Editore: Edizioni Turbo Srl - Palazzo di Vetro Corso della Resistenza, 23 - 20821 Meda (MB) - Tel. +39 0362 600463/4 - Fax. +39.0362.600616 - e-mail: info@tespi.net - Periodico mensile - Registrazione al Tribunale di Milano n. 27 del 10 gennaio 2008 - Poste Italiane SpA
Spedizione Abbonamento Postale D.L. 353/2003 - Conv. in L. 46/2004 Art. 1 Comma 1 - LO/MI - Stampa: Ingraph - Seregno (MB) - In caso di mancato recapito inviare al CMP di Milano Roserio per la restituzione al mittente previo pagamento resi.

SALUMI & TECNOLOGIE

SUPPLEMENTO N.1 - SALUMI&CONSUMI -
ANNO 16 - NUMERO 3 - MARZO 2023
DIRETTORE RESPONSABILE: ANGELO FRIGERIO

FRIGOMECCANICA

SALUMI & TECNOLOGIE

SUPPLEMENTO N.1 - SALUMI&CONSUMI
ANNO 16 - NUMERO 3 - MARZO 2023
DIRETTORE RESPONSABILE: ANGELO FRIGERIO

ZOOM alle pagine VIII e IX

"La logistica cambia pelle"

Dall'automazione al design di packaging sostenibili. I nuovi modelli di picking e consegna. Le innovazioni e i trend in atto nel delivery di acquisti e-commerce al centro della settima edizione del Focus Logistics & Packaging di Netcomm.

L'INTERVISTA alle pagine X e XI

"La sostenibilità? Una questione di prospettive"

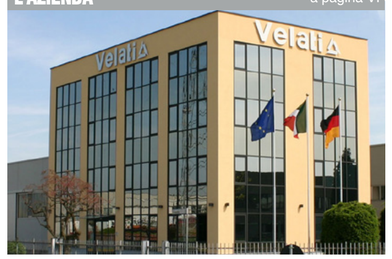
Intervista ai vertici di GB Bernucci, da 77 anni specializzata nel packaging alimentare. Che, con il lancio di Paperseal, prima vaschetta in carta per alimenti, ha fatto dell'innovazione una sua peculiarità. E che su packaging, materiali e regolamenti ha le idee piuttosto chiare…

FOCUS ON a pagina VII

Verso il Regolamento Ue sugli imballaggi

Le opinioni dei protagonisti della filiera del packaging e delle istituzioni sulle principali criticità insite nella proposta avanzata dalla Commissione Ue. In un incontro organizzato da Amaplast e Ucima in collaborazione con Confindustria Veneto Est.

L'AZIENDA a pagina VI



Velati: la testarossa del food tec

Automazione, controllo da remoto, software gestionali e sicurezza sono i plus indiscussi dell'azienda milanese. Da 155 anni fornitore di macchine e linee complete per il trattamento di carni e salumi. Intervista alla titolare, Verena Veronesi.

TREND alle pagine XII e XIII

Aggiungi un posto a tavola

Tarme della farina, grilli e locuste sono le prime tipologie di insetti approvate dall'Ue per il consumo alimentare. E nel resto del mondo? Il mercato cresce e, in parallelo, si fa strada la necessità di soluzioni tecnologiche ad hoc per la loro lavorazione.

Algeri: torna a giugno Djazagro, salone per l'agroalimentare del Maghreb

La prossima edizione di Djazagro si svolgerà dal 5 all'8 giugno 2023 presso il Parc des Expositions Safex di Algeri. Salone leader dell'agroalimentare in Algeria, Djazagro 2023 consente di incontrare i principali attori del mercato magrebino e subsahariano. Sono attesi 650 espositori, 75% dei quali esteri e provenienti da 25 Paesi. Sei i settori rappresentati: panificazione-pasticceria; alberghi-ristorazione; ingredienti e aromi; prodotti alimentari e bevande, processing e confezionamento; igiene e sicurezza alimentare. Tra gli espositori del settore imballaggio e confezionamento ci sono: Sacmi Beverages, Sacmi Imola, Cepi, Sidel, Sacmi Packaging and Chocolate. Nel process ci saranno, tra gli altri, Clauger, Tresch e Bertuzzi.

Valentina Aureli (Aetna): "Il 2023? Anno di transizione, ci rafforziamo in Usa e in Asia"

400 milioni di ricavi e 1.850 dipendenti nel 2022. Sono questi i numeri di Aetna Group, specialista nella produzione di macchine e impianti per il packaging di fine linea con i brand Robopac e Ocme. Che ad oggi, vanta 12 filiali e quattro società produttive all'estero (Cina, Brasile, Usa e Germania) e altre sei in Italia. "Lo spirito di servizio ci ha sempre contraddistinto", spiega Valentina Aureli, alla guida del Gruppo con il fratello Enrico, a Corriere L'Economia. Gli obiettivi per il 2023? "Sarà un anno di transizione, siamo moderatamente ottimisti di riuscire a interpretare il desiderio di crescita double digit di questi anni", continua la ceo del Gruppo. Che, nel 2022, ha portato a termine l'acquisizione della tedesca Meypack, in ottica di espansione e presenza in Paesi a vocazione manifatturiera. "Ci piacerebbe avere una posizione più forte nell'area dell'Asia-Pacifico. Abbiamo già un avamposto in Thailandia, ma non abbiamo ancora chiaro come proseguire. Altro fronte su cui siamo impegnati sono gli Usa, stiamo partendo con un progetto diretto al cliente".

