

ECONOMIA | PARMA



HPP Italia L'azienda leader nella tecnologia ad alte pressioni vince il «Premio dei Premi»

A Parma il più grande centro di pascalizzazione

di Antonella Del Gesso



HPP Italia

In alto il Ceo Giulio Gherri con alcuni dipendenti in azienda.

Qui sopra la premiazione: Vittorio Colao, ministro per l'innovazione tecnologica, Maria Cristina Messa, ministro dell'Università, Chiara Cavazzini, Business Development Specialist HPP Italia, Luigi Nicolais, presidente della fondazione Cotec, Renato Brunetta, ministro per la pubblica amministrazione

In provincia di Parma il più grande centro europeo di pascalizzazione. Ad offrirlo, HPP Italia, della ParmaFood Group, la prima azienda italiana che ha creduto e investito, a partire dal 2014, nella tecnologia delle alte pressioni, offrendola anche come servizio conto terzi. Un'intuizione, a beneficio del food e dell'export italiani, per cui la realtà produttiva di Traversetolo si è recentemente aggiudicata il riconoscimento nazionale per l'Innovazione «Premio dei Premi» promosso da Confindustria nazionale della Fondazione Cotec, alla XII Edizione. Il processo HPP - High Pressure Processing - sottopone gli alimenti confezionati a pressioni idrostatiche migliaia di volte superiori a quella atmosferica, fino a 6000 Bar. In questo modo, privo di apporto termico, si inattivano i microrganismi presenti così da rendere i prodotti trattati stabili più a lungo, conservabili e sicuri, contemporaneamente preservandone la freschezza, naturalità e caratteristiche organolettiche. «Questo Premio è la testimonianza della valenza dell'applicazione della metodologia HPP a vantaggio del mondo dell'agroalimentare in termini di sicurezza e creazione di nuove opportunità di export», commenta il Ceo Giulio Gherri.

Il primo impianto è stato installato 8 anni fa, a beneficio di un'altra azienda del Gruppo, Prosciuttificio San Michele che con il brand Terre Ducali ha nei salumi il proprio core business. «Allora come oggi, per esportare negli Usa era ed è necessario attenersi a parametri molto severi, in particolare l'assenza di listeria. Grazie all'adozione di questa tecnologia, siamo stati tra i primi in Italia, il 5 novembre 2015 a portare sulle tavole degli americani i salumi italiani tra cui il Salame Felino e lo Strolghino», racconta Gherri. All'iniziale impianto ne sono seguiti altri due, attualmente i più grandi al mondo, per offrire questo

importante servizio anche ad altre imprese del food, e con questa operazione oggi HPP Italia è diventata il più grande Tooling Center d'Europa. Già dalla fine dell'Ottocento in America si conosceva l'effetto del trattamento del cibo attraverso la pascalizzazione. Ma è soltanto a partire dal 1990 che appaiono sul mercato in Giappone i primi prodotti così trattati. Poi sono stati gli italiani, ancora una volta, a dare un contributo determinante per lo sviluppo di questa tecnologia in ambito food. Nel nostro Paese si è realizzato infatti il primo alimento «pastorizzato a freddo» attraverso l'alta pressione. Ed è italiano il primo pasto trattato in HPP inviato nello spazio.

«In un momento di serie preoccupazioni economiche per la nostra nazione, che vanno da un caro energia senza precedenti all'alto costo delle materie prime a un'inflazione imprevedibile, puntare all'export è vitale. Questa tecnologia consente anche alle pmi che fanno piccole quantità di prodotti agroalimentari, di altissima qualità ma spesso a breve scadenza, di guardare ai mercati esteri», spiega il Ceo. Sono almeno tre i grandi vantaggi offerti da questa tecnologia: la massima sicurezza (con l'eliminazione di agenti patogeni quali Salmonella, Escherichia

