



UNICREDIT

Mille euro a tutti i dipendenti

■ Accordo tra Unicredit e sindacati del credito per il riconoscimento di un premio «da oltre mille euro a tutte le lavoratrici e i lavoratori». L'intesa disciplina il Vap (valore aggiunto per dipendente) relativo al 2020, che potrà essere erogato in due modalità a scelta del dipendente: mille euro in welfare e 88 euro sotto forma di polizza per cure dentarie oppure 770 euro in contanti e 88 euro sotto forma di polizza per cure dentarie.



INTESA SANPAOLO

Esg, 37 milioni a Parmareggio

■ La crescita sostenibile al centro del progetto di sviluppo della Parmareggio (gruppo Bonterre), finanziato da Intesa Sanpaolo con 37 milioni di euro e che prevede obiettivi di miglioramento Esg (Environmental, Social, Governance). Il finanziamento S-Loan, strutturato per accompagnare gli sforzi delle imprese nella direzione di una maggiore sostenibilità, è in questo caso garantito da Sace tramite Garanzia Italia.

Parmigiano Reggiano Nel 2020 record di forme prodotte: 3,94 mln

Aumento del 4,9% sull'anno precedente
In Italia l'incremento dei volumi di vendita è stato del 7,9%, mentre all'estero del 10,7%
La quota dell'export si attesta al 44%

■ Il 2020 è stato un anno record per la produzione del Parmigiano Reggiano: +4,9% sull'anno precedente. I 3,94 milioni di forme (circa 160 mila tonnellate) rappresentano il livello più elevato nella storia del Parmigiano Reggiano. Il giro d'affari al consumo ha raggiunto i 2,35 miliardi di euro per la Dop sempre più proiettata verso l'estero. Negli ultimi quattro anni, infatti, la produzione è aumentata da 3,47 milioni di forme a 3,94 milioni di forme, registrando una crescita del 13,5%. Il 2020 è stato un anno positivo anche per le quotazioni. Se nel primo semestre, il prezzo del 12 mesi (prezzo medio alla produzione Parmigiano

Reggiano 12 mesi da caseificio produttore, secondo i bollettini della Borsa Comprensoriale di Parma) era 7,55 euro al chilo, alla fine dell'anno ha superato i 10 euro. La quotazione media annua (8,56 euro al chilo) «è stata inferiore a quella del 2019 - sottolinea il Consorzio - ma con un sostanziale incremento nella seconda parte dell'anno che ha permesso di recuperare marginalità». L'Italia - che rappresenta il 56% del mercato - ha registrato un incremento dei volumi di vendita pari al 7,9%. La Gdo è sempre il primo canale distributivo (61%), seguito da normal trade (13%), vendite dirette (12%), e industria (4%). Il canale horeca rappresenta



CONSORZIO DI TUTELA Al lavoro per un brand globale.

invece solo un 2% - presenta pertanto ampi margini di miglioramento - e ha subito un drastico calo dovuto alla chiusura dei ristoranti nel periodo della pandemia. Il restante 7% è distribuito negli altri canali di vendita. La quota export è

al 44% (+10,7% di crescita a volume rispetto all'anno precedente). Gli Stati Uniti sono il primo mercato (20% dell'export totale), seguito da Francia (19%), Germania (18%), Regno Unito (13%) e Canada (5%). Nei mercati più importanti, le

performance migliori sono state registrate nel Regno Unito (+21,8%), in Germania (+14,8%) e in Francia (+4,2%). Crescono anche gli Stati Uniti (+1,9%) e il Canada (+36,8%), così come i nuovi mercati: Australia (+85,4%), Area del Golfo (+62,3%) e Cina (+8%). «Nonostante le difficoltà legate alla pandemia, il Parmigiano Reggiano ha chiuso il 2020 con un risultato positivo che premia la reputazione, la qualità del prodotto Dop di maggior valore nel mondo - sottolinea Nicola Bertinelli, presidente del Consorzio Parmigiano Reggiano - La scelta dei consumatori in tutti i mercati, costretti a rinunciare ai pasti fuori casa per molti mesi, ha indicato la loro preferenza in maniera netta. Ci prepariamo ad affrontare un 2021 difficile: la marca Parmigiano Reggiano può diventare un vero brand globale e stiamo lavorando in questa prospettiva».