Ismea investe sei milioni di euro nella vertical farm di Kilometro Verde

Ismea, l'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare, investe sei milioni di euro nella start up di Giuseppe Battagliola Kilometro Verde, per la realizzazione di un nuovo stabilimento dedicato alla coltivazione di insalate pronte al consumo. L'operazione ha visto la sottoscrizione da parte di Ismea di un aumento di capitale e l'erogazione di un prestito obbligazionario convertibile, per la durata di otto anni, a fronte di un progetto di investimento di 19 milioni di euro. "L'impianto di coltivazione verticale di Kilometro Verde è totalmente automatizzato e rappresenta uno dei più innovativi sistemi di agricoltura urbana disponibile", si legge in una nota di Ismea. "La collocazione dell'impianto in prossimità dei centri urbani rende la produzione virtualmente a chilometro zero, abbattendo l'impatto dei trasporti".

Conai, Corepla, Unionplast e Ippr insieme per la riciclabilità degli imballaggi in plastica

Un nuovo schema di certificazione per la riciclabilità degli imballaggi in plastica. Oltre al reciproco supporto per le attività di divulgazione di buone pratiche di sostenibilità ed economia circolare. Questo il risultato della nuova 'alleanza' sottoscritta da Conai, Corepla, Unionplast e Ippr (Istituto per la promozione delle plastiche da riciclo). Gli esperti delle associazioni e dei consorzi lavoreranno alla stesura di un disciplinare di certificazione, che si affianchi a strumenti nuovi o esistenti, per consentire alle aziende di raggiungere livelli sempre più alti di riciclabilità. "Mettere insieme esperienze e competenze - commenta Luca Ruini, presidente di Conai - è essenziale per sviluppare strumenti concreti che aiutino le imprese del nostro Paese, sempre più attente a considerare il riciclo uno strumento chiave del passaggio a un vero modello di economia circolare".

Ima: al via una nuova divisione dedicata al confezionamento automatizzato per l'e-commerce

Ima, gruppo bolognese specializzato nella progettazione e produzione di macchine automatiche per il packaging e processing, annuncia la costituzione di una nuova divisione dedicata all'e-commerce, progettando una gamma di tecnologie per automatizzare il processo di confezionamento. La prima macchina introdotta sul mercato è la stazione di confezionamento E-CO Flex1, che semplifica il processo di packaging degli ordini e-commerce, selezionando la dimensione della scatola più adeguata all'ordine. Il contenitore pre-assemblato viene poi consegnato all'operatore, che inserisce gli articoli. La scatola viene reinserita nella macchina, che scansiona il contenuto per stabilire se ci sia la possibilità di ottimizzarne le dimensioni. Se necessario E-CO Flex1 riduce automaticamente l'altezza della scatola e la chiude adattando il processo di piegatura dei lembi alle nuove dimensioni.

Macchine utensili: Ucimu presenta il primo bilancio di sostenibilità

Presentato il primo bilancio di sostenibilità dedicato al settore delle macchine utensili, realizzato da Ucimu-sistemi per produrre, l'associazione dei costruttori italiani di macchine utensili, robot e automazione, in collaborazione con Altis, Alta scuola impresa e società dell'Università Cattolica. "La sostenibilità è un campo estremamente proficuo per le aziende perché non solo permette di migliorare i rapporti con i propri stakeholder ma offre anche la possibilità di reinventarsi e allinearsi con lo scenario normativo europeo", commenta il presidente di Ucimu, Barbara Colombo. La metà delle aziende con Marchio Ucimu dichiara di avere in programma, nel prossimo triennio, la pubblicazione di un report di sostenibilità (48%) e la redazione di un piano strategico (54%). Obiettivi di breve-medio periodo per le imprese del comparto sono: una maggiore formalizzazione di policy e processi e l'attuazione di iniziative di comunicazione mirata.

AV Group acquisisce il 30% di Pygsa e cresce in Spagna e Portogallo

Antares Vision Group, specialista nella tracciabilità e nel controllo qualità, comunica la sottoscrizione, attraverso la propria controllata FT System, di un accordo vincolante per l'acquisto del 30% di Pygsa Sistemas Y Aplicaciones SL (Pygsa) oltre che di un accordo per la distribuzione in esclusiva delle proprie soluzioni in Spagna, in tutti i settori di riferimento (life science, cosmetics, food & beverage) e in Portogallo per il solo f&b. Fondata nel 2008 da Guillermo José Gimeno e Pedro Chillarón, con oltre 20 anni di esperienza specifica nell'ispezione prodotto attraverso il controllo qualità e tracciabilità, Pygsa è attualmente interamente posseduta da Guillermo Jose Gimeno. Il gruppo è composto da tre società: Sistemas Tecnicos de Vision S.L., Investigaciones Y Control s.l.u., Talleres Ferragut S.L.

Ingredienti bioterapeutici: Sacco System presenta la linea Microbiome

Sacco System lancia Microbiome: una suite completa di ingredienti e servizi per lo sviluppo di probiotici, postbiotici e bioterapeutici vivi per aziende biotech che operano nel settore nutraceutico e farmaceutico. Da tempo l'azienda di Cadorago (Co) lavora con batteri vivi utilizzati a scopo terapeutico (Lbp's) in farmaci biologici. E oggi dispone di due siti produttivi con certificazione Gmp Farma per lo sviluppo e l'industrializzazione di questi batteri. "L'interesse per i Lbp come soluzione a diversi disturbi di salute è cresciuto in modo esponenziale negli ultimi anni", si legge in una nota. "A pieno sostegno di questa visione, Sacco System integra allo sviluppo e industrializzazione di probiotici e postbiotici anche i batteri di nuova generazione e microbial therapeutics". "Con il lancio della nostra nuova linea dedicata ai bioterapeutici", sottolinea l'executive director della divisione Microbiome di Sacco System, Marco Caspani, "vogliamo dirigere le nostre risorse e la nostra attenzione sul mondo dei batteri di nuova generazione e, grazie alle nostre tecnologie e alle forti competenze delle persone che si sono unite al nostro team, possiamo offrire una suite completa di servizi alle aziende che intendono esplorare e sviluppare il mercato dei bioterapeutici". Per raggiungere questo obiettivo, lo scorso gennaio è stata fondata Sacco System Australia, che vanta una forte expertise nel campo dei bioterapeutici.

Salumi & Consumi

Direttore Responsabile
ANGELO FRIGERIO

Editore: Edizioni Turbo S.r.l.by Tespi Mediagroup
Palazzo di Vetro - Corso della Resistenza, 23
20821 Meda (MB)
Tel. +39 0362 600463/4 - Fax. +39 0362 600616
e-mail: info@tespi.net
Periodico mensile
Registrazione al Tribunale
di Milano n. 27 del 10 gennaio 2008.
Edizioni Turbo Srl n° iscrizione ROC11158 del 21 aprile 2005.
Poste Italiane SPA
Spedizione abbonamento postale
D.L. 353/2003 - Conv. in Legge 46/2004
Art. 1 Comma 1 - LO/MI
Periodico mensile
Anno 16 - numero 3 - Marzo 2023
Stampa: Ingraph - Seregno
Prezzo di una copia 2,00 euro - arretrati 9,00 euro + spese postali
Abbonamento annuale per l'Italia 60,00 euro via ordinaria.

L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge n° 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a: Edizioni Turbo S.r.l. Responsabile dati: Angelo Frigerio

Copyright Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte della rivista può essere riprodotta in qualsiasi forma o rielaborata con l'uso di sistemi elettronici, o riprodotta, o diffusa, senza l'autorizzazione scritta dell'editore. Manoscritti e foto, anche se non pubblicati, non vengono restituiti. La redazione ha verificato il copyright delle immagini pubblicate. Nel caso in cui ciò non sia stato possibile, l'editore è a disposizione degli aventi diritto per regolare eventuali spettanze. L'editore si riserva di respingere e non pubblicare comunicazioni non conformi alla linea editoriale della società.

Pubblicazioni Edizioni Turbo by Tespi Mediagroup
Salumi & Consumi, Salumi & Tecnologie, Formaggi & Consumi, Formaggi & Tecnologie, Beverage & Consumi DS DolciSalati & Consumi, Vini & Consumi, Grocery & Consumi, Bio & Consumi, Bio & Consumi Green Lifestyle, The Italian Food Magazine, Tech4Food, Luxury Food&Beverage, b2B beautyToBusiness, MC Media Contents, Odeon Magazine, Gamestore Magazine, HiTech Magazine, TGTuttogiocattoli, www.alimentando.info, www.luxuryfb.com,www.technospia.it, www.beauty2business.com, www.tgtuttogiocattoli.it

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 15 marzo 2023

GELMINI®
FOOD PROCESSING MACHINES

L'ARTE NELLA PORZIONATURA DEI
SALUMI

Produttività e
precisione nel taglio.

ITALIAN EXCELLENCE SINCE 1990

SEZIONATRICE AUTOMATICA MOD. SPG-00

www.gelminimacchine.com

GELMINI srl - Via G. Moruzzi, 3 - 43122 Parma (Italy) | Tel. +39 0521 861413 | info@gelminimacchine.com

makia.it

di Federica Bartesaghi

Verena Veronesi

Velati: la testarossa del food tec

Automazione, controllo da remoto, software gestionali e sicurezza sono i plus indiscussi dell'azienda milanese. Da 155 anni fornitore di macchine e linee complete per il trattamento di carni e salumi. Intervista alla titolare, Verena Veronesi.

