrebbero essere accorpate – anche se per ora si tratta di rumors – alle politiche di coesione e forse a ulteriori capitoli di spesa, in un unico blocco di risorse, all'interno del quale gli Stati membri dovrebbero avere margini di flessibilità piuttosto ampi. Questo significa che tutto può cambiare, inclusa la distribuzione delle risorse tra i diversi ambiti di intervento, in base alle contingenze, ai bisogni e alle scelte dei singoli Governi, spesso schiacciati più sulle emozioni e sulla «pancia» del momento, che sulla prospettiva di medio-lungo periodo.
Inevitabilmente il tema della sicurezza degli approvvigionamenti alimentari, come quello della vitalità delle aree rurali, potrebbero retrocedere significativamente nell'Agenda europea, in un momento storico che, a giudizio di chi scrive, meriterebbe tutt'altro: in particolare uno sforzo deciso per alleviare tutte le dipendenze attuali e potenziali dell'UE, compresa quella dai mercati agroalimentari internazionali, che diventeranno senza dubbio più complessi nel prossimo futuro. Come ci insegna la storia, uno dei primi terreni su cui si consumano le tensioni geopolitiche è quello dei mercati dei beni strategici: parliamo di energia, di terre rare, ma anche di acqua, fertilizzanti e cibo.

LA COMMISSIONE COME PONZIO PILATO

In questo scenario qualche parola va spesa anche sul termine flessibilità, utilizzato dalla Commissione e in particolare dalla presidente Ursula Von der Leyen per rendere la proposta luccicante agli occhi dei capi di Stato e dell'opinione pubblica. In realtà questa flessibilità, per come è pensata, ha un solo significato ed è deresponsabilizzazione. In soldoni, la Commissione europea ha deciso che, arrivati i momenti difficili – e quello attuale è forse il più critico dal Dopoguerra – è anche arrivato il momento di lavarsene le mani e scaricare sugli Stati membri tutta o gran parte della responsabilità della situazione, compresa quella di un eventuale ulteriore taglio alle risorse della Pac, che potrebbero essere sacrificate sull'altare delle spese per il riarmo.

PARLAMENTO E CITTADINI CONTRARI AL FONDO UNICO

Tutto questo avviene nonostante il parere contrario espresso dal Parlamento europeo, malgrado il disagio manifestato non più di qualche mese fa da migliaia di agricoltori a Bruxelles, nonostante i cittadini europei che, come testimoniano i dati dell'Eurobarometro – lo strumento demoscopico che la Commissione usa per saggiare le opinioni dei cittadini – vedono nell'agricoltura un ambito prioritario di intervento delle politiche.
Una scelta in definitiva miope che non rende giustizia allo spirito con il quale è stata pensata e costruita l'UE, che ha visto nella Pac uno dei principali elementi di cementificazione e nella sicurezza degli approvvigionamenti un fattore essenziale della più ampia sicurezza dei popoli europei. ●

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

Tre pilastri nel nuovo bilancio della Ue

Oggi la presentazione

Meno peso per agricoltura e coesione e nodo risorse nella proposta base dei negoziati

Beda Romano
Dal nostro corrispondente
BRUXELLES

Inizierà oggi il lungo iter politico per mettere a punto il bilancio comunitario per il prossimo settennato 2028-2034. La Commissione europea presenterà una sua proposta che verrà poi negoziata dai Paesi membri. Difesa, ambiente, competitività saranno con ogni probabilità i piatti forti del progetto dell'esecutivo comunitario. Lo sguardo di diplomatici ed analisti correrà ad alcune scelte: l'ammontare del bilancio e la suddivisione del denaro.

Da decenni il bilancio europeo oscilla intorno all'1% del prodotto interno lordo dell'Unione. Nulla di comparabile al bilancio federale negli Stati Uniti che ammonta al 25% del Pil americano. Storico è il braccio di ferro tra i Paesi che chiedono un bilancio più ambizioso e quelli che preferiscono mantenerne limitata la taglia. La pandemia ha cambiato in parte il quadro: nel 2020 fu varato il NextGenerationEU da 800 miliardi di euro.

La presidente della Commissione europea Ursula von der Leyen ha promesso un bilancio più semplice, più agile, più efficace nell'affrontare le grandi questioni sul tavolo. L'Unione deve finanziare la transizione climatica, rafforzare la difesa comune, migliorare la competitività economica, rimborsare i prestiti del NGEU (trovando nuove entrate finanziarie). Più in generale bisognerà adattare il bilancio alle nuove priorità, riducendo il peso di agricoltura e coesione.

Osserva Mats Engstöm, analista dello European Council on Foreign Relations a Berlino: «L'Europa perderà la corsa mondiale alle tecnologie verdi se i Paesi membri più frugali non ammorbidiranno le loro posizioni e non accetteranno un aumento della spesa». Sul fronte della competitività economica, «l'Unione europea dovrebbe passare dalla cooperazione basata sui progetti a un sostegno più ampio alla ricerca e all'innovazione».

Corre voce che la Commissione potrebbe proporre tasse sulle imprese multinazionali e sui prodotti derivanti dal tabacco. Osservava nei giorni scorsi un diplomatico nazionale: «C'è sempre la possibilità di rinnovare i prestiti accesi sul mercato (effettuando un *roll-over* in inglese, *ndr*), ma ciò significherebbe trasformare l'Unione in un detentore di debito, alla stregua di un Paese sovrano. Alcuni Paesi sono contrari».

L'obiettivo di semplificazione si è scontrato con molti interessi particolari, al Consiglio e in Parlamento. Secondo le informazioni raccolte ieri qui a Bruxelles, la struttura del bilancio dovrebbe prevedere tre pilastri, dedicati rispettivamente ai piani regionali nazionali; alla competitività economica; e all'azione esterna. Alcune politiche, come quelle di difesa, si ritroveranno in tutti e tre i pilastri. In alcuni casi, le poste finanziarie saranno predeterminate; in altri potrebbe esserci maggiore flessibilità di spesa.

In attesa della proposta della Commissione europea, si possono tentare alcune considerazioni di ordine generale. In passato la bozza di bilancio era la base del negoziato tra i Ventisette. Durante le trattative cambiavano l'ammontare dei contributi nazionali e la distribuzione tra le poste di bilancio, ma l'impianto originario rimaneva immutato. Questa volta la trattativa potrebbe introdurre elementi non previsti, tra gli altri nuovo debito pubblico o nuove risorse proprie.

La stessa durata del bilancio potrebbe cambiare. Tenuto conto del prossimo allargamento dell'Unione europea la Commissione europea e i Ventisette potrebbero optare per un periodo più corto dei sette anni abituali. La presidenza danese dell'Unione europea intende iniziare il lavoro tecnico fin da settembre e spera di presentare ai Paesi membri una prima ipotesi di architettura di bilancio (la *nego box* in linguaggio comunitario) da negoziare tra i Ventisette.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Piani regionali nazionali, competitività e azione esterna dovrebbero essere l'architrave del prossimo budget

Bruxelles. La protesta della Coldiretti ieri davanti al palazzo della Commissione

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

ItaliaOggi

IL PUNTO

La Ue vuole applicare l'eutanasia all'intero settore dell'agricoltura

DI LUIGI CHIARELLO

Gli agricoltori sono scesi di nuovo in piazza a Bruxelles. Protestano contro la bozza di bilancio Ue; soprattutto, contro la riscrittura della Politica agricola comune (Pac). Lo fanno in pieno luglio. Del resto, è un trucco dei governi: tagli e tasse si fanno quando si va sotto l'ombrellone. Accade anche nell'era dell'algoritmo, con la globalizzazione che ha spostato la manifattura "operaia" nei paesi emergenti e lascia credere che il conflitto sociale sia liofilizzato sui social. Nei campi, però, non succede. E c'è un motivo.

Fino ad oggi, l'Europa non ha rinunciato al suo orto; cioè, a produrre da sé il cibo che occorre. Gli agricoltori sono diventati argine all'emorragia di ricchezza dai territori, garanti della qualità. Anche per questo, le loro proteste sono le uniche a incidere sugli equilibri di potere. Accade in diversi paesi. L'agricoltura Ue è la più salubre; il che ha un costo, che è possibile sostenere perché la Pac, istituita col trattato di Roma del '57, è il motore originario dell'integrazione europea, oltre che la sua politica più sussidiata (sebbene scesa dal 70 al 30% del budget). Ma lavorare i campi è faticoso: i margini sono stritolati da deperibilità delle merci, esplosione dei costi, danni del meteo. Più che il produttore, il prezzo lo fa chi compra le derrate. E il grosso del valore lo incassa chi trasforma o vende, non chi coltiva. Per questo la Pac prevede sostegni al reddito.

> *Decentrando in altri paesi la sua produzione alimentare*

La proposta di riforma avanzata dalla commissione von der Leyen rottama "l'eccezionalismo agricolo", cioè il principio economico e giuridico in base a cui il settore va tutelato come una riserva indiana, per la sua fragilità. E per il fatto che, dopo le guerre mondiali, avere cibo utile a sfamare il popolo è un asset della sicurezza nazionale. Cancellando i fondi dedicati che esistono dagli anni '60 e facendo confluire le loro risorse in un calderone unico, assieme a quelle per la coesione, le politiche sociali, la sicurezza, i migranti e le frontiere, von der Leyen diluisce la politica agricola. Per gestirla senza veti dai territori. Sotto il suo mandato la Pac ha già subito una rinazionalizzazione, coi piani strategici che hanno sottratto alle regioni il negoziato con l'Ue. E ora Bruxelles si prepara a fissare tutte le poste di spesa in patti unici, negoziati coi singoli governi.

Non è solo questione di soldi (agricoltura e pesca perdono 84 mld), ma dell'idea che si ha dell'Europa: meno sussidiarietà, più dirigismo e prati fioriti. È la sensazione che si voglia delegare la produzione di cibo a paesi terzi con intese free trade. Lo fecero pure gli imperi romano e britannico: il primo affidò il grano alle province africane e finì ostaggio di carestie. Il secondo delegò la produzione di cibo alle colonie; le sue navi furono affondate dagli u-bot di Hitler. Putin ci guarda.

© Riproduzione riservata

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

187438

2 Venerdì 18 Luglio 2025 I COMMENTI

L'ANALISI

Auto diesel salvate per un altro anno

di Carlo Valentini

A RUOTA LIBERA

Perché gli italiani sottoscrivono polizz

di Massimo Galli

FILO DI NOTA

Putin deporta gio ucraini per riedu

di Valter Vecellio

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

MANIFESTAZIONE DEI PRODUTTORI A BRUXELLES

Pac: scoppia la protesta

di **Gaetano Menna**

La catasta di gambali abbandonati è stato il gesto simbolico e potente degli agricoltori per denunciare il rischio concreto di perdere il lavoro a causa delle inique proposte di riforma della Pac

Mentre Ursula von der Leyen, il 16 luglio, presenta la sua proposta per il prossimo bilancio dell'Unione europea per il periodo 2028-2034 e i tagli alla Pac nel «Paese delle Meraviglie» (come i produttori chiamano beffardamente il Berlaymont, sede della Commissione europea a Bruxelles), gli agricoltori delle associazioni agricole e delle centrali cooperative di tutta Europa, rappresentati da Copa e Cogeca, si tolgono gli stivali di gomma e li accatastano in piazza in segno di protesta.

Un gesto forte e simbolico di chi si sente insicuro, nonostante il proprio lavoro sia cruciale per la sicurezza alimentare. Già la «sicurezza alimentare», messa da parte per la «sicurezza militare».

Il presidente di Copa e Confagricoltura, **Massimiliano Giansanti**, esprime il sentire comune con parole che risuonano di rabbia: «Ci stanno smantellando per qualche arma in più».

Poi rincara la dose, sottolineando che «gli agricoltori si sentono traditi, percependo il disimpegno della Commissione. **I 300 miliardi annunciati, rispetto ai 386 del periodo 2021-2027 non sono certo sufficienti ad affrontare le emergenze e le sfide che il settore primario europeo sta vivendo**».

«Non investire in agricoltura significa mettere in difficoltà anche i cittadini, che non potranno più acquistare prodotti alimentari sicuri e di qualità».

A sottolineare il profondo disagio del mondo agricolo italiano ed europeo, il giorno successivo alla manifestazione generale, il 17 luglio, il Presidente della Repubblica italiana, **Sergio Mattarella**, che ha ricevuto al Quirinale **Massimiliano Giansanti**, in veste di presidente del Copa.

Un segnale chiaro dell'attenzione istituzionale verso le preoccupazioni espresse dal settore in Europa.

Tutti a «Vonderland»

Il giorno prima della kermesse europea, il 15 luglio, c'è stato il flash mob di Coldiretti.

Gli striscioni con il volto di Ursula von der Leyen, rappresentata nella sua «Vonderland», trasformano il suo cognome in un gioco di parole che cattura perfettamente l'idea di una terra autocratica sempre più scollegata dalla realtà e dai cittadini.

Questi striscioni sono comparsi simultaneamente a Bruxelles e a Roma, in luoghi iconici come il Colosseo, la Fontana di Trevi, piazza Navona e davanti al Senato.

Il 16 luglio, dalla capitale belga, il presidente della Coldiretti, **Ettore Prandini**, ha definito il taglio del 20% delle risorse della Pac «un disastro annunciato».

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

Prandini deride le parole del Commissario all'agricoltura Christophe Hansen, che ha dichiarato di aver salvato l'80% del budget Pac. «Un'affermazione ridicola la sua. Ora tocca ai capi di Stato e di Governo, che dovranno interrompere il loro silenzio per fermare la pericolosa deriva autocratica», incalza.

«La Pac annacquata con il Fondo unico e un taglio di quasi il 30% delle risorse faranno l'Europa a brandelli. A nulla serve la certezza dei 300 miliardi appena annunciati, meno degli attuali, quando al comparto ne occorrono da tempo molti di più».

Così in piazza Berlaymont, il presidente nazionale di Cia-Agricoltori Italiani, **Cristiano Fini**, commenta a caldo le decisioni della Commissione.

«Per questa Europa – stigmatizza – gli interessi veri non sono certo i conti degli agricoltori, né tanto meno la sopravvivenza agroalimentare UE e la sua autonomia da importazioni forzate e concorrenza sleale».

Copagri prima della manifestazione di mercoledì 16 ha riunito il suo Esecutivo a Bruxelles e svolto interlocuzioni con rappresentanti politici.

Il presidente **Tommaso Battista** stigmatizza, in particolare, l'accorpamento dei fondi del primo e del secondo pilastro della Pac (quelli per pagamenti diretti e sviluppo rurale, con i fondi di coesione): «Così – osserva – si affossa la capacità di promuovere interventi mirati per lo sviluppo locale, l'innovazione e la sostenibilità ambientale».

Per il presidente di Fedagripesca Confcooperative, **Raffaele Drei**, «la Commissione ha deciso di compiere un passo indietro rinnegando di fatto l'essenza stessa dell'Unione europea. Un grave segnale politico di abbandono che l'Europa ha dato al comparto agricolo».

Gli agricoltori e i cooperatori europei e italiani, con i loro gambali a terra, lanciano un messaggio inequivocabile per la riforma della Pac che entrerà in vigore nel 2028-2034. La loro rabbia è palpabile e la lotta per salvaguardare l'agricoltura non si ferma.

«Tutte le peggiori previsioni si sono avverate: riduzione dei fondi, rinazionalizzazione delle politiche, scelte che mettono in crisi il mercato interno UE e che creano forti squilibri tra sistemi produttivi», dichiara amaramente **Cristian Maretti**, presidente di Legacoop agroalimentare.

Gaetano Menna

ATTUALITÀ

MANIFESTAZIONE DEI PRODUTTORI A BRUXELLES

Pac: scoppia la protesta

di Gaetano Menna

La cacciata di gambali abbandonati è stato il gesto simbolico e potente degli agricoltori per denunciare il rischio concreto di perdere il lavoro a causa delle ingiuste proposte di riforma della Pac

Caos in Commissione

Tutti a «Vendenland»

ATTUALITÀ

I PUNTI PIÙ RILEVANTI DELLA PROPOSTA

La Pac 2028-2034 in breve

La condizionalità ambientale sarà stabilita dagli Stati membri. Scompaiono i titoli individuali storici e gli ecoschemi che diventano «impegni di gestione». Proposto il pagamento a 100 000 euro e accorpati i due pilastri

di Rosanna Cuneaz

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole 24 ORE

Una politica agricola comune forte per la sicurezza alimentare

Politiche europee

Paolo De Castro

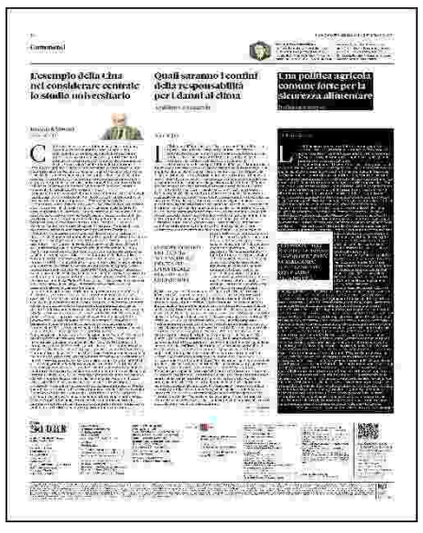
La settimana scorsa è stata scritta una brutta pagine della storia dell'Ue. La Commissione europea ha presentato le proposte sulle prospettive finanziarie (Qfp) e sulla riforma della prossima politica agricola comune (Pac), sbagliando sia nel metodo che nei contenuti.