coli, Listeria ed altri), una shelf-life da 3 a 5 volte maggiori rispetto a quanto consentito dai trattamenti noti, e la massima preservazione delle proprietà organolettiche. Quindi, ad esempio, esportare un cubettato di pomodoro fresco italiano per far assaporare i profumi e i sapori della bruschetta italiana oltreoceano o la ricotta appena fatta (che arriva a raggiungere i 45 giorni di vita residua), un condimento crudo per pasta fresco, ora è possibile. «Questo nell'ottica che quello su cui gli italiani devono e possono puntare è la "vendita" di un territorio, al momento ancora unico nelle sue eccellenze ed espressioni, in grado di emozionare qualunque consumatore», aggiunge Gherri. Quali prodotti possono essere sottoposti al trattamento? Dagli estratti crudi di frutta e verdura ai piatti pronti a base di pasta, carne, pesce e vegetali, dalle preparazioni vegetali ready-to-eat come salse e creme, sughi, pesce sia pronto che da cuocere, ai prodotti della salumeria tradizionale sia stagionati che cotti.

E infine un occhio al prossimo futuro. Il Gruppo, che fattura oltre 60 milioni di euro e occupa circa 300 persone tra dipendenti e collaboratori in maggioranza under 30, sulla scia dell'adozione del trattamento HPP da parte di un numero sempre crescente di imprese sta valutando di realizzazione di un nuovo e più grande centro produttivo, con un'ulteriore macchina, la quarta. «A ciò si aggiunge la necessità di fornire un servizio completo anche di logistica e picking delle spedizioni dei prodotti trattati così da limitare al minimo, anche in termini di sostenibilità, gli spostamenti via terra verso il cliente finale. Tutto ciò nella direzione di rendere il territorio di Parma sempre più il centro pulsante dell'agroalimentare italiano. Nel per nulla siamo il cuore della Food Valley», conclude Gherri.

LA PAROLA

Pascalizzazione

La pascalizzazione, o processazione ad alta pressione (High Pressure Processing) è una tecnica di conservazione e sterilizzazione degli alimenti: la pressione elevata (3500 kg per cm quadrato) causa l'inattivazione di alcuni microrganismi ed enzimi. La tecnica HPP mantiene le qualità sensoriali e nutrizionali dell'alimento.



Silicon Alley

di Paolo Ferrandi

Twitter e Musk: matrimonio da incubo

Un matrimonio che nasce per evitare una causa miliardaria (in dollari) in tribunale non è un matrimonio che nasce sotto i migliori auspici. Soprattutto se i futuri marito e moglie continuano a combattersi senza esclusione di colpi. Fuor di metafora è quello che sta accadendo nella soap opera - ormai la vicenda è diventata così complicata che assomiglia proprio a questo - dell'acquisizione di Twitter da parte di Elon Musk (se mai ci sarà). Intanto - dopo il tira e molla sull'acquisizione al prezzo promesso (44 miliardi di dollari) - Musk ha ottenuto esattamente quello che sperava: la sospensione - anche se temporanea, fino al 28 ottobre - del processo nel Delaware a cui era stato trascinato dal board di Twitter una volta che si era rimangiato la sua iniziale (e generosa) proposta di acquisizione. Il tutto finalizzato alla speranza che le parti - trovando una soluzione soddisfacente - rendano inutile la battaglia in tribunale. Ma la sospensione arriva in un clima in cui è difficile che si arrivi a un accordo. Le parti hanno discusso anche un possibile sconto sul prezzo di acquisto con Musk che, secondo indiscrezioni, puntava a una riduzione del 30%. Alla fine era stato raggiunto il compromesso su un 10% in meno ma neanche questo ha consentito di siglare l'intesa. La riduzione, spiegano i legali di Musk, includeva infatti delle concessioni a Twitter che il loro assistito non ha voluto accettare. Poi il primo colpo di scena: Musk, all'inizio della settimana scorsa, ha dichiarato di voler procedere all'acquisizione di Twitter al prezzo inizialmente accordato di 44 miliardi di dollari a patto di ricevere un finanziamento a debito da 13 miliardi. E qui c'è stato il nuovo intoppo. Infatti il board di Twitter sospetta che il finanziamento alla fine non arrivi e porti al naufragio dell'operazione. Così Twitter chiederà che Musk depositi i 44 miliardi prima di arrivare a un accordo. Ma è improbabile che Musk accetti. O che trovi i soldi in tempo utile.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA