

159

MILIARDI «BRUCIATI»
NELLE BORSE EUROPEE

Gli esiti deludenti dei colloqui fra Russia e Ucraina e la conferma che la Bce metterà fine al Quantitative easing pesano sulle Borse europee. Ieri a fine giornata i listini del Vecchio Continente contavano 159 miliardi di euro di capitalizzazione bruciata, di cui 23,9 solo a Milano, cenerentola in Europa. Le chiusure: Milano -4,2%, Francoforte -2,9%, Parigi -2,8% e Londra -1,3%.

**Unicredit
Pmi e rincari:
creato un plafond
da 3 miliardi**

Unicredit, con un plafond di 3 miliardi, mette in campo nuove soluzioni per aiutare le pmi a fronteggiare i recenti rincari di energia e materie prime e le criticità internazionali. La banca implementerà anche nuove attività di consulenza alle imprese e incontri informativi sui territori per approfondire il contesto di mercato e aiutarle a fronteggiare lo scenario attuale.

Igp Preaffettato +4,5% i volumi nel 2021. I costi pesano sulla filiera Salame Felino, crescono produzione e consumi

«Numeri in crescita nel 2021 per il Salame Felino Igp, che raggruppa 14 aziende e impiega circa 500 addetti, tra lavoratori diretti e dell'indotto. Secondo i dati di Ecep (Ente certificazione prodotti agro-alimentari), crescono del 7,9% su base annua i chili di carne fresca suina destinati alla filiera, mentre aumenta del 4,7% il prodotto etichettato, che si attesta sui 3,66 milioni di chili. A valore, la produzione sfiora i 30 milioni di euro. Il fatturato al consumo è di 80 milioni, +6,7% annuo.

La Grande distribuzione (Gdo) si conferma il principale canale di commercializzazione. Significativa la crescita del segmento del preaffettato: oltre 596mila chili, +4,5% l'incremento a volume rispetto al 2020 è pari al 4,5%, un trend accelerato a partire dalla pandemia. Già nel 2020, rispetto al 2019, le vendite a volume di salame preaffettato erano cresciute di 8,4%.

«Quello del preaffettato è un risultato quasi sorprendente nella misura - commenta Umberto Boschi, presidente del Consorzio del



Presidente Umberto Boschi, presidente del Consorzio di tutela del Salame Felino Igp: «Per il 2022, l'obiettivo è dare continuità alla crescita».

Il Salame Felino nel 2021

Valore della produzione	30 milioni €	500 addetti
Prodotto etichettato	3,66 mln kg	+4,7%
Fatturato al consumo	80 milioni €	+6,7%
Vendite di preaffettato	596mila kg	+4,5%

EXPORT: 177MILA KG



UNIONE EUROPEA: 80% DELL'EXPORT

Fonte: Consorzio di tutela del Salame Felino Igp

L'EGO - HUB

Salame Felino -. Sono convinto che la serie positiva del preaffettato sia destinata a proseguire: per il consumatore, la vaschetta ha un elevato contenuto di servizio».

Sono poi 177mila i chili di prodotto etichettato destinati all'export (circa il 5% del giro d'affari totale). Export influenzato dalle restrizioni legate alla pandemia.

Ora la criticità maggiore è costituita dalla crescita dei costi. Ci sono vari fattori, spiega Boschi: «Uno è rappresentato dal mercato dei suini e delle carni nazionali: temiamo rincari significativi, sia perché cresce la domanda

come riflesso di altri costi, come ad esempio le alte quotazioni dei mangimi. Altri fattori interessano tutto il mondo agroalimentare italiano: aumentano, e in doppia cifra, i costi di filiera, da quelli legati al consumo di energia al packaging, per arrivare ai trasporti. Tutti questi aumenti incidono sulla marginalità delle aziende produttrici».

«Considerate le premesse difficili, possiamo essere soddisfatti dell'andamento del comparto del Salame Felino Igp nel 2021 - continua Boschi -. Per il 2022, l'obiettivo è dare continuità a questa crescita. Il principale motivo di ottimismo è rappresentato dall'evoluzione della situazione sanitaria, in virtù dei progressi della campagna vaccinale. Confidiamo anche in una ripresa significativa dell'export. Sul piano della comunicazione, il Consorzio tornerà a partecipare a manifestazioni fieristiche, a cominciare da Cibus, ed eventi: l'obiettivo è promuovere la cultura di prodotto dialogando sia con operatori b2b sia con foodie e potenziali consumatori».

80%

Export Ue

L'Unione europea è il principale mercato per il Salame Felino, con una quota di oltre 80%.

Bormioli Pharma torna a New York con nuove proposte per il mercato

Bormioli Pharma torna alla Dcat Week di New York, dal 21 al 24 marzo, presentando al mercato americano un'azienda profondamente rinnovata. Negli ultimi anni Bormioli Pharma ha continuato ad investire, potenziando la sua presenza commerciale negli Stati Uniti con un team in loco e un magazzino per servire ogni esigenza del settore a livello nazionale.

L'azienda ha anche aumentato il proprio impegno in termini di innovazione e sostenibilità, riformulando l'offerta di prodotti con tre portfoli (ForTherapy, ForHealth, ForLife) rivolti ai segmenti dei farmaci con prescrizione medica, agli Otc, fino al nutraceutico e agli integratori

alimentari. Bormioli Pharma presenterà un rinnovato portafoglio ForTherapy composto da contenitori e flaconi in vetro tubolare e di tipo I, stopper in gomma e chiusure in alluminio, insieme a un supporto di consulenza scientifica fornita ai clienti lungo tutto il processo.