Alfred Nobel inventa la dinamite. A Girgenti, odierna Agrigento, nasce Luigi Pirandello. Garibaldi viene sconfitto a Mentana e Karl Marx completa la prima edizione de Il Capitale. È il 1867 e in quello stesso anno, a Milano, viene fondata la Velati, azienda costrutttrice di macchinari per la lavorazione della carne. Oggi come allora, punto di riferimento indiscusso per i produttori italiani e, con il tempo, di tutto il mondo grazie a una quota export del 60%. Alla guida dell'azienda - che conta 50 dipendenti e un fatturato che, nel 2023, dovrebbe raggiungere i 13 milioni di euro - c'è Verena Veronesi, figlia di Valerio Veronesi, che la rilevò oltre 30 anni fa.

Inizio chiedendole di una delle grandi novità che riguardano Velati: la collaborazione con Handtmann.

Esatto, circa un anno fa abbiamo siglato con Handtmann, uno dei maggiori fornitori tedeschi di tecnologie per l'alimentare e per le carni in particolare, un accordo di collaborazione per cui Handtmann rappresenta oggi, in tutto il mondo, anche i prodotti Velati. Una partnership che per noi è certamente motivo di grande orgoglio, perché dimostra che nelle nostre soluzioni hanno visto un importante valore aggiunto.

Cosa comporta per voi questa partnership?

Sicuramente un'attività di training e formazione del personale Handtmann rispetto a quelle che sono le nostre tecnologie. Ovviamente parliamo di persone già esperte, ma a cui vanno raccontate le specificità delle nostre macchine. Oltre a questo c'è la partnership con Inotec, azienda rilevata da Handtmann nel 2020, che ci permetterà di rafforzare la nostra offerta in un settore che per noi sta diventando molto importante.

Di che settore si tratta?

Quello del pet food, che sta crescendo enormemente in Italia come in molti Paesi del mondo. L'expertise di Inotec in questo campo è molto forte, quindi il connubio Inotec-Velati dovrebbe contribuire a incrementare significativamente la nostra quota in questo mercato.

Il pet food, tra i settori in cui operate, è quello che sta crescendo di più?

È certamente la nuova scommessa su cui stiamo lavorando, anche se carni e salumi sono da sempre, e certamente resteranno, il nostro core business. La richiesta di nuove linee produttive è molto forte in questo settore, in particolare in Nord America dove il mercato dei salumi stagionati è in fortissima crescita. Se una decina di anni fa erano i produttori italiani a contattarci per costruire stabilimenti negli Usa, oggi sono gli stessi americani a chiamarci.

Cosa cercano, in particolare?

Sicuramente l'automazione, quindi linee produttive automatiche a elevata produttività. Ed è proprio in questo campo che si stanno concentrando i nostri investimenti in ricerca e sviluppo. Spingiamo molto sull'automazione, anche per quanto riguarda i software gestionali, oltre che sull'analisi predittiva.

Di cosa si tratta?

Sono strumenti che permettono di controllare da remoto lo stato delle macchine e verificare laddove è necessario intervenire per fare manutenzione. Per il cliente è utilissimo, perché gli consente di ordinare qualsiasi tipologia di ricambio necessaria prima che si verifichi una rottura. Inoltre questi sistemi permettono di vedere tutto ciò che succede all'interno della macchina, generando dati che vengono caricati direttamente sul Cloud, quindi sempre disponibili ma anche protetti. Il cliente ha capito presto i vantaggi di avere, anche da parte nostra, un controllo sul funzionamento della macchina così da poter intervenire in tempo reale in caso di allarmi. Un plus che i clienti apprezzano molto. Diciamo che la componente di software, automazione e aggiungo la sicurezza rappresentano i grandi punti di forza che i clienti ci riconoscono. E non solo i clienti…

Chi altri?

Quando da Handtmann sono venuti in visita, ci hanno fatto i complimenti per la sicurezza delle nostre macchine. Un aspetto su cui abbiamo investito tanto e che aumenta sicuramente il valore delle tecnologie Velati. D'altronde, per vendere in tutto il mondo è necessario offrire standard elevati sotto ogni punto di vista. E ovviamente disporre di tutte le certificazioni del caso.

La componente tecnologica sarà secondo lei cruciale, nell'evoluzione del mercato?

Indubbiamente. Cerchiamo sempre di migliorarci e anche le nostre macchine sono in continua evoluzione. Abbiamo poi condotto diversi studi sulle motorizzazioni per diminuire il più possibile i consumi energetici, un tema oggi molto importante. E infatti le nostre macchine sono sempre dotate di un energy meter che permette al cliente di controllare i consumi. Sono convinta che anche nei momenti di crisi sia necessario investire, non restare mai fermi. La collaborazione con un colosso come Handtmann è un esempio. Così come l'acquisizione della VVS.

Quando è avvenuta?