Per quanto riguarda il metodo forse mai come questa volta la Commissione ha deliberatamente ignorato il parlamento europeo, nel quale siedono i rappresentati eletti direttamente dai cittadini europei. Ne ha totalmente ignorato il voto contrario al Fondo Unico espresso da una larga maggioranza di Eurodeputati nella plenaria di Strasburgo! Ció nonostante il Fondo Unico è diventato il perno della proposta della Von der Leyen! Nello stesso collegio il Commissario Hansen, che pure è stato parlamentare di lungo corso, ha voluto presentare la sua proposta di riforma senza neanche aspettare le indicazioni che la Commissione agricoltura del parlamento europeo si apprestava a votare. Sono veri e propri ceffoni, quelli dati al parlamento Ue in questo primo scorcio della legislatura Von der Leyen, che viene di fatto sistematicamente marginalizzato nel processo decisionale: così si tradisce l'idea fatta propria dal Trattato di Lisbona, di mettere il parlamento europeo al centro della vita democratica dell'Unione. Doveva essere una delle leve per avvicinare cittadini e istituzioni europee, stiamo, invece, purtroppo percorrendo la strada inversa, sicuramente la migliore per approfondire il solco tra la società e i palazzi di Bruxelles. Se passiamo ai contenuti l'amarezza, se possibile, aumenta. L'idea di un fondo unico segna la fine delle politiche europee per come le abbiamo conosciute fino ad oggi e apre una vera e propria autostrada alla (ri)nazionalizzazione delle risorse finanziarie e delle scelte di intervento. Ad essere particolarmente colpita è la politica agricola comune, che è stata cemento per la costruzione dell'Europa ed unica vera politica completamente o quasi demandata a Bruxelles. Dal punto di vista delle risorse viene operato un taglio del 24% rispetto all'attuale budget, nonostante, e questo rende davvero incomprensibile la scelta della Von der Leyen, le risorse della prossima programmazione siano passate da 1,2 a circa 2 trilioni di euro. Certo, si dirà che gli Stati membri possono prelevare dal fondo unico per rimpinguare il budget dedicato alla Pac, ma il dato di fatto è che le risorse minime garantire agli agricoltori sono diminuite e il dubbio di una coperta troppo corta per tutto esiste. Dietro la parola flessibilità, che giustifica questo cambio di architettura nella spesa europea, si nasconde, purtroppo, lo spettro di una rinuncia al concetto di politiche europee. Uno spazio di rinazionalizzazione che si sta facendo troppo ampio e che colpisce in primo luogo i sistemi agricoli e agroalimentari, che vedono garantita solo una parte delle loro risorse mentre il resto entrerebbe in competizione con altri bisogni di altri pezzi dell'economia e della società. L'intervento degli Stati Membri con ulteriori risorse è, infatti, affidato alla loro esclusiva volontà, come chiarisce il regolamento. Potrebbe, quindi, venire a mancare una parte importante del budget che in questa programmazione è indirizzato ai sistemi agricoli e allo sviluppo rurale, che ricordiamolo sono alla base del sistema agroalimentare europeo primo comparto dell'economia sia in termini di produzione che di volume dell'Export. Tutto questo, tra l'altro, avviene in un momento storico inedito, carico di tensioni e preoccupazioni, in cui si stanno riscrivendo le regole del gioco globale. Dove il settore sarà tra i più colpiti dai dazi che l'amministrazione Trump si appresta a imporci! Un'epoca in cui le dipendenze strategiche, e tra queste il cibo, tornano ad essere priorità anche nei Paesi sviluppati serve una politica agricola forte e chiara, finalizzata al rafforzamento della sicurezza alimentare, ma anche a garantire che le regole siano uguali per tutti e che il cibo non sia solo un mezzo di sostentamento ma un pezzo essenziale della qualità della vita dei cittadini europei. Sia il metodo che i contenuti, credo, non rendono giustizia al sogno dei padri fondatori che vedevano nella prospettiva Europa il mezzo per costruire politiche comuni e non "solo" un budget comune. Ora dobbiamo sperare che questi due anni di negoziati possano correggere questa impostazione e far tornare gli agricoltori ad essere orgogliosi della nostra Europa.

Professore di economia e politica agraria all'Università degli Studi di Bologna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL FONDO UNICO È STATO PROPOSTO DA VON DER LEYEN SCAVALCANDO IL PARLAMENTO CONTRARIO ALLA MISURA


Commenti

L'esempio della Cina nel considerare centrale lo studio universitario

Quali saranno i confini della responsabilità per i danni al clima

Una politica agricola comune forte per la sicurezza alimentare

187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

il Giornale

La società di private equity

Da Clessidra fondo per l'agrifood

Clessidra Private Equity Sgr, la società di Private Equity che fa parte del Gruppo Clessidra, uno dei principali operatori di investimenti alternativi in Italia, lancia il nuovo fondo Clessidra Capital Partners Green Harvest, fondo di investimento alternativo di tipo chiuso focalizzato sulle aziende operanti nel settore agrifood italiano, con un target di 150 milioni e un hard cap di 200 milioni. «Clessidra Capital Partners Green Harvest rappresenta una tappa strategica per il nostro gruppo, che amplia la propria presenza sul mercato delle pmi e si focalizza sul segmento agrifood che per oltre vent'anni è stato centrale per la nostra strategia di private equity, mantenendo la medesima filosofia e visione - commenta Andrea Ottaviano, ceo di Clessidra Private Equity sgr -. Il nostro obiettivo è capitalizzare l'esperienza storica del nostro network nella filiera agroalimentare italiana, tra le principali nel nostro Paese per contributo al Pil»

ECONOMIA 23

Nagel alzo zero contro tutti «Troppe anomalie nell'Ops»

187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

LEGGI & TRIBUTI

CHIARIMENTO DELLA CORTE DI CASSAZIONE

Le agevolazioni Imu si applicano a iap e coltivatori diretti

Con l'ordinanza del 4 giugno scorso viene chiarito che l'Imu sui terreni agricoli non è dovuta se questi sono posseduti e condotti da coltivatori diretti o iap regolarmente iscritti alla previdenza agricola a prescindere dalla prevalenza del reddito agricolo

di **Daniele Hoffer**

Le agevolazioni in materia di Imu, relativamente all'esenzione dall'imposta per i terreni posseduti e condotti direttamente, spettano agli agricoltori professionali, coltivatori diretti, a prescindere dalla prevalenza del reddito da attività agricola rispetto agli altri redditi.

La Corte di cassazione con l'Ordinanza n. 14915 pubblicata il 4 giugno scorso chiarisce così un aspetto spesso oggetto di controversie.

In sintesi, in materia di Imu è previsto che **l'imposta sui terreni agricoli non è dovuta, a prescindere da dove sono situati (ovvero anche in pianura), quando sono posseduti e condotti da coltivatori diretti oppure imprenditori agricoli professionali (iap) iscritti alla previdenza agricola.**

Inoltre, anche le aree edificabili possedute e condotte da agricoltori professionali, iscritti all'Inps, vanno considerate come terreni agricoli per il calcolo dell'imposta, divenendone così esenti.

La qualifica iap

La qualifica di imprenditore agricolo professionale spetta alle persone fisiche che, in possesso delle specifiche conoscenze e competenze professionali, dedicano alle attività agricole, direttamente o in qualità di socio di società, almeno il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo, e che ricavano dalle stesse attività almeno il 50% del proprio reddito da lavoro, senza considerare per il calcolo le pensioni di ogni genere, gli assegni a esse equiparati, le indennità percepite per l'espletamento di cariche pubbliche, oppure in associazioni od enti operanti nel settore agricolo.

Ai fini del calcolo dell'Imu, anche le aree edificabili possedute e condotte da agricoltori professionali, figurano come terreni agricoli (e dunque ne sono esenti)

Per chi opera in zona svantaggiata, i citati requisiti sono ridotti al 25%.

Per inciso, si ricorda che anche le società possono ottenere la qualifica di iap, qualora, nel caso di società di persone, almeno un socio sia in possesso di tale qualifica (per le società in accomandita semplice si deve fare riferimento ai soci accomandatari); nel caso di società di capitali, invece, si può ottenere tale qualifica quando almeno un amministratore sia iap.

Il coltivatore diretto

Per la figura del coltivatore diretto, sorta antecedentemente nel nostro ordinamento, è invece previsto che spetti a coloro che si dedicano alla coltivazione dei fondi e all'allevamento, e la complessiva forza lavorativa del nucleo famigliare non sia inferiore a un terzo di quella necessaria alla conduzione del fondo e all'allevamento. Il coltivatore diretto quindi deve dedicarsi direttamente (a differenza dello iap) e abitualmente alla coltivazione del fondo con il lavoro proprio e della propria famiglia.

Iap e coltivatore diretto

La giurisprudenza, si sottolinea nella sentenza, è chiaramente orientata alla distinzione tra le due qualifiche, che coesistono, ma sono delineate diversamente, ed è quindi possibile possedere i requisiti per ottenere la qualifica di coltivatore diretto, ma non quelli per la qualifica di iap. Quindi, evidenziano i supremi giudici, non è corretto richiedere al coltivatore diretto di dimostrare anche la prevalenza del reddito (come invece previsto per lo iap) per poter usufruire delle agevolazioni in materia di Imu.

L'iscrizione previdenziale del coltivatore diretto, come in precedenti occasioni già affermato dalla Corte di cassazione, è già elemento atto a dimostrare la prevalenza dell'attività agricola sulle altre attività, e il diritto a beneficiare delle agevolazioni in materia di Imu.

Entrambi accedono ad altre agevolazioni

Esula dal contesto di questa sentenza, ma giova ricordare che entrambe le figure professionali agricole, coltivatore diretto e imprenditore agricolo professionale, iscritti alla previdenza agricola, possono beneficiare anche di altre agevolazioni fiscali. Ad esempio, per gli acquisti a titolo oneroso di terreni agricoli e relative pertinenze, essendo prevista l'imposta di registro e ipotecaria nella misura fissa di 200 euro, e l'imposta catastale in misura ridotta all'1% del valore dell'immobile, oppure, ai fini delle imposte dirette (Irpef) con l'esenzione dei redditi dominicali e agrari, che concorrono alla formazione del reddito complessivo solo per la parte che supera i 10.000 euro; inoltre, fino a 15.000 euro, rientrano poi nel reddito complessivo solo nella misura del 50%. ●

187438

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Sostenibilità

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole 24 ORE

REPORT UE

Obiettivi green, per centrarli l'Italia deve investire 8,3 miliardi in più

Marta Casadei —*a pag. 7*

180 miliardi di euro

Costi annui Ue
È la cifra che i 27 Stati pagano a causa della mancata attuazione delle politiche ambientali

122 miliardi di euro

Fondi comunitari
L'Unione mette a disposizione fino a 122 miliardi l'anno per implementare le politiche green

Obiettivi green, l'Italia deve investire 8,3 miliardi in più

Sotto la lente. La Commissione Ue ha pubblicato il riesame dell'attuazione delle politiche ambientali
Il gap maggiore (2,8 miliardi) è nel sostegno alla circolarità che necessita di quasi 18 miliardi all'anno

Marta Casadei

I progressi ci sono, specialmente in ambiti come il riciclo dei materiali e la raccolta dei rifiuti: l'Italia, infatti, è tra gli Stati europei che non rischiano di mancare l'obiettivo di preparazione per il riutilizzo e il riciclaggio dei rifiuti urbani (55 %) e il goal di riciclaggio per i rifiuti di imballaggio (65 %). Ma la strada verso il raggiungimento di altri obiettivi di sostenibilità ambientale imposti dall'Unione europea è ancora lunga - soprattutto su temi come l'inquinamento atmosferico e la tutela della biodiversità - anche perché in Italia non vengono investiti abbastanza fondi pubblici nello sviluppo green.

Il divario di spesa

Secondo il Riesame dell'attuazione delle politiche ambientali 2025 - la quarta edizione, pubblicata nel mese di luglio dalla Commissione europea, che si riferisce al periodo 2021-27 - infatti, a fronte di 39,7 miliardi di euro (a prezzi 2022) di investimenti annuali necessari per conseguire gli obiettivi ambientali del Paese nei settori della prevenzione e della riduzione dell'inquinamento, dell'economia circolare e dei rifiuti, della protezione e gestione delle acque, della biodiversità e degli ecosistemi, l'Italia stanzia "solo" 31,4 miliardi, compresi i finanziamenti dell'Ue - che inclusi i fondi della Bei pesano per poco meno di un terzo (29%) -, la spesa pubblica e privata nazionale che pesa per circa il 71 per cento. Il finanziamento pubblico totale (europeo e nazionale) rappresenta il 54 % del totale. Il gap tra fondi necessari e stime di spesa è presto calcolato: circa 8,3 miliardi di euro, pari allo 0,4% del Pil nazionale (una percentuale inferiore rispetto alla media europea dello 0,77%).

Il divario tra fabbisogno e investimenti, però, è in fase di riduzione: si è sicuramente ridotto rispetto a quanto rilevato nella precedente edizione di questo "bilancio" sul conseguimento degli obiettivi green da parte dei Paesi europei, che era stato pubblicato nel 2017, nel 2019 e nel 2022. Nel report del 2022, che si riferiva al periodo 2014-2020, il gap era di circa 10,2 miliardi pari alla differenza tra il fabbisogno di investimenti per l'Italia per un anno medio - che era decisamente più basso: 21,9 miliardi di euro - e gli stanziamenti,all'epoca 11,7 miliardi, e quindi un terzo rispetto a quanto stimato nel 2025 per il periodo 2021-27.

Focus sulla circolarità

Tornando al fabbisogno attuale di investimenti, la quota maggiore dovrebbe andare a sostenere l'economia circolare - uno dei perni attorno al quale ruotano le politiche green europee e in questo nuovo corso è stato "riletto" in chiave di asset per la competitività - che avrebbe bisogno di circa 17,6 miliardi di euro l'anno. Nonostante i progressi fatti, mancherebbero all'appello, secondo le stime della Commissione, circa 2,8 miliardi di euro all'anno ai quali si dovrebbe aggiungere poco meno di mezzo miliardo da indirizzare ad azioni per la gestione dei rifiuti (non appartenenti all'economia circolare). Tra le voci di spesa spiccano poi la prevenzione e la riduzione dell'inquinamento (che ha un fabbisogno di circa 9,2 miliardi), la gestione delle acque (8,1 miliardi), la biodiversità e gli ecosistemi (4,8 miliardi).

Le sfide principali del nostro Paese, secondo il report, sono la riduzione di inquinanti atmosferici - nonostante siano stati fatti passi avanti, infatti, persistono superamenti dei valori limite sia per il Pm10 sia per il biossido di azoto -, il trattamento delle acque reflue,

187438

CREEMLAB.

Il Sole 24 ORE

con sanzioni della Corte di giustizia Ue irrogate per due (su quattro) procedure di infrazione in corso (si veda il pezzo a fianco). Infine, c'è la biodiversità: lo stato di conservazione di habitat e specie deve essere migliorato.

La gestione dei finanziamenti

Secondo Berlaymont per arrivare a raggiungere l'obiettivo l'Italia dovrebbe migliorare la governance, stimolando la sinergia tra enti locali, governi regionali e governo centrale, e utilizzare una quota più cospicua di finanziamenti nazionali - aumentando le imposte a favore dell'ambiente e riducendo le sovvenzioni dannose -, finanziamenti dell'Ue (che sta ridisegnando le proprie priorità nel bilancio 2028-2035) e finanziamenti privati.

La riduzione delle sovvenzioni dannose per l'ambiente (tra le quali rientravano i fringe benefit per le auto aziendali che hanno subito una stretta con la legge di Bilancio 2025) ha una roadmap comunitaria serrata:è prevista una riduzione del loro valore di almeno 2 miliardi di euro nel 2026. Un ulteriore taglio, pari ad almeno 3,5 miliardi di euro, andrà fatto entro il 2030.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I quattro ambiti chiave

Economia circolare
In base a quanto stabilito nel Circular Economy Act plan, varato nel 2020, l'Unione europea punta a **raddoppiare la percentuale di utilizzo dei materiali circolari (Cmur) entro il 2030**. L'Italia, su questo fronte, registra buone performance: con un tasso di utilizzo di materiali circolari del 20,8% l'Italia è uno dei primi Stati membri per Cmur. Si segnala un **miglioramento anche nella gestione dei rifiuti**, con il tasso di riciclaggio dei rifiuti urbani salito dal 31 % nel 2010 al 53,3 % nel 2022. Ma non mancano i nodi da sciogliere come la chiusura, mai effettuata, di discariche non conformi.

Biodiversità
L'Unione europea mira a una **progressiva "ripresa" della biodiversità entro il 2030**. Se la norma più significativa in materia è il regolamento sul ripristino della natura, approvato nel giugno 2024, il principale strumento di monitoraggio e tutela della biodiversità istituito dalla Ue è per ora la **rete Natura 2000**. L'Italia, però, deve ancora completare la sua rete Natura 2000, in particolare la rete marina e protegge giuridicamente il 21,4 % della sua superficie terrestre e il 9,7% della sua superficie marina, entrambe percentuali inferiori alla media europea e lontane dall'obiettivo del 30% fissato per il 2030.