Cisita

ER Smart Industry, corsi gratuiti per l'innovazione

■ Sono in partenza le nuove iniziative formative dedicate all'innovazione nell'ambito delle attività relative al Piano ER Smart Industry del sistema Confindustria Emilia Romagna, progettato per accompagnare le organizzazioni aziendali nello sviluppo di processi di innovazione tecnologica, organizzativa e di mercato. Il progetto, finanziato dall'Ue-Fse e dalla Regione, interessa filiere strategiche: digitale, tecnologica di prodotto/processo, aperta by design, market-driven. In questo scenario Cisita Parma segnala tre opportunità di formazione e aggiornamento di prossimo avvio, gratuite per le aziende del territorio. La prima prevede attività accessibili a tutte le filiere strategiche, con titoli quali "Design innovativo o innovazione sul design?" e "Contabilità industriale e controllo di gestione nell'epoca della digitalizzazione". La seconda tipologia riguarda l'operazione ER Smart Food, dedicata alla filiera agroalimentare e comprende corsi quali "Innovazione del processo commerciale nell'industria agroalimentare", "Open Innovation: innovazione tecnologica green", "L'innovazione qualitativa nel processo di saldatura: gli asset strategici per il settore alimentare". La terza opportunità è ER Smart Mech, dedicata alla filiera della meccanica, mecatronica e motoristica, con i seguenti titoli: "L'innovazione digitale tramite il Database Microsoft SQL Server 2019", "Innovazione digitale. TIA Portal - Percorso di formazione sulla piattaforma di programmazione PLC di Siemens di nuova generazione: entry level", "Digital Design & Manufacturing" e "L'innovazione qualitativa nel processo di saldatura: gli asset strategici per la metalmeccanica". Info: Carlotta Petrolini, petrolini@cisita.parma.it

Pomodoro Nord Italia Accordo sul prezzo a 92 euro a tonnellata

Soddisfatta l'Oi, mentre per Confagri e Coldiretti «si poteva fare di più»

■ Accordo raggiunto tra Oi (organizzazioni dei produttori) e industria, sul prezzo del pomodoro per la campagna Nord Italia 2021: la cifra è di 92 euro a tonnellata. L'intesa soddisfa l'Oi: in questo modo, è infatti osservato dai vertici dell'associazione, viene «rafforzata la programmazione». Per il presidente Tiberio Rabboni, «il nuovo contratto vede la luce in tempo utile per le valutazioni di convenienza, prima delle decisioni di semi-

na e trapianto. Per molte altre coltivazioni e attività agricole italiane non è così». A giudizio di Rabboni, ancora, «i prezzi sono sempre fluttuanti e l'effettiva convenienza è accertata solo a campagna conclusa. In secondo luogo, come già nel 2020, la produzione viene programmata sulla base dei reali fabbisogni industriali e delle disponibilità agricole. Una programmazione quantitativa, ma anche temporale per allungare ed ottimizzare



CAMPAGNA 2021 Per l'Oi si rafforza la programmazione

la durata della campagna». Di parere diverso i produttori. «Si poteva fare di più visto i brillanti dati sulle vendite delle polpe e delle passate di pomodoro nel 2020, che consacrano la ripresa dei consumi interni attraverso i canali della Gdo» commenta il presidente dei produttori di pomodoro da industria di Confagricoltura Emilia Romagna, Giovanni Lambertini. E una soddisfazione a metà quella espressa da Confagricoltura Emilia Romagna che tuttavia mette a segno il miglioramento della scaletta qualitativa, ma l'accordo delude gli agri-

coltori e il prezzo è al di sotto delle aspettative. Non si è tenuto conto dell'aumento dei costi di produzione - mezzi tecnici (agrofarmaci), attrezzature, polizze assicurative e certificazioni varie -, una spesa che nell'ultimo anno ha raggiunto valori record». Anche per Coldiretti Emilia Romagna avrebbe dovuto essere più remunerativo per i produttori, in considerazione dell'aumento dei consumi sia interni sia esteri e pone ancora una volta il tema della giusta redistribuzione del reddito all'interno della filiera».



Investi con noi in un futuro sostenibile

Per i tuoi investimenti sostenibili scegli Crédit Agricole, la Banca con oltre 50 milioni di Clienti nel mondo, e Amundi, leader europeo del risparmio gestito*.

credit-agricole.it 800.77.11.00

*Fonte: IPE "Top 600 Asset Managers" pubblicato a giugno 2020, sulla base delle masse in gestione al 31/12/2019. Messaggio pubblicitario. Per avere maggiori informazioni sulle condizioni economiche, contrattuali, sulle caratteristiche, sui rischi e sui costi consulta il KIID e il prospetto disponibile nelle Filiali del Gruppo bancario Crédit Agricole Italia e sui siti www.credit-agricole.it e www.amundi.it. La Banca si riserva di valutare la sussistenza dei requisiti necessari per la distribuzione. Questo annuncio non costituisce un'offerta di vendita né una sollecitazione all'investimento.

Amundi
ASSET MANAGEMENT

CRÉDIT AGRICOLE
Una grande banca, tutta per te.