Tre anni fa, era il 2 marzo 2020 quando siglammo l'accordo, proprio agli inizi della pandemia. Un bel tempismo! (sorride, ndr). Non è stato facile gestire la transizione con gli uffici chiusi, ma oggi siamo molto soddisfatti. Dopo un'operazione di restyling abbiamo inserito alcune macchine VVS nella nostra gamma e stanno avendo un ottimo riscontro.

Quali macchine?

Il Triplatesta per la mortadella, per esempio, molto apprezzato da alcuni clienti. Ma anche la cubettatrice, che mancava dal nostro portfolio, e una tritacarne angolare per macinati particolarmente fini che sta piacendo a tanti clienti.

Avete in programma altre acquisizioni?

Sicuramente ci piacerebbe sviluppare ancora di più la parte software, che è uno dei nostri plus assoluti. Poi chissà, noi siamo sempre molto attenti alle occasioni che presenta il mercato!

Un'ultima domanda: riesce a fare una stima di quello che è il parco macchine Velati nel mondo?

Considerato che siamo sul mercato da 155 anni è un po' difficile! Tra macchine stand alone, linee grandi e piccole, parliamo di migliaia di installazioni, chissà quante sono realmente. Le racconto un aneddoto: anni fa ricevemmo una telefonata dal Sudamerica. Ci dissero che avevano una macchina Velati verde e che avevano bisogno di alcuni parti di ricambio. 'Impossibile, non può essere nostra', gli dissi io. Perché le nostre macchine sono sempre state rosse, non ne avevo mai vista una verde. E invece era vero!

di Lucrezia Villa

Verso il Regolamento Ue sugli imballaggi

Le opinioni dei protagonisti della filiera del packaging e delle istituzioni sulle principali criticità insite nella proposta avanzata dalla Commissione Ue. In un incontro organizzato da Amaplast e Ucima in collaborazione con Confindustria Veneto Est.

Secondo appuntamento con la proposta di nuovo Regolamento europeo sugli imballaggi e i rifiuti da imballaggio. Sul numero di gennaio di Salumi&Tecnologie, in un articolo dal titolo 'Regolamento imballaggi: promosso o bocciato?' avevamo presentato i nodi chiave del documento pubblicato lo scorso 30 novembre 2022 dalla Commissione europea. Che si inserisce all'interno del Green Deal e del Piano di Azione Ue per l'economia circolare.

La stretta europea sugli imballaggi – che mira a far sì che dal 2030 tutti i pack siano progettati per il riciclo – è stata al centro del convegno 'Regolamento imballaggi e impatto per la filiera del packaging'. Organizzato lo scorso 9 febbraio presso lo stabilimento di Galdi, produttore di macchine confezionatrici per il f&b, in provincia di Treviso, da Amaplast (Associazione nazionale costruttori di macchine e stampi per materie plastiche e gomma) e Ucima (Unione costruttori italiani di macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio), in collaborazione con Confindustria Veneto Est. Un'occasione per i protagonisti della filiera del packaging e le istituzioni – 150 in tutto – per confrontarsi sulle diverse criticità dettate dalla proposta di nuovo Regolamento imballaggi e sulle diverse strategie messe in atto.

Cavanna (Ucima): "La proposta sta causando una grande confusione"

"Noi non siamo contro il cambiamento". Esordisce così Riccardo Cavanna, presidente di Ucima. "Ma questo Regolamento – che determinerà una delicata ridefinizione del futuro del settore – sta creando una grande confusione. Da sempre, abbiamo avuto un ruolo da protagonisti nel portare la filiera a raggiungere importanti risultati in termini di economia circolare, ma abbiamo bisogno di un approccio concreto e che valorizzi il percorso intrapreso finora. L'obiettivo comune deve essere la salvaguardia del nostro Pianeta". In tutto ciò, fare lavoro di squadra, sottolinea il presidente di Ucima, è la chiave per cercare di limare gli aspetti più critici emersi dal documento. Anche ridefinendo il ruolo politico di Ucima. "Dobbiamo fare advocacy, confrontandoci e ragionando su cosa sia meglio per il futuro di tutta la filiera. Facendo in modo che nessun attore venga penalizzato". Gli fa eco Dario Previero, presidente di Amaplast, che sottolinea: "Fare fronte comune tra associazioni ha lo scopo di poter dar voce alle perplessità delle aziende e poter lavorare per la miglior soluzione possibile. La fattibilità tecnica del nuovo Regolamento, poi, non è un aspetto da poco e va valutata attentamente".