Azione per il clima
L'obiettivo europeo è quello della **neutralità climatica nel 2050**, con due step intermedi: il taglio delle emissioni del 55% (rispetto al 1990) già nel 2030 e il raggiungimento del -90% nel 2040. Nel 2022 **l'Unione ha segnato un -32,5% delle emissioni, mentre in Italia queste sono scese solo del 25%**, un dato inferiore alla media dei Paesi europei. L'Italia, inoltre, risulta molto vulnerabile a eventi estremi connessi ai cambiamenti climatici: tra il 1980 e il 2023 l'Italia ha registrato 21.822 decessi e quasi 134 miliardi di euro di perdite economiche a causa di fenomeni estremi.

Inquinamento zero
Bruxelles riconosce che l'Italia, rispetto alla "fotografia" del 2022, ha compiuto **progressi nella riduzione delle emissioni complessive**, ma si continuano a registrare superamenti dei valori limite per iPm10 e No2. Circa il 30 % del Pnrr è destinato a misure dedicate all'efficienza energetica e ai trasporti sostenibili per migliorare la qualità dell'aria. **Tra i settori che contribuiscono di più alle emissioni** nazionali c'è il **trasporto interno** (39% contro il 38% medio europeo) e gli **edifici** (27% contro 23%). La scorsa settimana, però, in Cdm è stato **rinviato il recepimento della direttiva Epbd**, cosiddetta "Case Green".

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

la Repubblica
A&F

ECONOMIA CIRCOLARE

Rifiuti da imballaggio Europa al bivio

Tema cruciale per la strategia ambientale e industriale dell'Ue: target ambiziosi e volumi in crescita con previsioni di 209 kg pro capite

Vito de Ceglia

In Europa il riciclo degli imballaggi è diventato un banco di prova cruciale per l'intera strategia di economia circolare. Nonostante obiettivi sempre più ambiziosi, il continente continua a produrre grandi quantità di rifiuti da imballaggio, con prospettive di crescita nei prossimi anni. A questo punto, la sfida non è solo ridurre l'impatto ambientale, ma anche governare un settore economico strategico per l'Unione europea.

Secondo l'ultimo rapporto Eurostat, pubblicato a dicembre, nel 2022 nell'Ue sono stati generati 83,4 milioni di tonnellate di rifiuti da imballaggio, pari a 186,5 kg per abitante. È un dato in leggero calo (meno 3,6 kg pro capite rispetto al 2021), ma che su scala decennale mostra un aumento di oltre 31 kg per persona. Nel 2009 la produzione complessiva era di 66 milioni di tonnellate: un segnale di crescita strutturale che mette in discussione la sostenibilità del sistema.

Gli scenari futuri non offrono molte rassicurazioni. Senza misure aggiuntive, la Commissione europea stima che si possa arrivare a 209 kg pro capite entro il 2030, aumentando la pressione su sistemi di raccolta, impianti di riciclo e bi-

Fino al 2022, la composizione dei rifiuti di imballaggio vedeva una netta prevalenza di carta e cartone (41%), seguiti da plastica e vetro (entrambi al 19%), legno (16%) e metallo (5%). Un mix complesso che riflette le sfide di ciascuna filiera: dalla raccolta differenziata al riutilizzo industriale.

Sul fronte del recupero, l'Ue ha registrato nel 2022 un tasso di riciclo complessivo del 65,4% degli imballaggi, centrando con tre anni di anticipo l'obiettivo europeo fissato per il 2025. Ma il risultato non basta a garantire la sostenibilità: l'aumento dei volumi rischia di annullare i progressi percentuali e complicare il rispetto dei nuovi target.

In dieci anni la quantità di rifiuti da imballaggio è cresciuta, e con essa – seppure in misura più contenuta – anche il volume dei materiali riciclati. Ma la plastica resta il vero tallone d'Achille. Nel 2022 il packaging in plastica rappresentava il 19% del totale dei rifiuti di imballaggio, con tassi di riciclo molto variabili tra Paesi. La media europea si attestava attorno al 40,7%, ancora lontana dall'obiettivo del 50% previsto per il 2025. Obiettivo che l'Italia ha raggiunto e superato quest'anno, secondo le stime di Corepla (e Conai).

Il quadro europeo oggi è migliorato, ma resta disomogeneo. La Commissione osserva che i divari riflettono differenze infrastrutturali, normative e culturali. Alcuni Paesi hanno investito in impianti di selezione e sistemi di raccolta capillari, mentre altri scontano ritardi tecnologici e di governance.

Non è però solo un problema tecnico: è anche economico. Ogni tonnellata in più di rifiuti di imballaggio genera costi per raccolta, selezione e smaltimento. Il sistema europeo spende già oltre 20 miliardi di euro all'anno per gestire questi flussi.

Inoltre, l'Ue ha introdotto una "plastic own resource", un contributo di 0,80 euro al chilogrammo sugli imballaggi in plastica non riciclati, che per alcuni Stati (come l'Irlanda) vale centinaia di milioni di euro l'anno.

Secondo la Commissione, senza interventi efficaci la produzione di imballaggi potrebbe crescere del 19% entro il 2030. Per invertire la rotta, il nuovo regolamento europeo (Ppwr) introduce obiettivi vincolanti di riduzione (meno 5% pro capite entro il 2030, meno 15% entro il 2040), requisiti di progettazione "design for recycling", contenuto minimo di materiale riciclato e limiti rigorosi alla plasti-

187438

CREEMLAB.

la Repubblica A&F

Per l'industria significa ripensare formule e design dei prodotti, adeguare impianti e logistica, investire in tecnologie di selezione più avanzate. Secondo stime di settore, la transizione ai nuovi standard richiederà miliardi di euro di investimenti solo in Italia entro la fine del decennio.

Ma la trasformazione è anche un'opportunità. Il pacchetto sull'economia circolare stima fino a 700.000 nuovi posti di lavoro diretti e indiretti in Ue entro il 2030, con effetti positivi su fornitori, trasporto, ricerca e sviluppo.

Ai nuovi occupati si aggiungono 600 miliardi di euro di benefici netti legati a risparmi sui costi per le imprese, grazie a un uso più efficiente delle risorse, alla riduzione della dipendenza da materie prime importate, a una maggiore produttività e a vantaggi per i consumatori in termini di prodotti più durevoli, più economici da mantenere e più facili da riparare. In media, si prevede un risparmio pari all'8% del fatturato annuo per un'impresa europea.

In Italia, il sistema consortile Conai ha registrato nel 2024 un tasso di riciclo complessivo del 76%, ben oltre il target europeo 2025.

Ma la stessa Conai riconosce la necessità di accelerare su aspetti critici come il contenuto di riciclato nelle bottiglie in Pet – ancora fermo attorno al 12% – e la raccolta "fuori casa", difficile da strutturare in eventi e manifestazioni.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

FOCUS

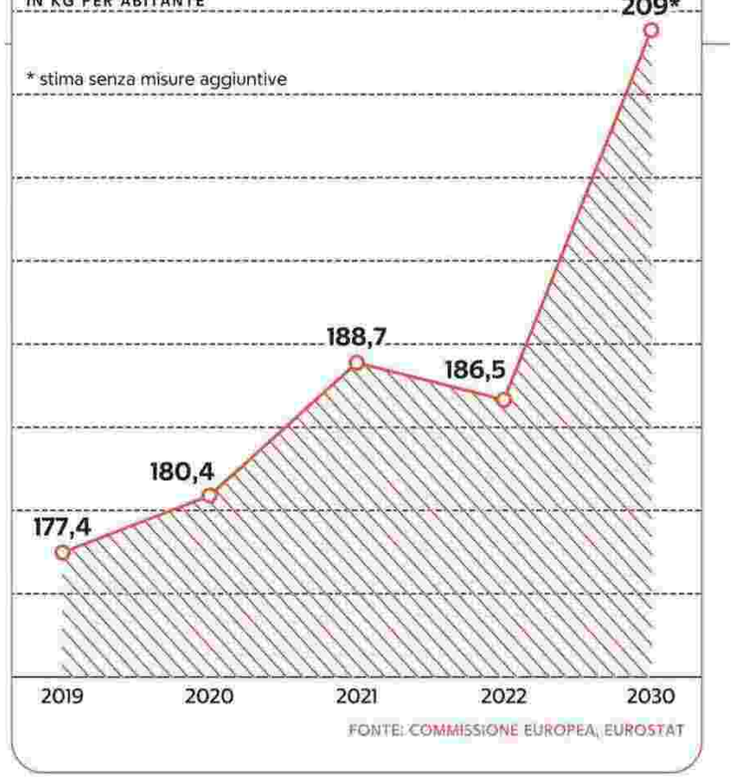
CRESCONO I RICAVI MA SCENDONO I MARGINI

Dopo anni di espansione lenta ma costante, il settore del riciclo mostra segnali di criticità: nel 2023, su un campione di 50 imprese con ricavi complessivi oltre 7 miliardi di euro, la marginalità media è scesa a meno 0,6%. Lo rileva nuovo studio dell'Osservatorio Agici, che ricostruisce il flusso di valore in cinque filiere (plastica, carta, vetro, organico, Raee), evidenziando risultati eterogenei. Gli impianti di selezione di plastica e carta superano il 10% di marginalità, mentre la maggior parte dei riciclatori resta sotto questa soglia. Tra il 2017 e il 2023 le aziende del campione hanno investito 1,04 miliardi di euro, di cui 682 milioni da operatori pubblici. Il report censisce inoltre 305 operazioni di M&A tra 2017 e 2025: nel 2023 si è toccato il picco con 73 transazioni, seguito da un calo a 43 nel 2024.

L'OPINIONE

La plastica resta il vero tallone d'Achille con tassi di riciclo molto variabili tra Paesi. La media europea si attestava attorno al 40,7%, lontana dall'obiettivo del 50%

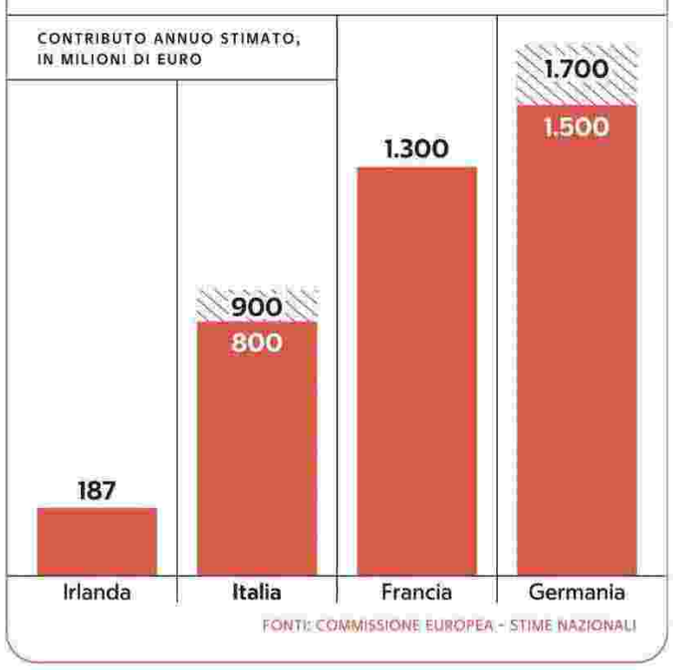
RIFIUTI DA IMBALLAGGIO
QUANTI SE NE PRODUCONO A TESTA



FONTE: COMMISSIONE EUROPEA, EUROSTAT

INUMERI

CONTRIBUTO UE SU PLASTICA NON RICICLATA



FONTI: COMMISSIONE EUROPEA - STIME NAZIONALI

187438

CREEMLAB.

la Repubblica
A&F

① Nel 2022 sono stati generati 83,4 milioni di tonnellate di rifiuti da imballaggio in Ue

FOCUS AMBIENTE

Rifiuti da imballaggio Europa al bivio

E MUN

Riciclo, la sfida si sposta fuori casa

187438

CREEMLAB.

Il Sole 24 ORE

Il 95% delle aziende medie e grandi pubblica bilanci di sostenibilità

Economia green

Secondo lo studio il canale Linkedin è quello più usato sui social per i contenuti

Andrea Marini

Il 95% delle aziende medie e grandi utilizza il Bilancio di Sostenibilità/Report, seguito dal Piano di sostenibilità (70%) e dal Minisito web interattivo (65%). Tra i temi trattati in testa è l'ambiente con focus sulla decarbonizzazione (95%) ed economia circolare (65%), ma con grande impegno anche sulla diversity & inclusion (80%), sul coinvolgimento degli stakeholder (60%) e finanza sostenibile (40%). Sono questi i principali dati che emergono nel Report "Comunicare Sostenibile" a cura di Giulio Cupini, co-founder di SostenibileOggi. Il report sarà presentato oggi a Roma nell'incontro "Comunicare la Sostenibilità: Nuove Narrazioni tra Media, Web e Imprese" promosso da Associazione Civita, realtà che da 35 anni si occupa di costruire un dialogo tra cultura e mondo delle imprese anche nel segno della sostenibilità, in collaborazione con SostenibileOggi, piattaforma fondata da esperti provenienti dal mondo aziendale.

Il report, che ha messo sotto la lente una ventina di medie e grandi aziende (anche multinazionali) che operano in Italia, individua le tendenze principali della comunicazione sulla sostenibilità: «Molti settori tendono a privilegiare gli aspetti ambientali rispetto a quelli sociali e di governance», evidenzia lo studio.

L'utilizzo dei Social media vede una tendenza a due velocità: «LinkedIn è il canale più usato per i contenuti» relativi all'impegno sociale, ambientale e di governance (ESG), «ma la presenza su Instagram e Facebook resta marginale. Poche le aziende che riescono a parlare davvero alle nuove generazioni in modo creativo e coinvolgente», spiega il report.

Il territorio fa la differenza: «Le aziende più piccole e radicate localmente ottengono spesso i risultati più credibili e partecipativi. Coinvolgono i cittadini, aprono gli impianti, raccontano l'impatto con autenticità. Ma faticano a uscire dai confini regionali. Manca – si legge ancora - la voce umana: la sostenibilità viene raccontata attraverso gli indicatori chiave di performance (KPI) e certificazioni, ma raramente si dà spazio a storie di dipendenti,

Poche le aziende che riescono a parlare alle nuove generazioni in modo creativo e coinvolgente

clienti, o comunità. Il racconto emozionale, quello che può costruire fiducia e identificazione, è ancora l'anello debole».

«La sostenibilità non è solo ciò che fai, ma come la condividi. Finché i contenuti resteranno confinati in bilanci tecnici e canali autoreferenziali, continueremo a parlarci addosso. Serve una svolta narrativa che apra alle persone, ai territori, alle relazioni», commenta Livio Livi, cofondatore di SostenibileOggi. Per Simonetta Giordani, segretario generale Associazione Civita, «non basta perseguire e raggiungere obiettivi di sostenibilità ma è fondamentale comunicarli in modo corretto per ispirare i giusti comportamenti e amplificare i traguardi raggiunti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Imprese & Territori

«Il nuovo nucleare può valere il 2,5 % del Pil nazionale»

Il 95% delle aziende medie e grandi pubblica bilanci di sostenibilità

Impresa Sostenibile, via alle candidature 2025

Indagine Comieco: 60mila tonnellate di rifiuti all'anno dentro aeroporti e stazioni

187438

REEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Innovazione

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

la Repubblica
A&F

LO STUDIO

Nel retail sempre più intelligenza artificiale

Arrivano strumenti di business intelligence customer data, app per l'esperienza in-store e gestione della supply chain

Sibilla Di Palma

Nuove abitudini di consumo e una concorrenza sempre più agguerrita hanno profondamente trasformato, negli ultimi anni, il mondo del retail. In questo scenario, l'innovazione tecnologica è diventata una leva sempre più centrale di competitività. La pandemia ha impresso un'accelerazione decisiva, spingendo molte aziende a investire in e-commerce, click & collect (ordini online, ritiri in negozio), app mobile e soluzioni omnicanale. Oggi la sfida si gioca su un piano più evoluto: anticipare i bisogni dei consumatori, personalizzare l'offerta, ridurre sprechi e inefficienze. In questo passaggio, i dati – raccolti nei negozi fisici e online – hanno assunto un ruolo strategico.

Secondo l'Osservatorio Innovazione Digitale nel Retail del Politecnico di Milano, lo scorso anno la quota media di investimenti digitali sul fatturato dei retailer si è mantenuta stabile, attestandosi al 3,2% (rispetto al 3,1% del 2023). Nel concreto, le tecnologie più adottate nel retail italiano includono strumenti di business intelligence, piattaforme di customer data, app per l'esperienza in-store, oltre a soluzioni per la gestione intelligente della supply chain. Tra i principali fattori trainanti della trasformazione digitale figurano l'evoluzione dei comportamenti d'acquisto (sempre più ibridi tra online e offline), la diffusione dei marketplace, il ruolo crescente dei social come canale di vendita e la necessità di fidelizzare maggiormente i clienti. Il grocery retail ha in particolare investito in soluzioni di data strategy omnicanale con l'obiettivo di offrire esperienze d'acquisto sempre più personalizzate e fluide.