«Le previsioni indicano che il segmento dei farmaci parenterali crescerà a un Cagr del 5,6% nel periodo 2020-2026 nel mercato farmaceutico nordamericano - ha commentato Andrea Lodetti, ceo di Bormioli Pharma -. Siamo l'unico fornitore in grado di fornire la soluzione completa di packaging primario e abbiamo capacità di lead time che ci permettono di essere agili e rispondere alla crescente

saturazione del mercato. Dcat è un'eccezionale opportunità per consolidare le partnership esistenti e generare nuove opportunità di business». Per quanto riguarda il portafoglio ForHealth, Bormioli Pharma presenterà nuove soluzioni per gocce orali (ad esempio, prodotti Cbd, applicazioni CNS, cosmetici), mentre il portafoglio ForLife sarà caratterizzato da soluzioni innovative che consentano una maggiore efficienza e sicurezza nella ricostituzione dei farmaci.

L'azienda è inoltre pronta ad affrontare la sfida della sostenibilità, con prodotti e accessori realizzati in plastica riciclata e in soluzioni in plastica bio-based, oltre a soluzioni in vetro.

Intesa Sanpaolo Bonus edili, «acquisiti» 204 milioni in Emilia

Nuova tappa per il programma Eco-Sisma Bonus Tour di Intesa Sanpaolo con Deloitte, dedicata alle pmi dell'Emilia-Romagna. Il webinar di ieri era incentrato sulle novità della Legge di Bilancio 2022 nell'ambito dei bonus edilizi legati alla casa. Per Intesa Sanpaolo hanno partecipato Cristina Balbo, responsabile della Direzione regionale Emilia-Romagna e Marche, e Paolo Melone, responsabile Coordinamento e marketing development imprese; per Deloitte Antonio Picciocchi, Senior Partner e leader dei servizi Eco-Sisma Bonus, e Manuel Pincetti, Senior Partner Strategy Banking.

Gli esperti hanno illustrato il mercato e i vantaggi delle agevolazioni su efficienza energetica e riqualificazione degli edifici. Intesa Sanpaolo, è stato detto, è stato pioniere nel predisporre per i clienti una piattaforma di consulenza gestione delle richieste. Ha acquisito oltre 2 miliardi di euro di crediti in totale, di cui circa 1,2 miliardi dalle imprese che hanno praticato il cosiddetto «sconto in fattura». In regione sono circa 204 milioni di euro i crediti acquisiti, di cui circa 130 milioni da imprese. «Le pmi dell'Emilia-Romagna stanno affrontando con grande attenzione i temi della sostenibilità e della lotta al cambiamento climatico - sottolinea Cristina Balbo -. Fattori che si riflettono in maniera importante sull'economia locale».

Le costruzioni rivestono un ruolo centrale nell'economia dell'Emilia-Romagna con oltre 123mila occupati nel 2020 e uno sviluppo del valore aggiunto di circa 5,5 miliardi. Sono stati trainanti gli incentivi fiscali. In particolare, con riferimento agli interventi asseverati per il Superbonus, l'Emilia-Romagna registrava a fine gennaio 2022 un importo di 1,6 miliardi, l'8,6% del totale italiano.

Cisita Parma Comunicare tra colleghi e con i clienti: due corsi



La comunicazione, per essere efficace, deve essere adattata a seconda del messaggio e del destinatario alla quale è diretta. Cisita Parma propone per il mese di marzo due corsi sulla comunicazione, verso i clienti esterni e tra i colleghi, per migliorare cooperazione e risultati. Il primo appuntamento, «Vendere senza vendere», in programma mercoledì 16 marzo, si focalizza su alcune categorie di servizi o prodotti che non prevedono un'azione di vendita evidente, diretta, decisa, in cui l'approccio cosiddetto «push» sarebbe poco gradito e controproducente. In questi casi occorre comunicare in maniera diversa, accompagnando il cliente ad acquistare il prodotto o la consulenza. Il sentiero tra i due versanti, essere invadenti e non vendere, è molto sottile, ma va percorso con metodo e attenzione. Armonia e cooperazione sono, invece, le parole-chiave del corso in programma il prossimo martedì 22 marzo, focalizzato sulla comunicazione e sugli strumenti pratici per attivare la piena collaborazione delle persone sul luogo di lavoro. Obiettivo sarà quello di portare le persone dal «dovere» al «volere» cambiare il proprio atteggiamento, interrompere la logica dei compartimenti stagni e creare un clima cooperativo a lunga durata.

Per maggiori informazioni e per conoscere il calendario completo e le modalità di partecipazione contattare direttamente Federica Ravasini: ravasini@cisita-parma.it, 0521-226510.



Con Crédit Agricole investire è alla portata di tutti

- Puoi partire anche con 100 euro
- Sempre con la competenza dei nostri Consulenti

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Si raccomanda di leggere attentamente la documentazione informativa per una scelta di investimento consapevole dei rischi, anche di perdita, che lo stesso può comportare. La banca provvederà a verificare l'adeguatezza o l'appropriatezza dell'investimento rispetto al profilo finanziario del cliente. Per operare è necessario essere titolari di un deposito titoli e di un conto corrente presso le banche del Gruppo bancario Crédit Agricole Italia. I fogli informativi sono disponibili sul sito www.credit-agricole.it

CRÉDIT AGRICOLE

www.credit-agricole.it