Alberto Palaveri

Riccardo Cavanna

Palaveri (Giflex): "Questo Regolamento non accelera lo sviluppo, anzi, lo frena"

A proposito della mancanza di un approccio scientifico alla base della proposta, si è espresso anche Alberto Palaveri, presidente di Giflex - Gruppo Imballaggio Flessibile: "In tutto il documento non si parla mai di Life Cycle Assessment (Lca). Aspetto che, invece, guida le scelte delle aziende tutti i giorni. Imprese di tutta la filiera del packaging, del settore food & beverage, e non solo. Credo che questo regolamento non acceleri lo sviluppo, ma bensì lo freni. Il rischio è che le nostre aziende si impoveriscano e i consumatori risultino meno tutelati sotto il profilo della sicurezza. Ma la sicurezza deve essere al primo posto nella classifica di ciò che guida le scelte delle aziende specializzate in tecnologie di confezionamento". A complicare la situazione, la poca chiarezza espositiva su alcune tematiche quali, ad esempio, il destino dei monouso, oltre alla mancanza di alcuni allegati chiave al documento principale – che verranno presentati in seguito. "Stabilire dei target di riuso e riciclo, di per sé, è anche giusto. Non tutto è negativo in questa bozza. Tuttavia, la mancanza di chiarezza di fondo di certo non aiuta le aziende a prendere decisioni, sia quotidiane sia nel medio-lungo termine", aggiunge Palaveri. Il quale, così come Riccardo Cavanna, auspica che aziende e istituzioni ragionino in termini di unità. "In tutto ciò, continuare a confrontarsi e comunicare attivamente anche ai consumatori i cambiamenti in atto è chiave. Siamo, dunque, ottimisti che ci sia margine per limare determinati aspetti prima che la proposta si tramuti in regolamento ufficiale", conclude Palaveri.

di Lucrezia Villa

“La logistica cambia pelle”

Dall’automazione al design di packaging sostenibili. I nuovi modelli di picking e consegna. Le innovazioni e i trend in atto nel delivery di acquisti e-commerce al centro della settima edizione del Focus Logistics & Packaging di Netcomm.

Veloce, 4.0, e sempre più flessibile. Promuove la competitività delle imprese nello scacchiere domestico e internazionale e migliora il servizio al cliente. Stiamo parlando della logistica per l’e-commerce. Al centro dalla settima edizione del Focus Logistics & Packaging di Netcomm - andato in scena il 22 febbraio scorso a Milano, in un convegno dal titolo ‘La nuova logistica & packaging sostenibili per l’e-commerce e il new retail’ -, i temi chiave e le tendenze in atto nel settore. Anche alla luce delle nuove direttive europee in tema di sostenibilità, come il Regolamento sull’etichettatura ambientale degli imballaggi. Nonché la proposta di Regolamento sugli imballaggi e sui rifiuti da imballaggio presentata lo scorso novembre. “Dalla centralità di dati e automazione al ruolo di packaging più sostenibili. Passando per i nuovi sistemi di picking e consegna, la logistica sta cambiando pelle”, sottolinea Roberto Liscia, presidente di Netcomm. “L’obiettivo: garantire in tutte le fasi della filiera la customer satisfaction”. Una panoramica delle ultime innovazioni della logistica e del packaging per l’e-commerce. E il modello di sostenibilità delle operations adottato da Cortilia.

Logistica:
“La linfa dell’e-commerce”

48,1 miliardi di euro (+20% sul 2021). A tanto ammontano gli acquisti e-commerce B2c in Italia nel 2022 se si sommano prodotti e servizi. Nel dettaglio, il valore dei prodotti acquistati tramite e-commerce cresce a 33,2 miliardi di euro nel 2022. Incremento registrato in tutti i settori merceologici, con valori superiori al tasso di inflazione per tutte le voci. Nel food & beverage, in particolare, la crescita messa a segno è del +15%, dai 4 miliardi di euro nel 2021 ai 4,7 del 2022.

A fronte di un mercato in cui gli acquisti online continuano a crescere, “la logistica dell’e-commerce rappresenta la punta di diamante del comparto e, una volta sviluppata, può essere un driver di digitalizzazione e multicanalità per tutte le attività commerciali”, continua Liscia. Gli fa eco Riccardo Mangiaracina, professore associato di logistica al Politecnico di Milano: “La logistica è la linfa dell’e-commerce. Non solo rende possibile la preparazione e la distribuzione dei 565 milioni di spedizioni e-commerce B2c in un anno (dato aggiornato al 2022 in Italia). Ma ha un impatto fondamentale sia a livello di sostenibilità economica del business sia di sostenibilità ambientale”.

Il nuovo scenario
dei flussi logistici

Con l’aumento delle consegne, diventa sempre più complesso e meno monodirezionale lo scenario dei flussi logistici. Quali le principali tendenze in atto dalla fase di preparazione degli ordini (picking) fino alla consegna al cliente finale? Nella fase di picking, la parola d’ordine è sempre più ‘automazione’. “Un magazzino automatizzato che processa più o meno 12mila ordini al giorno garantisce una riduzione dell’impatto di CO2 equivalente del 10% circa all’anno rispetto a un magazzino gestito manualmente”, sottolinea Mangiaracina. Un’altra tendenza in atto ha a che vedere con il picking nei dark store. Che consente di evadere 10 volte tanto gli ordini che verrebbero gestiti tramite il picking in store. Riducendo di conseguenza il costo della consegna. Così come i tempi di picking del 36% (da 25 minuti per l’in store a 16 minuti nei dark store).