È poi cresciuto il ricorso all'intelligenza artificiale: il 61% dei retailer impiega l'intelligenza artificiale generativa per migliorare la produttività, mentre il 67% integra l'intelligenza artificiale tradizionale nei processi aziendali. Tra le principali applicazioni, chatbot conversazionali (75%) per ottimizzare la customer experience, analytics & predictive Ai (58%) per migliorare la previsione della domanda e process orchestration system (sistema di orchestrazione dei processi) impiegato dal 42% dei retailer per automatizzare supply chain e logistica. Anche la grande distribuzione organizzata si sta muovendo in direzione di una maggiore digitalizzazione.

Nel settore oggi la sfida è duplice: da un lato, ottimizzare i processi – dalla logistica alla gestione degli stock – attraverso tecnologie predittive e automazione intelligente; dall'altro, riposizionare il punto vendita come nodo attivo di un ecosistema omnicanale, in grado di rispondere in tempo reale alle aspettative del consumatore.

Il ruolo della tecnologia, in questo contesto, è strategico non solo per la personalizzazione dell'offerta, ma anche per la sostenibilità del modello operativo. Le catene più avanzate stanno investendo in algoritmi per la riduzione degli sprechi alimentari, nella tracciabilità della filiera e in strumenti per migliorare l'efficienza energetica dei punti vendita. Inoltre, sempre più spesso i dati raccolti tramite carte fedeltà, app, scontrini e transazioni online vengono analizzati per anticipare la domanda, orientare l'offerta in modo più preciso e costruire un rapporto più stretto con il consumatore. In questo contesto va consolidandosi il cosiddetto retail media: l'insieme delle attività pubblicitarie fondate sui dati proprietari dei retailer che diventano la base per costruire offerte promozionali personalizzate e contenuti pubblicitari mirati. Stando ai dati riportati da Bcg, negli Stati Uniti il giro d'affari del retail media ha raggiunto i 100 miliardi di dollari e anche in Europa, secondo previsioni di Statista, si prevede una crescita significativa, con una spesa che supererà i 31 miliardi di euro entro il 2028. In Italia, questo mercato vale già circa 400 milioni di euro, ma rappresenta ancora solo il 6,4% della spesa pubblicitaria totale, rallenta-

187438

CREEMLAB.

to da frammentazione, limiti tecnologici e difficoltà nella condivisione dei dati. Secondo una recente indagine di McKinsey, l'adozione strutturata di modelli data-driven (approcci decisionali o operativi che si basano sull'analisi dei dati per orientare strategie, scelte e azioni aziendali) nella gdo potrebbe generare un incremento dei margini operativi compreso tra il 3% e il 5%, grazie a una supply chain più reattiva, a campagne promozionali più efficaci e a una migliore allocazione dell'assortimento a scaffale.

Nonostante i progressi, restano comunque anche sfide aperte. Molti retailer faticano ancora a integrare dati provenienti da fonti diverse o a trasformarli in informazioni operativi realmente utili. Inoltre, innovare significa anche ripensare i modelli organizzativi, superare la frammentazione tra funzioni aziendali e costruire una cultura del dato condivisa. Le competenze digitali diventano così un tassello cruciale, non solo a livello tecnico, ma anche gestionale e strategico. La carenza di figure in grado di interpretare i dati, progettare modelli predittivi o guidare progetti di trasformazione è ancora oggi uno dei principali freni all'adozione su larga scala delle tecnologie più avanzate. A questa sfida se ne affiancano altre, non meno urgenti: la gestione della privacy, la cybersecurity, e la necessità di definire un uso etico delle informazioni raccolte.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

la Repubblica A&F

FOCUS

SI ASSOTTIGLIA IL CONFINE TRA FISICO E DIGITALE

Nel retail italiano il confine tra canale fisico e digitale si fa sempre più sfumato: cresce tra i consumatori la percezione di un'equivalenza tra i due, a vantaggio di un'esperienza di acquisto integrata e fluida. È quanto emerge dal Retail Report 2025 di Adyen, basato su un'indagine condotta su 41 mila consumatori in 28 Paesi, tra cui l'Italia. In base all'indagine, il 41% degli intervistati considera ormai i due canali — fisico e digitale — equivalenti in termini di valore e utilità. Anche tra i più giovani, lo store fisico continua ad avere un ruolo rilevante nel percorso d'acquisto: il 37% di loro attribuisce pari importanza ai negozi e alle piattaforme online. In parallelo, l'intelligenza artificiale guadagna terreno: un italiano su dieci ha sperimentato per la prima volta strumenti di IA nell'ultimo anno.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

L'OPINIONE

La sfida oggi è anticipare i bisogni, personalizzare l'offerta, ridurre gli sprechi: i dati raccolti nei negozi fisici e online hanno un ruolo strategico

6,4%

Il retail media vale in Italia 400 milioni di euro, il 6,4% della spesa pubblicitaria

FOCUS CONSUMI

Nel retail sempre più intelligenza artificiale

Conad punta sull'uso strategico dei dati

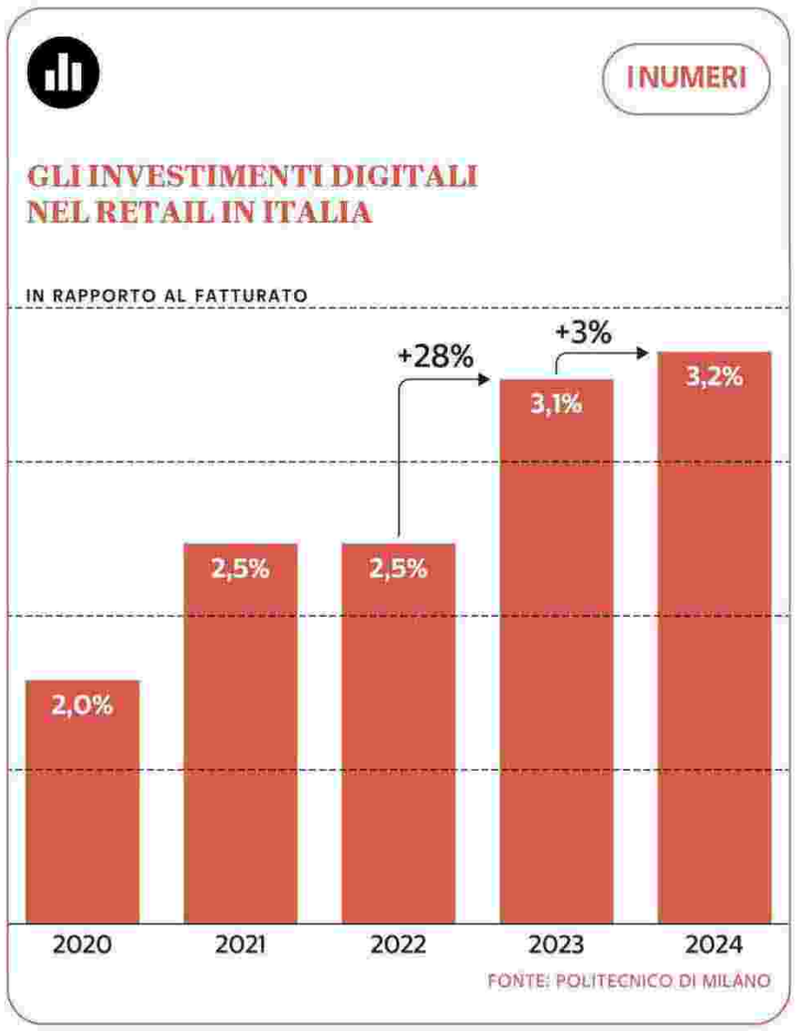
187438

CREEMLAB.

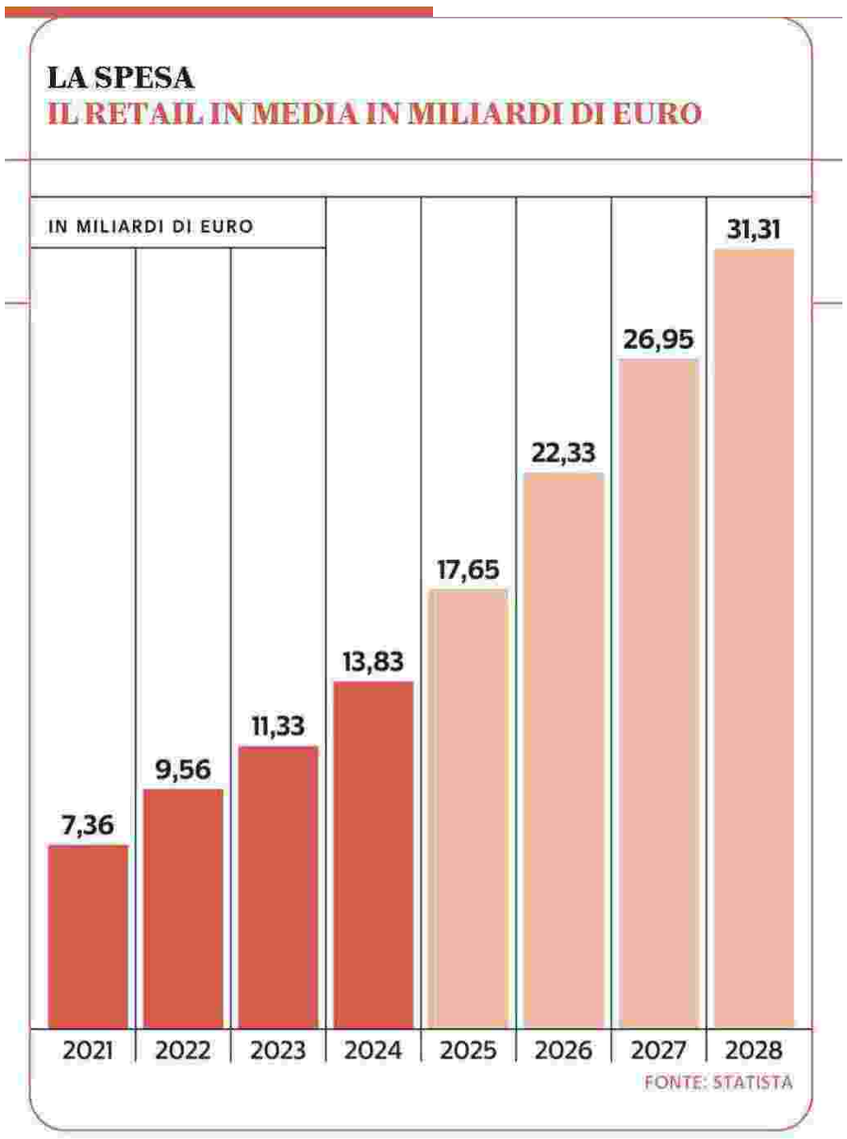
la Repubblica
A&F

I NUMERI

GLI INVESTIMENTI DIGITALI NEL RETAIL IN ITALIA



LA SPESA
IL RETAIL IN MEDIA IN MILIARDI DI EURO



① Cresce l'utilizzo delle tecnologie nelle strategie della grande distribuzione

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Filiere

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

ANDAMENTO DI MERCATO E CONSIDERAZIONI SULLA REDDITIVITÀ

La pesca rimane in crisi con spiragli di ripresa

di **Alessandro Palmieri**

I numeri del comparto peschicolo italiano evidenziano, ormai da anni, grandi difficoltà dovute all'instabilità delle rese e dei prezzi di mercato. La riduzione dell'offerta e la tenuta della domanda sostengono però le quotazioni, ma è necessario puntare su soluzioni innovative per la difesa e su strategie tecniche mirate al risparmio dei costi

Il pesco è tra le coltivazioni arboree più rappresentative nel contesto del comparto frutticolo nazionale e, come noto, è da lungo tempo tra le specie maggiormente in crisi.

Declino costante per superfici e produzione

Sul versante produttivo il declino è eloquente, sia nel lungo sia nel breve periodo. Negli ultimi 30 anni le superfici coltivate sono diminuite di circa 40.000 ha, mentre restringendo lo sguardo all'ultimo decennio (*grafico 1*) sono stati persi 14.000 ha e circa 6.000 negli ultimi 5 anni. **Sebbene in via di rallentamento, dunque, il processo di contrazione è ancora in atto, come testimoniato anche dalla negativa dinamica nel rinnovo degli impianti.**

Se nel 2015 le superfici in allevamento erano pari a 4.600 ha, cioè quasi il 7% delle superfici in produzione, nel 2024 risultano solo un migliaio di ettari in allevamento, meno del 2% delle superfici produttive.

Seppur più lentamente, anche il **potenziale produttivo è diminuito** nel tempo, passando da 1,6 milioni di t di dieci anni fa a 1,1. Particolarmente rilevante è il declino dell'ultimo quinquennio, quando agli effetti dovuti al calo degli investimenti si sono sommate le conseguenze dei mutamenti climatici. Considerando l'ultimo decennio, la media produttiva della prima metà del periodo è stata di quasi 21 t/ha, contro 19,5 della seconda metà.

A livello territoriale, le dinamiche sono molto diversificate, poiché la diminuzione degli impianti è quasi interamente ascrivibile alle regioni settentrionali, così come la perdita di produttività negli ultimi anni. Nel quinquennio 2020-2024, l'Emilia-Romagna ha perso 2.500 ha e il resto delle regioni del Nord circa 900 ha.

Al Sud la Campania registra una perdita di 1.300 ha, mentre le altre regioni permangono stabili.

Le rese degli ultimi 5 anni in Emilia-Romagna, Piemonte e Veneto sono minori di oltre il 30% rispetto al quinquennio precedente, mentre nel Sud la produttività permane sostanzialmente immutata.

Mercato instabile e offerta in calo

La **crescente instabilità delle rese** è certamente tra le cause che hanno contribuito al declino della peschicoltura, ma la ragione principale è il mercato che per lungo tempo ha remunerato i produttori con **quotazioni decisamente insoddisfacenti**, soprattutto per le aree con i costi di produzione più elevati, come il Nord Italia.

La principale causa dei bassi prezzi di mercato, a sua volta, è identificabile soprattutto nel cronico surplus produttivo che, sino a pochi anni fa, caratterizzava il contesto europeo, con l'aggiunta di una crescente concentrazione dell'offerta nelle fasi centrali della campagna.

Gli ultimi anni hanno visto una sostanziale modifica di questo scenario, con una **marcata diminuzione dell'offerta europea** (*grafico 2*). Considerando i 4 Paesi leader, cioè Italia, Spagna, Grecia e Francia, l'offerta complessiva è passata da 3,7 milioni di t nel periodo 2014-2018 a 3,2-3,4 milioni di t degli ultimi anni, di cui 2,5 milioni di frutti destinati al consumo fresco (escluse quindi le percoche).

È questo un aspetto molto importante per l'interpretazione degli scenari futuri, poiché la diminuzione dell'offerta disponibile si è tradotta in un marcato innalzamento dei prezzi, come si vedrà in fase di analisi della redditività. Se si riuscirà a restituire costanza alle rese, dunque, ciò potrà certamente determinare un rilancio della specie.

Buone prospettive da export e consumi

Tra i messaggi positivi che si possono leggere nell'attuale situazione, vi è anche il mantenimento sostanziale della posizione sui mercati internazionali, nonostante l'Italia, storico esportatore di pesche, sia ormai di fatto anche un forte importatore. **Nell'ultimo quinquennio, l'export ha oscillato fra 80 e 140.000 t, mentre l'import fra 60 e 120.000 t.** Tranne che nel 2022, il saldo in volume è sempre stato negativo, mentre in

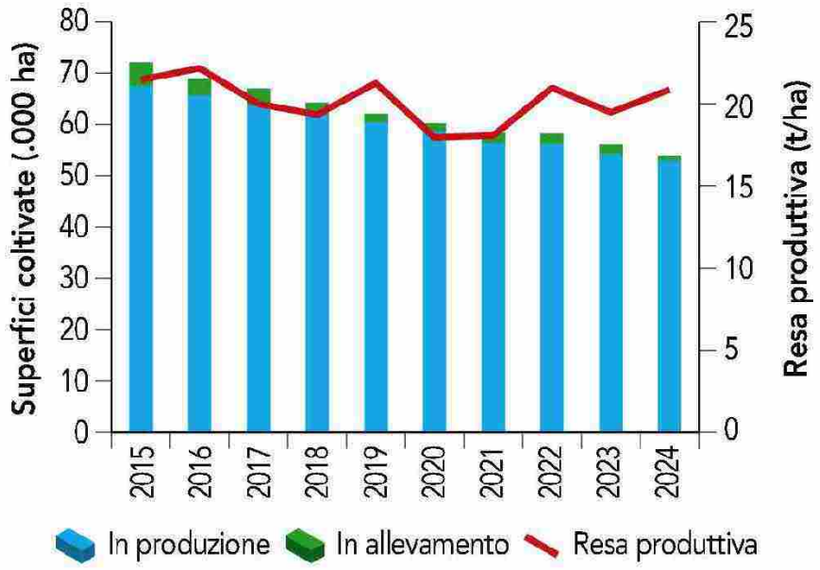
187438

CREEMLAB.

