

Il passaggio generazionale in azienda è sempre un momento delicato. Nell'universo del Parmigiano Reggiano - realtà spesso unifamiliari e con un forte attaccamento all'azienda che il fondatore sente «sua» - anche di più. Per fare il punto su un tema sempre all'ordine del giorno la BCC di Rivarolo Mantovano e Emil Banca, istituti di credito cooperativo attivi sul territorio di produzione del Parmigiano, hanno organizzato un convegno nella sede del Consorzio a Reggio Emilia. Sono stati i direttori generali (rispettivamente Paolo Beccari e Matteo Passini) a portare il saluto delle banche che sono tutt'altro che secondarie nel momento del passaggio generazionale. Basta pensare al ruolo decisivo in tema di garanzie nel rapporto con imprenditori in età avanzata che non hanno ancora definito il futuro della propria azienda.

A tracciare un quadro generale del comparto è stato il presidente del Consorzio Nicola Bertinelli sottolineando il fatto che oggi molte realtà al momento del passaggio generazionale hanno anche importanti patrimoni da gestire, un elemento che aggiunge complessità anche se la presenza del Consorzio - aggiunge - è garanzia di un sistema cooperativo che funziona. Se il passaggio fra generazioni non è programmato, però, i rischi sono molteplici: dalla frammentazione del patrimonio ai conflitti tra eredi ma soprattutto la perdita di continuità gestionale. Il passaggio generazionale al fine di preservare il valore dell'azienda e implementare un progetto di continuità va dunque pianificato.

Ed è questo il senso dell'intervento tecnico al centro dell'incontro affidato a Ivan Fogliata, commercialista, analista finanziario e co-founder di in-Finance, che ha approfondito i modelli di governance disponibili, gli strumenti civilistici e fiscali più utilizzati e le leve finanziarie per sostenere il ricambio generazionale. Il settore vede per la stragrande maggioranza ditte individuali (93,5%) e le soluzioni possibili vanno dalla Donazione (largamente sconsigliata per diversi motivi), il Patto di famiglia (che però va maneggiato con molta cura), fino a strumenti più complessi come la Società di capitali finalizzata alla creazione di una Holding di famiglia. MA anche qui il diavolo - chiosa Fogliata - si nasconde spesso nei



dettagli. Senza contare che non è ancora possibile oggi «saltare» una generazione nemmeno quando si individua un nipote pronto a prendere le redini del business.

«Incontri come questo - commenta ancora Bertinelli - sono fondamentali per la nostra comunità del Parmigiano Reggiano, perché il passaggio generazionale non è un semplice momento di transizione, ma un vero snodo strategico per la stabilità e la crescita dell'intero comparto. Senza una programmazione attenta, rischiamo frammentazione del patrimonio, discontinuità gestionale e perdita di valore, mentre una successione ben strutturata permette di consolidare competenze, visione e capacità imprenditoriali. Oggi più che mai dobbiamo aiutare le nostre imprese a conoscere e utilizzare gli strumenti giuridici, fiscali e finanziari disponibili, perché il futuro si costruisce prima: investendo oggi in solidità organizzativa, responsabilità condivisa e una visione capace di accompagnare con continuità le generazioni che verranno».

r.eco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

53,2%

La quota di export nei primi otto mesi

Il Parmigiano Reggiano nei primi otto mesi del 2025 ha venduto più all'estero che in Italia: la quota (53,2%) ha superato per la prima volta le vendite in Italia. All'estero sono finite 49.030 tonnellate (+2,7%). I dati premiano le vendite oltre oceano: finora l'impatto dei dazi è stato estremamente limitato.