Dal punto di vista della consegna, poi, i punti abilitati al ritiro di ordini online in Italia sono circa 60mila (erano 25mila nel 2020). Oltre a parcel locker e Pudo (uffici postali, edicole, ecc.), lo Stivale vanta anche 20mila punti vendita in cui è possibile ritirare gli ordini. A guidare i servizi di consegna dei top merchant sono sempre più flessibilità e velocità. Il 98% dei commercianti garantisce consegne a domicilio, il 72% consegne express, oltre a servizi a valore aggiunto. Tra cui spiccano le consegne su appuntamento (52%), il sabato (34%) e consegna serale (34%). Oltre all’home delivery, si fa strada sempre più la tendenza del parcel locker. “Consente un risparmio di costo della consegna di circa il 60%, e a impatto ambientale di circa il 70% sia in ambito urbano che rurale”, spiega Mangiaracina. “La nuova frontiera nelle consegne, relativamente all’ultimo miglio, sarà l’impiego di droni e cargo bike. In grado di ridurre notevolmente le emissioni di CO2 (-40% e -55% l’anno rispettivamente)”, conclude Mangiaracina.

Packaging in carta
per un e-commerce più green

Non si può parlare di logistica per l’e-commerce sostenibile senza menzionare il packaging. Crescendo infatti gli acquisti online, incrementano anche le quantità di pack. Ecco che progettare degli imballaggi che possano essere raccolti e riciclati facilmente rappresenta per gli operatori del settore una sfida nel breve e lungo termine. Ed è proprio in questa direzione che si inserisce il Regolamento sull’etichettatura ambientale degli imballaggi, in vigore in Italia dal 1° gennaio 2023, “che spinge i produttori di imballaggi a selezionare con maggiore attenzione i materiali e indirizza i consumatori verso un corretto smaltimento”, spiega Carlo Mario Montalbetti, direttore generale di Comieco. “Così come la recente proposta di Regolamento sugli imballaggi e sui rifiuti da imballaggio presentata a Bruxelles dalla Commissione Europea”.

In fase di progettazione, oltre alle classiche caratteristiche di durevolezza e praticità, diventa dunque imprescindibile anche l’ecodesign. “Le fasi di progettazione possono incidere fino all’80% sugli sprechi di energia, materiali connessi ai pack. In questo contesto la scelta dei materiali facilmente riciclabili, come carta e cartone, sarà prioritaria. Determinanti per gli acquisti online saranno poi le soluzioni di pack realizzati in monomateriale”, conclude Montalbetti.

CASE HISTORY

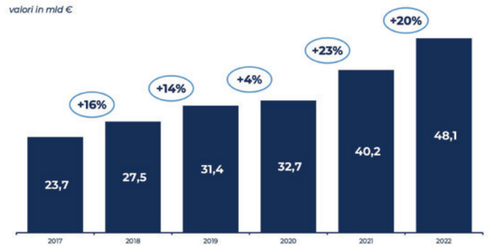
Cortilia: la sostenibilità delle operations

“Cortilia è un e-commerce che consegna direttamente a casa, in meno di 24 ore, nella giornata e fascia oraria preferita, una spesa completa che punta sulla qualità, freschezza (dal campo alla tavola nel minor tempo possibile) e valorizzazione dei produttori locali”, spiega Marco Casamento, director of operations di Cortilia. “Nel rispetto della catena del freddo E2E (logistica interamente refrigerata) per offrire un assortimento completo garantendone la sicurezza”.

Automazione, centralità dei dati e tracciabilità sono tre elementi chiave per l’e-commerce. “Soprattutto nella parte di previsione della domanda così come per processi legati alla messa in promozione dei prodotti vicini alla scadenza sfruttiamo i dati a nostra disposizione. Con l’obiettivo, ovviamente, di ridurre al minimo gli sprechi”. Con la stessa logica, Cortilia ha progettato e costruito la nuova sede di Cassina de’ Pecchi alle porte di Milano. Si tratta di uno spazio multifunzionale di 50mila mq, di cui 15mila sono di magazzino (metà dei quali refrigerati). La struttura, certificata ‘Leed Gold’, è alimentata al 100% da energia da fonti rinnovabili. “Proprio per facilitare i flussi logistici, il parcheggio è molto esteso. Può infatti contenere fino a 150 furgoncini”, spiega Casamento. “All’interno del magazzino, nella parte dry, c’è una semi automazione per migliorare l’ergonomia del lavoro. Le box si muovono su dei nastri trasportatori indirizzate verso dei punti di picking. Cartonatrici e sequenziatori poi si occupano di ordinare le box per la spedizione”.