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

FRUTTICOLTURA

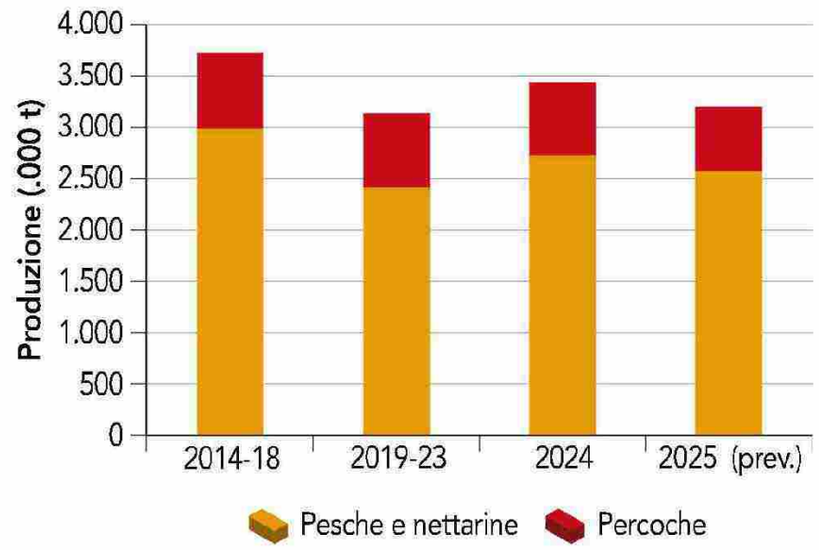
GRAFICO 1 - Superfici coltivate a pesco in Italia e resa produttiva media negli ultimi 10 anni



Fonte: Istat.

Le superfici coltivate negli ultimi 30 anni sono diminuite di circa 40.000 ha, limitandosi all'ultimo decennio il calo è stato di 14.000 ha, di cui poco meno della metà negli ultimi 5 anni.

GRAFICO 2 - Produzione di pesche, nettarine e percoche in Europa (Italia, Spagna, Grecia e Francia) (2014-2025)



Fonte: Europech/Medfel.

Per i 4 Paesi leader l'offerta complessiva è passata da 3,7 milioni di t nel periodo 2014-2018 a 3,2-3,4 milioni di t degli ultimi anni, di cui 2,5 milioni destinate al consumo fresco.

valore si è andati in rosso solamente in due annate (*grafico 3*). Considerando lo strapotere della Spagna, che esporta 600-700.000 t annue e il veloce avanzamento della Grecia, il mantenimento dei volumi è da leggersi con positività.

Messaggi positivi arrivano anche sul versante dei consumi, poiché gli acquisti domestici di pesche e nettarine sono saliti di circa 7 punti percentuali negli ultimi 5 anni.

Rilevante è soprattutto il fatto che ciò sia avvenuto nonostante una crescita media dei prezzi del 20% (fino a più del 40% nei discount, dati Monitor Ortofrutta di Agroter).

Apprezzabile è l'aumento dei consumi per le produzioni premium, come ad esempio le nettarine piatte, così come la progressiva estensione del periodo di consumo, con decisi incrementi nei mesi di settembre e ottobre.

Analisi dei costi di produzione

La tecnica di coltivazione del pesco è piuttosto diversificata, basandosi su varie forme di allevamento (vaso, palmetta o fusetto le più comuni) e su densità di impianto variabili da 4-500 piante/ha, fino a 1.300-1.500 piante/ha.

Sempre più attuale, inoltre, è il tema delle coperture (antigrandine o antinsetto), così come quello innovativo più in generale.

Al fine fornire un quadro delle potenzialità economiche del pesco, si riportano i costi medi di produzione di 4 casi studio in Emilia-Romagna (*tabella 1*).

Come già osservato, le crisi di mercato e quelle climatiche, hanno ridotto fortemente il potenziale di questa regione che permane comunque il secondo bacino produttivo italiano e rappresenta un'area di grande interesse nell'ottica del rilancio di questa specie.

L'orientamento produttivo attuale è incentrato soprattutto su cultivar di nettarine medio-tardive, più produttive e disponibili sul mercato in una fase successiva rispetto alle produzioni del Sud Italia.

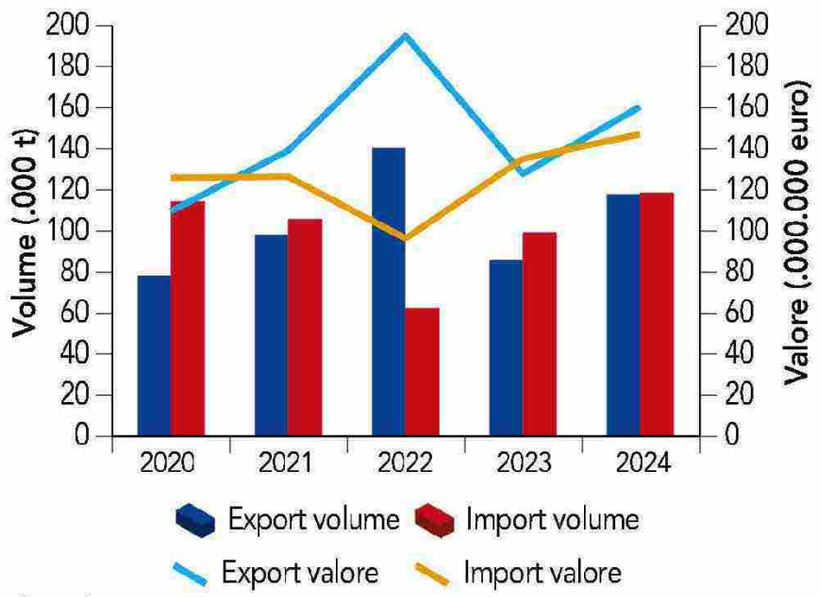
Fra queste, Alma2, Febe e Gea sono alcune tra le più rappresentative. Rilevante è ancora la presenza di Big Top, varietà a media maturazione dominante nel recente passato, ma meno produttiva.

I primi due casi studio sono incentrati su impianti basati su queste cultivar, allevate a fusetto o palmetta e con copertura antigrandine, secondo le più moderne tendenze.

Un terzo caso è incentrato, invece, su un mix varietale allevato a vasetto, forma ormai residuale nell'area che riveste ancora una qualche importanza in zone collinari. Infine, un ultimo caso è dedicato alla coltivazione biologica (varietà Maura, Pulchra e Carene), una nicchia di modesto ma consolidato interesse nell'area.

Va evidenziato come i costi riportati includano la remunerazione della totalità dei fattori produttivi apportati, mentre in concreto il reale investimento monetario può

GRAFICO 3 - Italia: scambi commerciali di pesche e nettarine negli ultimi 5 anni



Fonte: Istat.

Negli ultimi 5 anni l'export ha oscillato fra 80 e 140.000 t, l'import fra 60 e 120.000 t. Il saldo in volume (escluso il 2022) è sempre stato negativo, mentre in valore si è andati in rosso solamente in due annate (2020 e 2023).

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

TABELLA 1 - Costo medio di produzione per alcune tipologie di impianti e varietà (Emilia-Romagna, 2024)

Caso studio	1	2	3	4
Zona altimetrica	Pianura	Pianura	Collina	Pianura
Forma di allevamento	Palmetta/ Fusetto	Palmetta/ Fusetto	Vasetto	Palmetta/ Fusetto
Densità di impianto (piante/ha)	1.500	1.200	500	1.200
Tecnica di coltivazione	Integrata	Integrata	Integrata	Biologica
Copertura	Antigrandine	Antigrandine	–	Antigrandine
Cultivar	Alma2, Febe, Gea	Big Top	Varie	Maura, Pulchra, Carene
Costi medi di produzione (euro/ha)				
Potatura invernale	4.276	2.672	1.953	3.604
Potatura verde	1.200	962	–	47
Gestione del terreno	926	592	674	994
Irrigazione	749	806	285	771
Diradamento	2.807	2.509	1.440	1.923
Fertilizzazione	928	842	356	694
Difesa fitosanitaria	2.554	2.569	2.160	1.857
Gestione rete antigrandine	113	172	–	388
Raccolta	3.422	3.697	2.121	3.915
Altre cure colturali	70	70	70	105
Quota annua di ammortamento	2.855	2.840	1.243	3.407
Spese varie	1.951	2.116	1.471	1.945
Costo totale di produzione (euro/ha)	**21.851**	**19.847**	**11.773**	**19.649**
Resa (t/ha)	35	30	20	21,5
Costo unitario (euro/kg)	**0,62**	**0,66**	**0,59**	**0,91**

(1) Per i casi studio vedere *tabella 1*. *Fonte: elaborazione propria da indagini dirette.*

Il costo totale di produzione risulta piuttosto livellato fra i 3 casi studio con tecnica integrata, con oscillazioni fra 0,59 e 0,66 euro/kg, mentre per la tecnica biologica il costo sale a poco più di 0,90 euro/kg.

risultare inferiore qualora l'azienda apporti direttamente manodopera e capitali o acceda a finanziamenti pubblici di cui, in genere, beneficiano soprattutto i costi di impianto.

Le voci di spesa sono riportate per singola operazione colturale: ciascuna voce comprende i costi per materiali, manodopera e meccanizzazione della relativa operazione.

Ciò premesso, **come rilevabile i costi complessivi di produzione risultano piuttosto alti**, parimenti alla maggior parte delle specie frutticole. Per impianti a fusetto o palmetta, il costo si attesta attorno a 20.000 euro/ha, sia nei casi relativi alla tecnica integrata sia per la tecnica biologica.

Le **operazioni più incidenti**, come peculiari in frutticoltura, sono soprattutto la potatura, il diradamento e la raccolta, cioè quelle che impongono il maggior carico di lavoro manuale.

La variabilità è piuttosto ampia, ma si può raggiungere un esborso fino a più di 5.000 euro/ha per la potatura (sommando l'intervento invernale e quelli sul verde), fino a 2.800 euro/ha per il diradamento e fino a quasi 4.000 euro/ha per la raccolta. Sempre più rilevante è il costo per la difesa fitosanitaria che si attesta attorno a 2.500 euro/ha nell'integrato e poco meno di 1.900 euro/ha in biologico.

Non indifferente è la quota annua di ammortamento che, trattandosi di impianti con rete antigrandine, ammonta a non meno di 2.800 euro/ha, ipotizzando 15 anni di vita complessiva.

L'impianto a vasetto, invece, presenta costi decisamente più contenuti che possono essere valutati attorno a 12.000 euro/ha. Molto più bassi sono i costi per potatura, diradamento, raccolta e quota annua di ammortamento, mentre quelli per la difesa fitosanitaria risultano in linea con gli altri impianti.

Naturalmente, ben diversa è la resa produttiva ipotizzabile che, per impianti moderni a fusetto/palmetta e varietà medio-tardive può essere stimata in 35 t/ha, per Big Top attorno a 30 t/ha, mentre per impianti a vasetto attorno a 20 t/ha. Infine, per la tecnica biologica, la resa stimata è di 21,5 t/ha, caratterizzati da una maggior quota di frutti destinati all'industria.

Sulla base di queste rese, il costo totale di produzione risulta piuttosto livellato fra i 3 casi studio con tecnica integrata, con oscillazioni fra 0,59 e 0,66 euro/kg, mentre per la tecnica biologica il costo sale a poco più di 0,90 euro/kg.

Come accennato, i reali costi monetari sostenuti, cioè il costo pieno all'impresa, possono variare in funzione degli assetti aziendali e delle eventuali sovvenzioni pubbliche.

Nel *grafico* 4, pertanto, si evidenzia il variare del costo pieno all'impresa sulla base di due ipotesi: una prima considera l'esecuzione con manodopera salariata delle sole operazioni più dispendiose e concentrate, cioè potatura, diradamento e raccolta, mentre una seconda, che può essere limitata come riferimento a imprese di medio-piccola dimensione, considera la copertura a livello familiare anche la metà del lavoro necessario per potatura e diradamento.

Il costo pieno all'impresa è calcolabile, per i casi studio basati su tecnica integrata, in 0,55-0,58 euro/kg nella prima ipotesi e fino a un minimo sotto a 0,50 euro/kg nella seconda. Per il biologico, invece, il costo pieno si colloca a 0,82 e 0,74 euro/kg nelle due ipotesi di assetti aziendali considerati.

Prezzi alla produzione e redditività

Il *grafico* 5 riporta i prezzi medi alla produzione delle nettarine a polpa gialla nell'ultimo decennio per l'area emiliano-romagnola (prodotto di 1ª categoria) e permette interessanti considerazioni circa le prospettive della peschicoltura.

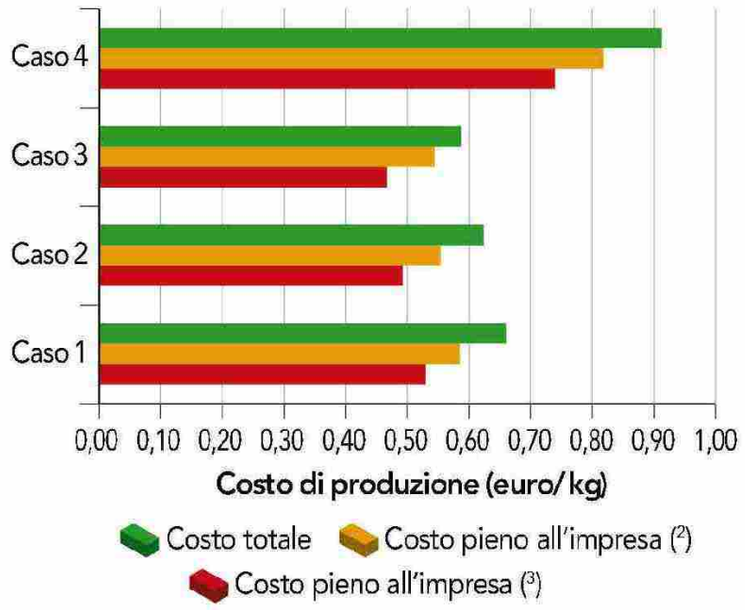
Come anticipato, le quotazioni alla produzione hanno compiuto un notevole balzo negli ultimi anni per effetto del forte ridimensionamento dell'offerta. In particolare, fino al 2019 si poteva individuare una media che si aggirava attorno a 0,40 euro/kg per prodotto integrato e a 0,70 euro/kg per quello biologico, con valori minimi anche inferiori in talune campagne.

187438

CREEMLAB.

L'INFORMATORE AGRARIO
DAL 1945

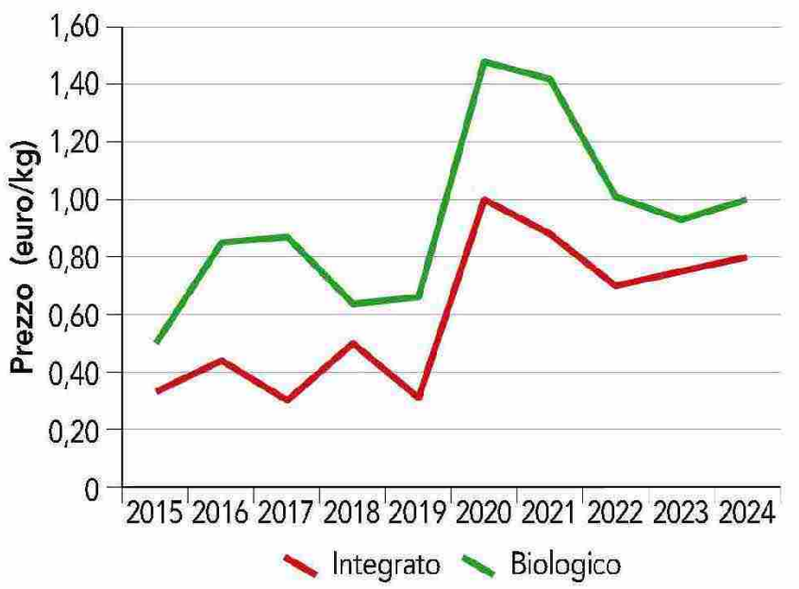
GRAFICO 4 - Costi di produzione dei casi studio (1) in funzione della tipologia aziendale



(1) Per i casi studio vedere *tabella 1*. (2) Potatura, diradamento e raccolta con salariati; finanziamento Psr all'impianto. (3) 50% potatura, 50% diradamento e raccolta con salariati; finanziamento Psr all'impianto.
Fonte: elaborazione dell'autore.

Il costo pieno all'impresa è calcolabile, per i casi studio basati su tecnica integrata, in 0,55-0,58 euro/kg nella ipotesi in cui si impieghi lavoro familiare, a eccezione delle operazioni di potatura, diradamento e raccolta e sotto a 0,50 euro/kg quando si impiega lavoro familiare anche per la metà delle operazioni di potatura e diradamento.

GRAFICO 5 - Nettarine a polpa gialla: prezzo medio alla produzione (1) negli ultimi 10 anni



(1) Emilia-Romagna, media prodotto di 1ª categoria.
Fonte: elaborazione su listini OP Emilia-Romagna.

Il forte ridimensionamento dell'offerta degli ultimi anni ha comportato un importante incremento delle quotazioni alla produzione: fino al 2019 la media era attorno a 0,40 euro/kg per il prodotto integrato e a 0,70 euro/kg per quello biologico; dal 2020 i valori medi sono rispettivamente 0,83 e 1,17 euro/kg.

A partire dal 2020, invece, le quotazioni medie si sono impennate, rispettivamente fino a 0,83 e 1,17 euro/kg.

Alla luce dei livelli di costo definiti, dunque, appare evidente il processo di abbandono della coltura tuttora in atto, poiché le quotazioni storiche registrate sino a un quinquennio fa risultavano del tutto insostenibili e lo saranno ancora di più nel futuro in virtù dei forti incrementi di costo verificatosi, come per tutte le coltivazioni agricole, dal 2021-2022 in poi.

Decisamente diverso sarebbe il quadro ipotizzabile nel caso in cui le quotazioni degli ultimi anni si stabilizzassero, poiché le stesse risultano di grande interesse e permettono una valida marginalità, naturalmente a patto di raggiungere le rese produttive ipotizzate, cosa che è riuscita a pochi negli ultimi anni, almeno negli areali settentrionali.

Necessario innovare

I numeri espressi dal comparto peschicolo appaiono eloquenti e delineano senza dubbio uno stato di grande difficoltà. Tuttavia, almeno sul versante del mercato arrivano **segnali decisamente incoraggianti**, come la **ripresa dei prezzi**, certamente influenzata dal riequilibrio tra domanda e offerta conseguente alla riduzione di quest'ultima, che quasi tutti gli studi indicavano come requisito fondamentale.

La **tenuta della domanda**, nonostante la forte crescita dei prezzi al consumo, fa ben sperare per una conferma delle quotazioni in caso di risalita dell'offerta.

Al pari di altre referenze frutticole, **il problema principale appare oggi di natura produttiva**: eccessi di pioggia, gelate tardive, grandinate e altri eventi climatici estremi appaiono ormai come fattori con i quali confrontarsi tutti gli anni. A ciò si aggiunge l'affacciarsi di nuove fitopatie, contestuale all'uscita progressiva dal mercato di molecole chimiche indispensabili per ragioni ambientali, che comporta maggiori difficoltà di difesa e aumento generalizzato dei costi, oltre al sempre più cronico problema di reperimento di manodopera specializzata.

Di conseguenza, **è imprescindibile fare affidamento sempre più su strumenti di difesa, soprattutto di tipo attivo** poiché le polizze assicurative, in presenza di danni crescenti e più frequenti, sono destinate inevitabilmente ad aumentare di costo o ridurre le tutele, a meno di aggravare la spesa pubblica con le previste contribuzioni.

La copertura antigrandine è ormai di fatto indispensabile, ma anche quelle antinsetto devono essere valutate attentamente, così come i mezzi per la prevenzione delle gelate: ventoloni, irrigazione antibrina o altre soluzioni in fase di studio.

La ricerca deve puntare sempre più sullo studio di soluzioni innovative che permettano un risparmio dei costi: fra queste si può citare la sensoristica ai fini di ottimizzare gli interventi e ridurre i consumi di materie prime, l'eventuale integrazione con pannelli agrivoltaici che permettano di integrare la disponibilità energetica aziendale per alimentare celle frigorifere o, in un eventuale futuro, macchinari a trazione elettrica o, ancora, le biosoluzioni.

In tutto ciò, è tuttavia auspicabile che non ci si dimentichi dei problemi di mercato, oggi parzialmente sopiti, ma pronti a riproporsi in caso di risalita dell'offerta: i nuovi impianti, pertanto, dovranno essere incentrati **su poche varietà di alta qualità e buona produttività**, con particolare attenzione al calendario di raccolta.

Alessandro Palmieri
Dipartimento di scienze e tecnologie agroalimentari
Alma Mater Studiorum
Università degli studi di Bologna

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole 24 ORE

Marco Caprai: lavoro di squadra per conquistare nuovi mercati

Oltre il Sagrantino

Emiliano Sgambato

La vinificazione integrale prevede che le uve di Sagrantino vengano messe direttamente in barrique, dove, a temperatura controllata, ha luogo una fase di pre-macerazione. Poi, durante la fermentazione, le barrique vengono ruotate manualmente più volte al giorno. Questo metodo innovativo è frutto della collaborazione decennale tra la cantina Arnaldo Caprai e Michel Rolland, tra gli enologi più influenti del mondo, e permette di «ottenere vini più rotondi, eleganti e setosi, con tannini dolci e una straordinaria armonia tra struttura e freschezza». È anche una strada per rendere il Sagrantino di Montefalco più adatto ai gusti internazionali, che stanno mutando verso vini più leggeri (se non dealcolati).

Il Sagrantino di Montefalco, comunque, nonostante la nuova veste dell'interpretazione di Caprai-Rolland, non sembra essere l'identikit del prodotto ideale per sfidare la tempesta sui mercati, tra sovraproduzione e dazi di Trump. «Ad uno sguardo d'insieme in questo momento sembrano avvantaggiati altri vini, diciamo così, meno impegnativi – commenta Marco Caprai –. Però poi ci sono le eccezioni. Il nostro Sagrantino è una nicchia, gli appassionati di vino non sono scomparsi e premiano la qualità e chi sa innovare». E poi è una questione di quantità: anche all'interno della stessa Caprai, il Sagrantino, nelle sue diverse declinazioni, raggiunge le 100mila bottiglie contro le restanti 800mila che produce la cantina, dal Rosso di Montefalco ai bianchi: tra gli altri Grechetto, Sauvignon, Trebbiano Spoletino. Fino all'ultimo nato: il rosato Puntabella. «Cerchiamo di differenziare con criterio, valorizzando le caratteristiche del territorio. Gli spumanti li avevamo eliminati dopo averli introdotti negli anni 80 – racconta Caprai – e ora siamo tornati sui nostri passi, ma sfruttando le caratteristiche più adatte dei vigneti vicino a Gubbio, più alti e adatti a donare acidità». Caprai dunque vede il giro d'affari ancora in crescita: «Negli ultimi dieci anni della collaborazione con Rolland siamo passati da 6 a 8 milioni di fatturato, nel 2030 puntiamo ai 10 con circa 1,2 milioni di bottiglie».

Dove crescere? «In Italia abbiamo una buona penetrazione e si può migliorare, ma non si può prescindere dall'estero. L'obiettivo è quindi innalzare l'attuale quota del 20%. Vedremo come finirà con i dazi, se dovessero essere al 30%, ma anche meno, l'impatto sarebbe disastroso, ma bisogna pensare ai mercati davvero nuovi, come ad esempio quello africano. Per una piccola regione come la nostra è difficile farsi spazio nelle carte dei vini internazionali: le varie zone e i consorzi d'Italia dovrebbero andare più uniti all'estero. In una fiera, dieci piccoli produttori della stessa zona non faranno che pestarsi i piedi tra loro, bisogna portare un'offerta differenziata con vini diversi da diverse regioni per fornire una possibilità di scelta più completa ai buyer. Se la Francia contiene in otto regioni le sue zone di produzione, non è possibile che l'Italia si presenti con venti regioni».

Il problema è che di vino in Italia (e non solo) se ne produce troppo. «Una volta qui a Montefalco c'erano le "palmette chiantigiane", l'uva cresceva su tre piani, noi tagliammo tutto per abbassare le rese», racconta Caprai. Una lezione che molti in Italia sembrano non aver ancora compreso. «Fatte salve situazioni particolari – continua – il rischio è che i prezzi delle uve subiscano un calo anche drastico. I Consorzi ne devono prendere consapevolezza e il ministero dovrebbe agire sulle rese del vino da tavola, che oggi arrivano anche a 400 quintali per ettaro. Senza voler nemmeno prendere in considerazione l'ipotesi che l'uva da pasto in alcuni casi si "trasformi" in uva da vino, qui saremmo alla truffa, ma in generale bisognerebbe vigilare di più». Gli incentivi all'estirpazione potrebbero essere una strada? «In Francia lo stanno facendo, la rottamazione potrebbe funzionare, ma a patto che non si torni indietro con l'autorizzazione di nuovi impianti in futuro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MARCO CAPRAI
Alla guida della Cantina Arnaldo Caprai è famoso per il suo Sagrantino di Montefalco, ma ha ottenuto riconoscimenti anche per i suoi bianchi

Food 24

Troppo vino resta in cantina: «Meno rese e stop agli impianti»

Marco Caprai: lavoro di squadra per conquistare nuovi mercati

187438

REEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

Troppo vino resta in cantina: «Meno rese e stop agli impianti»

Viticoltura. Per Uiv necessario introdurre misure che limitino le quantità prodotte: con la vendemmia alle porte ci saranno 90 milioni di ettolitri sul mercato. Arrivate le prime richieste di distillazione di crisi

Giorgio dell'Orefice

Tra le tante minacce legate ai dazi di Trump c'è un aspetto molto pericoloso che ancora non è stato ben messo a fuoco: facendo passare qualsiasi altra problematica in secondo piano. Difficoltà che poi non scompaiono d'incanto, ma restano lì. E il vino italiano, pesantemente esposto sul tema dazi visto che gli Usa sono il primo mercato estero in valore, di difficoltà ne ha e ne aveva anche prima del ritorno di Trump alla Casa Bianca. Difficoltà legate a uno squilibrio che, anno dopo anno, si sta allargando sempre più tra una produzione eccessiva e un mercato che non consuma più come in passato.

Già da qualche anno sono in atto profondi cambiamenti negli stili di consumo. Perdono terreno i vini rossi, secondo qualcuno penalizzati anche dal cambiamento climatico che con temperature più alte non li favorisce, mentre tengono le posizioni i prodotti, come vini bianchi e spumanti, più "facili" e quindi che, serviti freddi, meglio si prestano al consumo fuori pasto, all'aperitivo o al cocktail. Ma attenzione, anche i vini più apprezzati tengono le posizioni, ma non registrano grandi progressi. Una crisi, beninteso, che non riguarda solo l'Italia ma anche gli altri competitor. Tuttavia, mentre in Francia si rottamano i vigneti (15mila ettari di vigne espiantate solo a Bordeaux dove un litro di vino base è quotato a 0,77 euro, al di sotto di qualsiasi sostenibilità economica), in Italia da un punto di vista produttivo non è cambiato granché. Anzi, si continua a piantare. Un 1% l'anno delle superfici vitate, circa 6-7mila ettari l' anno.

«Per un viticoltore è dura da ammettere ma la realtà è che siamo preoccupati per la vendemmia alle porte – commenta il presidente dell'Unione italiana vini, Lamberto Frescobaldi –. È più di un anno che parliamo di rischio sovrapproduzione, nel 2023 siamo stati "salvati" dal fungo della peronospora e nel 2024 a contenere l'offerta ci ha pensato il clima bizzarro. Ma se la vendemmia 2025 sarà nella media avremo circa 50 milioni di ettolitri che uniti ai 43,6 in giacenza perché invenduti avremo 90 milioni di ettolitri da collocare sui mercati. Abbiamo un Osservatorio che fornisce dati puntuali e questo è uno scenario da far tremare i polsi».

Un termometro della sovrapproduzione sono le richieste di distillazione di crisi per trasformare in alcol (con aiuti pubblici) quantitativi di vino da sottrarre al mercato garantendo ai produttori se non un reddito un minimo, il rientro dai costi: non sono mancate neanche quest'anno e sono giunte dai bacini produttivi piemontesi del Brachetto, dell'Asti e della Barbera. C'è un tavolo di crisi aperto in Toscana e richieste analoghe potrebbero arrivare anche dal Lambrusco. A questi vanno aggiunti gli stoccaggi effettuati o prorogati da Doc come il Verdicchio e il Pinot Grigio delle Venezie.

Frescobaldi ha le idee chiare sulle leve da azionare per ottenere un maggiore controllo della produzione. «Innanzitutto, ridurre per due anni le rese di uva a ettaro che è possibile produrre – spiega – a cominciare dai vini generici e da tavola. Per questi era stato previsto un tetto di 300 quintali a ettaro, un'enormità considerato che in media nei vini Doc se ne producono 60. Ma non basta ridurre il tetto, occorre anche cancellare le deroghe perché l'attimo dopo che è stato fissato quel limite sono state introdotte flessibilità che hanno consentito di produrre fino a 400 quintali a ettaro. Non ce lo possiamo più permettere. Ma bisogna lavorare anche nelle Doc riducendo anche qui le rese ed eliminando quelle flessibilità come i meccanismi di riclassificazione (per cui un vino Doc viene declassato a Igt e l'Igt a vino da tavola) per vendere a un prezzo più basso. Si tratta di meccanismi che ingolfano il mercato, abbattono i prezzi, distruggono il valore, l'immagine del vino italiano e il valore patrimoniale dei nostri vigneti che sono invece un asset imprescindibile per le nostre aziende. Poi proponiamo di sospendere per un anno il rilascio delle nuove autorizzazioni all'impianto». Tutti questi tasselli, secondo Uiv, potrebbero trovare spazio in una revisione del Testo Unico del vino, provvedimento del 2016 ma che ormai in tanti aspetti non rispecchia più la realtà. E poi c'è il mercato. «Non voglio aggiungere altro sui dazi – prosegue Frescobaldi – se non riportare la grande preoccupazione che intercetto tra gli importatori Usa. Non possiamo più permetterci di tenere in stand by un accordo come quello col Mercosur. Il Brasile è un paese nel quale i redditi stanno crescendo, ci sono città come San Paolo che non hanno nulla da invidiare alle città occidentali e c'è una forte presenza di cittadini di origine italiana. Ci sono tutti i presupposti per far crescere il nostro vino su quei mercati. Non perdiamo altro tempo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mentre in Francia vengono rottamati i vigneti (15mila ettari solo a Bordeaux) in Italia nulla è cambiato

187438

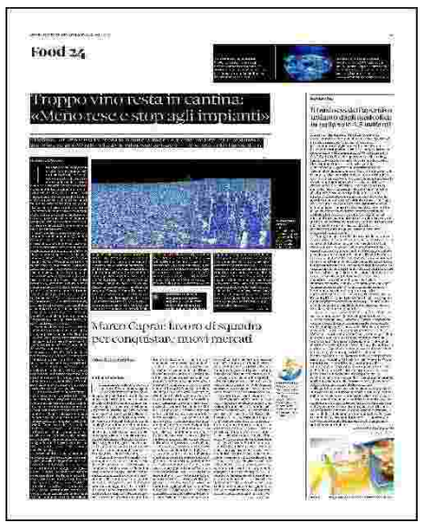
CREEMLAB.

Il Sole 24 ORE

THEFORK DIVENTA SOCIAL
TheFork diventa anche social network e introduce l'Ai con l'assistente vocale. Innovazione nell'interazione per la piattaforma di prenotazioni online di ristoranti

WENDY'S: 170 FAST FOOD
Wendy's aprirà 170 fast food in Italia. Franchising esclusivo a Your Food. Piano su 10 anni in parallelo con lo sviluppo europeo
www.ilsole24ore.com/sez/food

Nuovi e vecchi vigneti.
L'Unione italiana vini propone di sospendere per un anno il rilascio delle nuove autorizzazioni all'impianto


Food 24
Troppo vino resta in cantina: «Meno rese e stop agli impianti»
Marco Caprai: lavoro di squadra per conquistare nuovi mercati

187438

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Innovazione

CREEMLAB.

ETTORE FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

ItaliaOggi

Silvia Massa del laboratorio agricoltura 4.0 Enea parla del progetto con Rigoni ed Elthub

Così stampiamo il cibo in 3d

Inchiostri da colture e scarti di lavorazione della frutta

DI ANDREA SETTEFONTI

Realizzare cibo con stampanti 3d dove vengono impiegati "inchiostri" ottenuti da residui o scarti della lavorazione della frutta e da colture cellulari vegetali. È il metodo sperimentato con il progetto ***Nutri3D*** condotto da ***Enea*** con le aziende ***Rigoni di Asiago*** ed EltHub (coordinatore) e con il supporto del ***Crea*** - Alimenti e Nutrizione. Quello degli alimenti stampati in 3d, sostenibili, ad alto valore nutrizionale e personalizzabili in base alle esigenze dei consumatori per offrire soluzioni alimentari "su misura", è un mercato che nel 2025 si stima arrivi in Italia a 360 milioni di euro. «Con questo progetto siamo riusciti a proporre una soluzione ad un problema molto importante per le imprese dell'agroalimentare, quello degli scarti di produzione. Residui che però hanno ancora un grande valore nutrizionale», spiega a *ItaliaOggi* **Silvia Massa**, responsabile del laboratorio agricoltura 4.0 dell'Enea.

Domanda. Come si produce un cibo con una stampante?

Risposta. Abbiamo utilizzato inchiostri che contengono pectina, quella stessa per la gelificazione delle marmellate fatta in casa, contenuta nella buccia della frutta che viene scartata e che abbiamo utilizzato per creare un idrogel che poi abbiamo arricchito con elementi ad alto valore aggiunto, sempre da residui, e con cellule di origine vegetale coltivate in laboratorio. Abbiamo impiegato anche l'idrolizzato di caseina.

D. E che avete ottenuto?

R. Sono stati sviluppati ingredienti e vere e proprie ricette con cui abbiamo prodotto barrette, snack innovativi e piccole sfere, le "perle di miele". Abbiamo "ingannato" il palato con diversi strati di consistenze per dare piacevolezza all'atto della masticazione e dell'ingestione. Le perle, al cui interno è stato inserito miele vero, sono ottenute con i residui della lavorazione di mirtilli e fragole dai quali abbiamo estratto i flavonoidi, potenti antiossidanti.

D. Come avviene il processo di produzione?

R. Suddividiamo gli inchiostri, alcuni per mantenere integre le cellule vegetali, altri per mimare la strato di biscotto ripieno con la consistenza di un fondente o di una gelatina

D. Quali sono i vantaggi di queste produzioni?

R. Che si tratta di una soluzione in chiave di economia circolare, di riuso e di sostenibilità. La materia prima agricola sarà sempre meno disponibile, non potranno essere più rispettate le quantità prodotte fino a qualche anno fa. Devono quindi essere fatte delle scelte, così il cibo ottenuto dai residui diventa importante.

D. Avete avuto dei riscontri di gradimento?

R. Abbiamo effettuato dei test e i consumatori hanno mostrato di apprezzare questo approccio e si sono detti disposti a pagare il prodotto anche un po' di più se il prodotto è sano e sostenibile.

D. È un processo applicabile su scala industriale?

R. Per renderlo operativo occorre un cambio di passo da parte di tutti, anche delle imprese. Certo, lo sfruttamento dei residui di lavorazione va nell'interesse delle aziende che dovranno però fare tutte le loro valutazioni. Certo è che la riduzione dello spreco è una opportunità appetibile.

D. E si può pensare di stamparci il cibo in casa, da soli?

R. Sicuramente sì, è una possibilità che esiste per una colazione o un pranzo adeguato alle esigenze di ognuno. Si usano inchiostri con cellule e molecole utili ottenute dal frutto di partenza per poter calibrare il cibo e alimentare uno sportivo o un anziano.

© Riproduzione riservata

Silvia Massa

187438

CREEMLAB.

ETTORE
FIERAMOSCA
ADVISORY COMPANY

Il Sole
24 ORE

Logistica agroalimentare, la rivoluzione parte dai sensori

Trasporti e packaging

Temperatura, umidità e vibrazioni dei prodotti sotto controllo

Nel settore agroalimentare, la logistica rappresenta uno degli snodi più critici e opachi della filiera. Problemi legati a trasporto, conservazione e tracciabilità non solo compromettono la qualità dei prodotti, ma contribuiscono allo spreco alimentare. Secondo la Fao, fino al 13% degli alimenti va perso prima ancora di arrivare sugli scaffali, spesso a causa di catene del freddo interrotte, imballaggi non adeguati o mancanza di coordinamento tra i vari attori.

Il progetto Disco, coordinato dall'Università di Bologna nell'ambito dello Spoke 02 del progetto OnFoods, affronta in modo innovativo queste problematiche, sviluppando un *framework* basato su gemelli digitali e fisici per il controllo e l'ottimizzazione degli sprechi nella filiera alimentare. «Il progetto prova a mixare i principali fattori di stress che i prodotti deperibili subiscono durante le rotte commerciali, dallo stoccaggio fino alla tavola del consumatore finale», spiega Michele Ronzoni, ricercatore del dipartimento di ingegneria industriale dell'Università di Bologna operativo sul progetto, che fa capo al Food supply chain Center diretto dal professor Riccardo Manzini. «I tre fattori che influenzano la qualità e la vita utile residua dei prodotti sono temperatura, umidità e vibrazioni. Il nostro obiettivo è simulare il loro effetto congiunto in un ambiente controllato e con un approccio *data-driven* che ricostruisce fedelmente profili reali o realistici di stress fisico-ambientali subiti da un'unità di carico nella sua gerarchia di imballi primario, direttamente a contatto con gli alimenti, e secondario».

Il cuore del progetto è un sistema meccatronico che sarà operativo entro ottobre: un simulatore che integra una piattaforma vibrante, capace di replicare vibrazioni e shock subiti da un'unità di carico, con una camera climatica progettata per inseguire temperatura e umidità contestualmente alle vibrazioni. «Grazie a questa tecnologia, possiamo valutare l'impatto reale degli stress riconducibili alla logistica e ai trasporti sulla qualità organolettica, sensoriale e chimico-fisica dei prodotti – continua Ronzoni – stimare il danno effettivo e controllare sicurezza, qualità, impatto ambientale lungo tutta la filiera».

Un aspetto fondamentale riguarda la scelta del packaging. «Cambiare una cassetta vuol dire cambiare i flussi di tutta la filiera. Il nostro simulatore permette di testare le configurazioni attuali e valutare come le scelte di packaging, anche in ottica di riduzione della plastica monouso, si ripercuotano sulla qualità del prodotto e sull'ambiente», sottolinea Ronzoni. I primi risultati confermano che gli imballaggi riutilizzabili, come le cassette Ppc (Reusable Plastic Container), garantiscono maggiore stabilità dell'unità di carico e riducono i rifiuti da packaging, che rappresentano circa il 45% delle emissioni totali della filiera agroalimentare.

Il progetto Disco non si limita al monitoraggio degli stress, ma grazie alla loro replica in ambiente simulato e controllato punta a fornire soluzioni pratiche per la riduzione degli sprechi. «Sarà interessante studiare anche i packaging compostabili in condizioni estreme, per verificarne l'efficacia reale», conclude Ronzoni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cibo, il Pnrr spinge la sostenibilità

187438

CREEMLAB.

Articoli online 1-15 Luglio

OLIO

Quotazioni di mercato per gli oli da olive del 1 luglio 2025
https://www.olioofficina.it/magazine/economia/mercati/quotazioni-oli-da-olive-01-07-2025.htm

La Turchia dell'olivo e dell'olio di oliva: meno innovazione di quanto si pensi
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45429-la-turchia-dell-olivo-e-dell-olio-di-oliva-meno-innovazione-di-quanto-si-pensi.htm

Campagna di scarica per la Spagna dell'olio di oliva?
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45446-campagna-di-scarica-per-la-spagna-dell-olio-di-oliva.htm

La maturazione delle olive post raccolta: conservarle a 4 °C se non si riesce a frangerle entro le 24 ore
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45448-la-maturazione-delle-olive-post-raccolta-conservarle-a-4-c-se-non-si-riesce-a-frangerle-entro-le-24-ore.htm

Quarant'anni di truffe sull'olio di oliva: confiscati solo 1,6 milioni di euro
https://www.teatronaturale.it/tracce/italia/45452-quarant-anni-di-truffe-sull-olio-di-oliva-confiscati-solo-1-6-milioni-di-euro.htm

Il rame da solo non basta contro la mosca dell'olivo
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45457-il-rame-da-solo-non-basta-contro-la-mosca-dell-olivo.htm

Dichiarazione annuale per l'olio di oliva prodotto nei frantoi spagnoli
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45455-dichiarazione-annuale-di-produzione-per-l-olio-di-oliva-prodotto-nei-frantoi-spagnoli.htm

Ora i giovani olivicoltori spagnoli presentano denuncia contro i bassi prezzi dell'olio di oliva
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45462-ora-i-giovani-olivicoltori-spagnoli-presentano-denuncia-contro-i-bassi-prezzi-dell-olio-di-oliva.htm

Il prezzo dell'olio di oliva al 4 luglio: il caldo africano fa impennare i listini in Spagna
https://www.teatronaturale.it/tracce/economia/45469-il-prezzo-dell-olio-idi-oliva-al-4-luglio-il-caldo-africano-fa-impennare-i-listini-in-spagna.htm

I limiti e i punti deboli della lotta adulticida contro la mosca dell'olivo
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45475-i-limiti-e-i-punti-deboli-della-lotta-adulticida-contro-la-mosca-dell-olivo.htm

Le cooperative dell'olio di oliva in Spagna continuano a espandersi
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45470-le-cooperative-dell-olio-di-oliva-in-spagna-continuano-a-espandersi.htm

Da inizio campagna l'Italia ha importato 175 mila tonnellate di olio di oliva spagnolo
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45481-da-inizio-campagna-l-italia-ha-importato-175-mila-tonnellate-di-olio-di-oliva-spagnolo.htm

Il mercato dell'olio di oliva in Spagna controllato da 3 o 4 operatori
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45486-il-mercato-dell-olio-di-oliva-in-spagna-controllato-da-3-o-4-operatori.htm

L'Europa continua a liberalizzare le importazioni mentre cresce l'incertezza sulle esportazioni
https://it.oliveoiltimes.com/business/south-america/europe-continues-to-liberalize-imports-while-export-uncertainty-grows/141026

Qualità e tracciabilità delle informazioni. Un nuovo corso per il comparto oleario spagnolo
https://www.olioofficina.it/magazine/economia/economia-2/qualita-e-tracciabilita-delle-informazioni-un-nuovo-corso-per-il-comparto-oleario-spagnolo.htm

Quotazioni di mercato per gli oli da olive del 8 luglio 2025
https://www.olioofficina.it/magazine/economia/mercati/quotazioni-oli-da-olive-08-07-2025.htm

L'analisi del mercato oleario secondo l'Osservatorio Certified Origins
https://www.olioofficina.it/magazine/terra-nuda/terra-nuda-2/lanalisi-del-mercato-oleario-secondo-losservatorio-certified-origins.htm

Allarme Xylella fastidiosa, è arrivata a Conversano
https://www.teatronaturale.it/pensieri-e-parole/associazioni-di-idee/45504-allarme-xylella-fastidiosa--arrivata-a-conversano.htm

Un modello olivicolo produttivo più resiliente, efficiente e sostenibile
https://www.olioofficina.it/magazine/terra-nuda/terra-nuda-2/un-modello-olivicolo-produttivo-piu-resiliente-efficiente-e-sostenibile.htm

L'Europa approva le modifiche agli standard dell'olio d'oliva nonostante le divisioni nel settore
https://it.oliveoiltimes.com/business/europe/europe-endorses-olive-oil-standard-changes-despite-industry-divide/140981

CREEMLAB.

Stress idrico dell'olivo e qualità dell'olio di oliva: l'effetto del caolino
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45503-stress-idrico-dell-olivo-e-qualit-dell-olio-di-oliva-l-effetto-del-caolino.htm

Il COI guarda alla revisione dello standard Codex Alimentarius per gli oli di oliva
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45501-il-coi-guarda-alla-revisione-dello-standard-codex-alimentarius-per-gli-oli-di-oliva.htm

Battura d'arresto dell'export europeo di olio di oliva ad aprile
https://www.teatronaturale.it/tracce/economia/45512-battura-d-arresto-dell-export-europeo-di-olio-di-oliva-ad-aprile.htm

La nuova frode sull'olio di oliva: l'olio di semi diventa "ex extra"
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45508-la-nuova-frode-sull-olio-di-oliva-l-olio-di-semi-diventa-ex-extra.htm

La speranza contro Xylella fastidiosa dell'olivo viene da spore batteriche
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45516-la-speranza-contro-xylella-fastidiosa-dell-olivo-viene-da-spore-batteriche.htm

Le disponibilità di olio spagnolo? Da regolare con il contagocce
https://www.olioofficina.it/magazine/economia/economia-2/le-disponibilita-di-olio-spagnolo-da-regolare-con-il-contagocce.htm

Il prezzo dell'olio di oliva all'11 luglio: stabile l'extravergine italiano, aumenti in Spagna
https://www.teatronaturale.it/tracce/economia/45528-il-prezzo-dell-olio-di-oliva-all-11-luglio-stabile-l-extravergine-italiano-aumenti-in-spagna.htm

Previsione di calo della produzione di olio di oliva in Spagna: campagna peggiore della precedente
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45519-previsione-di-calo-della-produzione-di-olio-di-oliva-in-spagna-campagna-peggiore-della-precedente.htm

Olivo, la mosca si adatta al clima che cambia
https://agronotizie.imagelinenetwork.com/difesa-e-diserbo/2025/07/11/olivo-la-mosca-si-adatta-al-clima-che-cambia/87619

La moderna differenziazione dell'olio di oliva è superata: torniamo a quella degli Antichi Romani
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45532-la-moderna-differenziazione-dell-olio-di-oliva--superata-torniamo-a-quella-degli-antichi-romani.htm

Vendite di olio di oliva spagnolo a 130 mila tonnellate a giugno
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45537-vendite-di-olio-di-oliva-spagnolo-a-130-mila-tonnellate-a-giugno.htm

La vera efficacia di Acetamiprid e Flupyradifurone contro la mosca dell'olivo
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/l-arca-olearia/45540-la-vera-efficacia-di-acetamiprid-e-flupyradifurone-contro-la-mosca-dell-olivo.htm

La Grecia dell'olio di oliva: quasi la metà della produzione va in consumo nazionale
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45543-la-grecia-dell-olio-di-oliva-quasi-la-met-della-produzione-va-in-consumo-nazionale.htm

Quotazioni di mercato per gli oli da olive del 15 luglio 2025
https://www.olioofficina.it/magazine/economia/mercati/quotazioni-oli-da-olive-15-07-2025.htm

Lo stato del comparto oleario al 30 giugno 2025
https://www.olioofficina.it/magazine/economia/economia-2/lo-stato-del-comparto-oleario-al-30-giugno-2025.htm

Ritiro obbligatorio dell'olio di oliva in Spagna: le cooperative andaluse lo chiedono
https://www.teatronaturale.it/tracce/mondo/45546-ritiro-obbligatorio-dell-olio-di-oliva-in-spagna-le-cooperative-andaluse-lo-chiedono.htm

KIWI

Moria del kiwi: 6 milioni di euro per le aziende colpite nel 2023
https://www.freshplaza.it/article/9747283/moria-del-kiwi-6-milioni-di-euro-per-le-aziende-colpite-nel-2023/

Kappabrix® al servizio dell'actinidieto: più grado Brix, più sostanza secca
https://www.italiafruit.net/kappabrixr-al-servizio-dellactinidieto-piu-grado-brix-piu-sostanza-secca

Zespri: ricavi record e nuove prospettive di crescita per il kiwi Sungold italiano
https://www.corriereortofrutticolo.it/zespri-ricavi-record-e-nuove-prospettive-di-crescita-per-il-kiwi-sungold-italiano/

Una scarsa offerta potrebbe far impennare i prezzi dei kiwi cileni
https://www.freshplaza.it/article/9749676/una-scarsa-offerta-potrebbe-far-impennare-i-prezzi-dei-kiwi-cileni/

Kiwy Matera, l'oro giallo del sud con il gusto del futuro
https://www.myfruit.it/news/kiwy-matera-loro-giallo-del-sud-con-il-gusto-del-futuro

CREEMLAB.

UVA DA TAVOLA

Packaging sostenibile: sfide e strategie per il comparto
https://www.uvadatavola.com/packaging-sostenibile-sfide-e-strategie-per-il-comparto/

Creta invia la prima uva da tavola greca sui mercati
https://www.freshplaza.it/article/9745134/creta-invia-la-prima-uva-da-tavola-greca-sui-mercati/

Planococcus ficus su vite: adulti in volo con 1 mese d'anticipo
https://www.uvadatavola.com/planococcus-ficus-su-vite-adulti-in-volo-con-1-mese-danticipo/

Uva da tavola: qualità sotto controllo con sensori S3+
https://www.uvadatavola.com/uva-da-tavola-qualita-sotto-controllo-con-sensori-s3/

Il consumo di uva da tavola aumenta in modo esponenziale in Spagna
https://www.freshplaza.it/article/9745579/il-consumo-di-uva-da-tavola-aumenta-in-modo-esponenziale-in-spagna/

I primi lotti di uva da tavola biologica confermano le ottime aspettative per la stagione
https://www.freshplaza.it/article/9746035/i-primi-lotti-di-uva-da-tavola-biologica-confermano-le-ottime-aspettative-per-la-stagione/

Alimento funzionale: l'uva da tavola tra salute e innovazione
https://www.uvadatavola.com/alimento-funzionale-luva-tra-salute-e-innovazione/

Regina di Puglia, presentata questa mattina alla Camera di Commercio di Bari la terza edizione della rassegna promossa dal comune di Noicattaro per valorizzare l'uva da tavola pugliese
https://www.uvadatavola.com/regina-di-puglia-presentata-la-terza-edizione/

La raccolta dell'uva da tavola senza semi nella regione di Murcia è iniziata con quasi due settimane di ritardo
https://www.freshplaza.it/article/9747448/la-raccolta-dell-uva-da-tavola-senza-semi-nella-regione-di-murcia-e-iniziata-con-quasi-due-settimane-di-ritardo/

Uva da tavola 2025, una campagna tra rischi e potenzialità
https://www.uvadatavola.com/uva-da-tavola-2025-una-campagna-tra-rischi-e-potenzialita/

Uva e-commerce: mercato a due velocità
https://www.myfruit.it/news/uva-e-commerce-mercato-a-due-velocita

Uva non tracciata: maxi sequestro al mercato di Catania
https://www.uvadatavola.com/uva-non-tracciata-maxi-sequestro-al-mercato-di-catania/

Abbiamo iniziato con i primi quantitativi di uve precoci rosse senza semi
https://www.freshplaza.it/article/9747971/abbiamo-iniziato-con-i-primi-quantitativi-di-uve-precoci-rosse-senza-semi/

Enzo Garnero (Nile Valley Srl) racconta l'evoluzione della campagna dell'uva da tavola egiziana: professionalità in campo e grandi margini di crescita
https://www.freshplaza.it/article/9749040/professionalita-in-campo-e-grandi-margini-di-crescita/

Uva da tavola sotto assedio: il Consorzio di Canicattì alza la voce
https://www.uvadatavola.com/uva-da-tavola-sotto-assedio-il-consorzio-di-canicatti-alza-la-voce/

Uva come oro. Troppi furti, si invoca pure l'esercito
https://www.myfruit.it/news/uva-come-oro-troppi-furti-si-invoca-pure-lesercito

Uva da tavola: una nuova geografia globale
https://www.uvadatavola.com/uva-da-tavola-una-nuova-geografia-globale/

Uva e-commerce: prezzi stabili, ma la rossa con semi vola
https://www.myfruit.it/news/uva-e-commerce-prezzi-stabili-ma-la-rossa-con-semi-vola

Al momento la campagna dell'uva da tavola siciliana procede in modo ottimale
https://www.freshplaza.it/article/9750545/al-momento-la-campagna-dell-uva-da-tavola-siciliana-procede-in-modo-ottimale/

Non c'è alcuna ragione di affrettarsi a commercializzare uva da tavola
https://www.freshplaza.it/article/9750152/non-c-e-alcuna-ragione-di-affrettarsi-a-commercializzare-uva-da-tavola/

Miriam Cutillas, della Uvasdoce Fresh: il nostro volume continuerà a crescere nei prossimi anni, seguendo l'incremento della domanda
https://www.freshplaza.it/article/9749719/il-nostro-volume-continuera-a-crescere-nei-prossimi-anni-seguendo-l-incremento-della-domanda/

SO2, strategie e tecnologie per una conservazione ottimale dell'uva da tavola
https://www.uvadatavola.com/so2-strategie-e-tecnologie-per-una-conservazione-ottimale/

CREEMLAB.

FRUTTA IN GUSCIO

La Georgia punta a soddisfare la crescente domanda globale di noci
https://www.freshplaza.it/article/9745823/la-georgia-punta-a-soddisfare-la-crescente-domanda-globale-di-noci/

Tesori artigianali dal pistacchio
https://www.freshplaza.it/article/9746836/tesori-artigianali-dal-pistacchio/

Castanea, crescono sempre più offerta e sezioni
https://www.myfruit.it/news/castanea-crescono-sempre-piu-offerta-e-sezioni

Turchia, false notizie sulla Ferrero: arriva la smentita
https://www.myfruit.it/news/turchia-false-notizie-sulla-ferrero-arriva-la-smentita

Il settore delle nocciole georgiano si riprende dopo la crisi della cimice asiatica
https://www.freshplaza.it/article/9748743/il-settore-delle-nocciole-si-riprende-dopo-la-crisi-della-cimice-asiatica/

Perugia, crocevia per l'innovazione del nocciolo
https://nocciolare.it/ultime-notizie/perugia-crocevia-per-linnovazione-del-nocciolo

Estate e frutta secca: un binomio sempre più forte
https://www.italiafruit.net/estate-e-frutta-secca-un-binomio-sempre-piu-forte

La campagna del pistacchio di Bronte promette una buona produzione
https://www.freshplaza.it/article/9749597/la-campagna-del-pistacchio-di-bronte-promette-una-buona-produzione/

Zeus, il brand italiano degli anacardi della Guinea
https://www.myfruit.it/news/zeus-il-brand-italiano-degli-anacardi-della-guinea

Mandorle: produzione Usa 2025/26 in forte crescita
https://www.myfruit.it/news/mandorle-produzione-usa-2025-26-in-forte-crescita

MIELE

Varroa, il punto sulla resistenza all'amitraz
https://agronotizie.imagelinenetwork.com/zootecnia/2025/07/03/varroa-il-punto-sulla-resistenza-all-amitraz/87656

Il ronzio delle api è funzionale all'equilibrio della natura e degli ecosistemi
https://www.teatronaturale.it/strettamente-tecnico/bio-e-natura/45505-il-ronzio-delle-api--funzionale-all-equilibrio-della-natura-e-degli-ecosistemi.htm

Natural Credits: un'opportunità per il miele italiano
https://www.foodweb.it/2025/07/natural-credits-unopportunita-per-il-miele-italiano/

VeluBlitz, un monitoraggio sperimentale contro Vespa velutina in Toscana
https://agronotizie.imagelinenetwork.com/zootecnia/2025/07/14/velublitz-un-monitoraggio-sperimentale-contro-vespa-velutina-in-toscana/87759

AGRUMI

Cascola di arance nella Piana di Catania
https://www.freshplaza.it/article/9745786/cascola-di-arance-nella-piana-di-catania/

Cresce la domanda di succo di agrumi 100 per cento naturale
https://www.freshplaza.it/article/9745939/cresce-la-domanda-di-succo-di-agrumi-100-per-cento-naturale/

Gli agrumi sudafricani beneficeranno del calo del raccolto di drupacee in Europa
https://www.freshplaza.it/article/9745495/gli-agrumi-sudafricani-beneficeranno-del-calo-del-raccolto-di-drupacee-in-europa/

Agrumi d'importazione in ascesa: arance e limoni trainano i listini
https://www.italiafruit.net/agrumi-dimportazione-in-ascesa-arance-e-limoni-trainano-i-listini

La qualità biologica traina i risultati degli agrumi
https://www.freshplaza.it/article/9747011/la-qualita-biologica-traina-i-risultati-degli-agrumi/

Offerta limitata di limoni fino all'inizio della stagione nell'emisfero sud
https://www.freshplaza.it/article/9746520/offerta-limitata-di-limoni-fino-all-inizio-della-stagione-nell-emisfero-sud/

CREEMLAB.

Vendite di limoni eccellenti grazie al bel tempo
https://www.freshplaza.it/article/9746405/vendite-di-limoni-eccellenti-grazie-al-bel-tempo/

EARLYNA®: il nuovo volto del mandarino US Early Pride
https://www.italiafruit.net/earlynar-il-nuovo-volto-del-mandarino-us-early-pride

I derivati di arancia rossa dominano il mercato mondiale delle bevande e degli aromi
https://www.freshplaza.it/article/9748686/i-derivati-di-arancia-rossa-dominano-il-mercato-mondiale-delle-bevande-e-degli-aromi/

Le arance non vanno più in vacanza, riscoprono il piacere dei mesi caldi
https://www.italiafruit.net/le-arance-non-vanno-piu-in-vacanza-riscoprono-il-piacere-dei-mesi-caldi

Ue: aggiornamento mensile sulle importazioni di agrumi
https://www.freshplaza.it/article/9748354/ue-aggiornamento-mensile-sulle-importazioni-di-agrumi/

Un esempio della forza dell'aggregazione nel settore dei limoni
https://www.freshplaza.it/article/9748851/dal-campo-alla-tavola-un-supporto-completo-per-il-successo-del-soci/

Arance siciliane, convenzione tra Consorzio e Università
https://www.myfruit.it/news/arance-siciliane-convenzione-tra-consorzio-e-universita

Le arance spagnole e australiane potrebbero colmare i nostri gap stagionali
https://www.freshplaza.it/article/9749672/le-arance-spagnole-e-australiane-potrebbero-colmare-i-nostri-gap-stagionali/

PICCOLI FRUTTI

Nuova linea di selezione intelligente per mirtilli
https://www.freshplaza.it/article/9744701/nuova-linea-di-selezione-intelligente-per-mirtilli/

A luglio l'aumento dei volumi di mirtilli dal Perù stabilizzerà i prezzi
https://www.freshplaza.it/article/9744596/a-luglio-l-aumento-dei-volumi-dal-peru-stabilizzera-i-prezzi/

F.lli Orsero lancia la nuova confezione apri e chiudi per mirtilli
https://www.fruitbookmagazine.it/f-lli-orsero-lancia-la-nuova-confezione-apri-e-chiudi-per-mirtilli/

La varietà di ribes Marlena ci permette di cominciare la raccolta molto presto
https://www.freshplaza.it/article/9745544/la-varieta-marlena-ci-permette-di-cominciare-la-raccolta-molto-presto/

La grande maggioranza del nostro raccolto di mirtilli è di qualità premium
https://www.freshplaza.it/article/9747461/la-grande-maggioranza-del-nostro-raccolto-di-mirtilli-e-di-qualita-premium/

Un ritorno alla normalità per la stagione polacca dei mirtilli
https://www.freshplaza.it/article/9745980/un-ritorno-alla-normalita-per-la-stagione-polacca-dei-mirtilli/
Il marchio spagnolo di piccoli frutti prevede di incrementare le esportazioni
https://www.freshplaza.it/article/9746017/il-marchio-spagnolo-di-piccoli-frutti-prevede-di-incrementare-le-esportazioni/

Buona allegagione e domanda moderata per i mirtilli tedeschi
https://www.freshplaza.it/article/9746525/buona-allegagione-e-domanda-moderata/

Dopo anni di forte crescita il mercato dei mirtilli si sta stabilizzando
https://www.freshplaza.it/article/9747292/dopo-anni-di-forte-crescita-il-mercato-dei-mirtilli-si-sta-stabilizzando/

Produzione francese di lamponi in aumento del 4 per cento quest'anno
https://www.freshplaza.it/article/9746981/produzione-francese-di-lamponi-in-aumento-del-4-per-cento-quest-anno/

Una comunicazione efficace e di impatto con i consumatori è cruciale
https://www.freshplaza.it/article/9747360/una-comunicazione-efficace-e-di-impatto-con-i-consumatori-e-cruciale/

Offerta di mirtilli in aumento, prezzi sotto pressione
https://www.freshplaza.it/article/9747768/offerta-di-mirtilli-in-aumento-prezzi-sotto-pressione/

I lamponi sono la coltura ideale per rimanere produttivi e in contatto con i nostri clienti durante l'estate
https://www.freshplaza.it/article/9747859/i-lamponi-sono-la-coltura-ideale-per-rimanere-produttivi-e-in-contatto-con-i-nostri-clienti-durante-l-estate/

Osservatorio Focus: i berries dal territorio campione
https://www.myfruit.it/news/osservatorio-focus-i-berries-dal-territorio-campione

Open day alla Sant'Orsola: nuove varietà di lampone dopo dodici anni di ricerca
https://www.freshplaza.it/article/9749599/nuove-varieta-di-lampone-dopo-dodici-anni-di-ricerca/

CREEMLAB.

L'analisi della REO sulla stagione estiva; piccoli frutti, grande potenziale
https://www.freshplaza.it/article/9750065/piccoli-frutti-grande-potenziale/

AVOCADO
Nuovo centro di maturazione per avocado nella Cina orientale
https://www.freshplaza.it/article/9746056/nuovo-centro-di-maturazione-nella-cina-orientale/

Avocado, in Cile miglior raccolto degli ultimi 15 anni: Europa prima destinazione
https://www.corriereortofrutticolo.it/avocado-in-cile-miglior-raccolto-degli-ultimi-15-anni-europa-prima-destinazione/

Avocado: 10 motivi (scientifici) per cui non dovremmo farne a meno
https://www.fruitbookmagazine.it/avocado-10-motivi-scientifici-per-cui-non-dovremmo-farne-a-meno/

Il Perù ha già esportato il 60 per cento degli avocado che ha previsto di spedire nel 2025
https://www.freshplaza.it/article/9746508/il-peru-ha-gia-esportato-il-60-per-cento-degli-avocado-che-ha-previsto-di-spedire-nel-2025/

Punto di svolta per l'industria dell'avocado in Marocco
https://www.freshplaza.it/article/9743242/punto-di-svolta-per-l-industria-dell-avocado-in-marocco/

L’avocado bio siciliano di Haleasa piace al nord est (e non solo): crescono gli investitori privati
https://www.corriereortofrutticolo.it/lavocado-bio-siciliano-di-haleasa-piace-al-nord-est-crescono-gli-investitori-privati/

Grande potenziale per il settore dell'olio di avocado
https://www.freshplaza.it/article/9750136/grande-potenziale-per-il-settore-dell-olio-di-avocado/

Nell'arco di 15 anni la produzione di avocado marocchina è molto cresciuta
https://www.freshplaza.it/article/9749604/nell-arco-di-15-anni-la-produzione-di-avocado-marocchina-e-molto-cresciuta/

Avocado, il Perù supera il Messico nell’export verso l’Europa; mercato Usa saturo
https://www.corriereortofrutticolo.it/avocado-il-peru-supera-il-messico-nellexport-verso-leuropa-mercato-usa-saturo/

SURGELATI

La disponibilità di verdure surgelate non è più scontata
https://www.freshplaza.it/article/9745517/la-disponibilita-di-verdure-surgelate-non-e-piu-scontata/

l’OP Promarche ottiene la certificazione ISO 14001
https://www.corriereortofrutticolo.it/lop-promarche-ottiene-la-certificazione-iso-14001/

Verdure surgelate con corpi estranei vegetali, richiamato un lotto
https://www.corriereortofrutticolo.it/verdure-surgelate-con-corpi-estranei-vegetali-richiamato-un-lotto/

L'Italia è sopra la media europea per consumi di surgelati
https://www.freshplaza.it/article/9748831/l-italia-e-sopra-la-media-europea-per-consumi-di-surgelati/

ORTOFRUTTA
Export spagnolo ortofrutta, avanzano i negoziati per aprire nuovi mercati: coinvolti 15 paesi e 26 prodotti
https://www.corriereortofrutticolo.it/export-spagnolo-avanzano-i-negoziati-per-aprire-nuovi-mercati-coinvolti-15-paesi-e-26-prodotti/

Regno Unito: stop ai controlli su frutta e verdura provenienti dall'UE
https://www.italiafruit.net/regno-unito-stop-ai-controlli-su-frutta-e-verdura-provenienti-dallue

Le ciliegie bianche Skylar Rae® coltivate in Italia sono arrivate per la prima volta sul mercato di Hong Kong e il lotto iniziale di fornitura è andato rapidamente esaurito
https://www.freshplaza.it/article/9747432/credo-che-la-skylar-rae-abbia-un-grande-potenziale-in-asia/

È necessario individuare nuove soluzioni per contrastare il decadimento fungino nell'ortofrutta
https://www.freshplaza.it/article/9747863/e-necessario-individuare-nuove-soluzioni-per-contrastare-il-decadimento-fungino-nell-ortofrutta/

La Spagna apre nuovi mercati, Scanavino: “dovrebbe farlo l’Ue. ma in Italia qualcuno ha paura”
https://www.corriereortofrutticolo.it/la-spagna-apre-nuovi-mercati-scanavino-dovrebbe-farlo-lue-ma-in-italia-qualcuno-ha-paura/

UNCGFL circa la frode di un grossista sull’origine di piccoli frutti, castagne e kiwi
https://www.freshplaza.it/article/9747443/un-azienda-all-ingrosso-non-si-comporta-cosi/

Spagna, in crescita le importazioni di frutta e verdura nel primo quadrimestre del 2025
https://www.italiafruit.net/spagna-in-crescita-le-importazioni-di-frutta-e-verdura-nel-primo-quadrimestre-del-2025

Ortofrutta: cresce la spesa delle famiglie italiane nel primo trimestre 2025, complice il calo dei prezzi all'origine
https://www.freshplaza.it/article/9749592/ortofrutta-cresce-la-spesa-delle-famiglie-italiane-nel-primo-trimestre-2025-complice-il-calo-dei-prezzi-all-origine/

CREEMLAB.

Non solo cimice, l’ortofrutta minacciata anche dallo scarabeo giapponese
https://www.corriereortofrutticolo.it/non-solo-cimice-lortofrutta-minacciata-anche-dallo-scarabeo-giapponese/

Il ricatto della Gdo all’ortofrutta
https://www.myfruit.it/news/il-ricatto-della-gdo-allortofrutta

INNOVAZIONE

Plasma freddo e ionizzazione bipolare: nuove frontiere per la conservazione dell’ortofrutta
https://www.italiafruit.net/plasma-freddo-e-ionizzazione-bipolare-nuove-frontiere-per-la-conservazione-dellortofrutta

L’Ue frena sulle tea, interrotto il trilogo. “politica non allineata con la scienza”
https://www.corriereortofrutticolo.it/lue-frena-sulle-tea-interrotto-il-trilogo-politica-non-allineata-con-la-scienza/

Fermentazione, rivoluzione in stalla? Ecco cosa stanno facendo in Nuova Zelanda
https://agronotizie.imagelinenetwork.com/agricoltura-economia-politica/2025/07/04/fermentazione-rivoluzione-in-stalla-ecco-cosa-stanno-facendo-in-nuova-zelanda/87544

AgXeed e Kverneland: nuovo record per l'aratura autonoma
https://agronotizie.imagelinenetwork.com/agrimeccanica/2025/07/04/agxeed-e-kverneland-nuovo-record-per-l-aratura-autonoma/87598

Agritech: Plantvoice chiude un round da 500 mila euro. Salvi tra gli investitori
https://www.fruitbookmagazine.it/agritech-plantvoice-chiude-un-round-da-500-mila-euro-salvi-tra-gli-investitori/

Serve un cambio di mentalità: solo chi conosce i propri numeri può restare competitivo
https://www.freshplaza.it/article/9746840/serve-un-cambio-di-mentalita-solo-chi-conosce-i-propri-numeri-puo-restare-competitivo/

La Repubblica Ceca lancia un robot per la gestione autonoma delle colture a filari
https://www.freshplaza.it/article/9749113/la-repubblica-ceca-lancia-un-robot-per-la-gestione-autonoma-delle-colture-a-filari/

H-LaserWeeder: il robot che “brucia” le infestanti a colpi di laser
https://www.italiafruit.net/h-laserweeder-il-robot-che-brucia-le-infestanti-a-colpi-di-laser

INVESTIMENTI

Plasmon torna italiana: Kraft Heinz vende a NewPrinces Group
https://www.foodweb.it/2025/07/plasmon-torna-italiana-kraft-heinz-vende-a-newprinces-group/

Fondo Italiano d’Investimento SGR entra in Santangelo Group
https://www.foodweb.it/2025/07/fondo-italiano-dinvestimento-sgr-entra-in-santangelo-group/

Ferrero acquista Kellogg per 3,1 miliardi di dollari
https://www.foodweb.it/2025/07/ferrero-acquista-kellogg-per-31-miliardi-di-dollari/