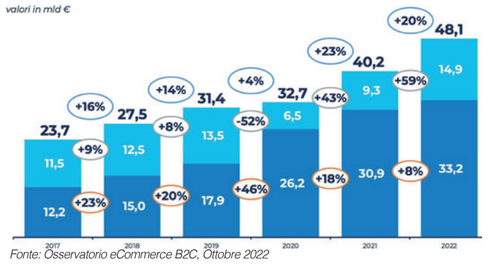
A proposito di packaging, oltre il 96% dei prodotti di Cortilia è confezionato con pack differenziabili e riciclabili, “consegniamo la spesa in una scatola di cartone, in carta certificata Fsc stampata con inchiostri ad acqua, che può essere riutilizzata o riciclata. Chiusa con nastro in carta, incollato senza l’utilizzo di colle animali. La grafica presente sull’esterno della confezione infine informa il consumatore sulle giuste pratiche di smaltimento e sulle modalità di riutilizzo dell’imballaggio”, conclude Casamento.

Gli acquisti eCommerce B2c in Italia



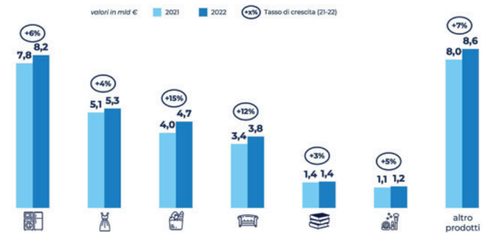
Fonte: Osservatorio eCommerce B2C, Ottobre 2022

Gli acquisti eCommerce B2c tra prodotti e servizi



Fonte: Osservatorio eCommerce B2C, Ottobre 2022

Gli acquisti eCommerce B2c di prodotto per comparto

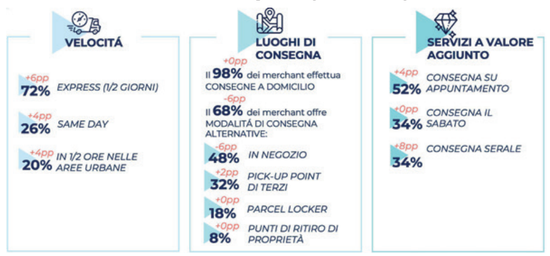


Fonte: Osservatorio eCommerce B2C, Ottobre 2022

Le spedizioni eCommerce B2c in Italia

Fonte: Osservatorio eCommerce B2C, Ottobre 2022

L’adozione dei servizi di consegna da parte dei top merchant



* variazione in punti percentuale rispetto al 2021 dovuta anche a variazione del campione di riferimento
* dati ottenuti dal censimento sui top 50 merchant per transato

Fonte: Osservatorio eCommerce B2C, Ottobre 2022

di Federica Bartesaghi

"La sostenibilità? Una questione di prospettive"

Intervista ai vertici di GB Bernucci, da 77 anni specializzata nel packaging alimentare. Che, con il lancio di Paperseal, prima vaschetta in carta per alimenti, ha fatto dell'innovazione una sua peculiarità. E che su packaging, materiali e regolamenti ha le idee piuttosto chiare…

30 milioni di euro di fatturato nel 2022, un organico di 50 persone e 26 agenti operativi su tutto il territorio nazionale. Una quota export del 25%, in crescita e destinata a crescere grazie anche alla prossima apertura di una branch in Egitto, per servire il mercato medio-orientale e nordafricano, e la presenza di una società in Spagna specializzata nel Paperseal, uno dei prodotti di punta della gamma e tra i più innovativi, oggi, nel mercato delle vaschette per alimenti. A raccontarci la loro visione del mercato sono Alberto e Nicolò Bernucci, rispettivamente presidente e Ad di GB Bernucci, società milanese che opera nel food packaging dal 1946.

Alberto Bernucci

Nicolò Bernucci

Siete sul mercato da 77 anni. Qual è il segreto di tanta longevità?

L'innovazione continua, probabilmente. Nel 1946 l'inizio con spaghi e corde per legare salumi, oggi con raffinate soluzioni di packaging riciclabili e sostenibili per conservare nel tempo gli alimenti e diminuirne lo spreco.

Innovazione anche in tempi difficili come quelli attuali?

Soprattutto in tempi difficili. Oggi chi può deve investire e innovare per rispondere alle molteplici esigenze del mercato e dei consumatori. E noi non siamo rimasti certo immuni dalle problematiche condivise anche dagli altri operatori.

Qual è stata, per voi, la difficoltà maggiore?

I ritardi nei tempi di consegna dovuta alla scarsa reperibilità di alcune materie prime .Per esempio le consegne di carta nel 2022 hanno superato i sei mesi rispetto alle abituali 6-8 settimane. Fortunatamente però abbiamo saputo gestire la situazione e non abbiamo avuto un solo ordine inevaso. Il 2022 è stato certamente un anno complicato, ma anche di opportunità. Le aziende solide, organizzate, flessibili e anche un po' coraggiose hanno guadagnato quote di mercato.

Tra le problematiche del 2022 c'è anche l'inflazione, con la relativa contrazione dei consumi. Con quali conseguenze per voi?

È indubbio che i consumi, da Nord a Sud, stiano subendo una flessione con i principali retailer che a volume mostrano segno meno. Per questo mai come oggi è necessario dimostrarsi flessibili, innovativi e molto attenti alle dinamiche del mercato e alle richieste dei consumatori.

Quali sono, secondo voi?

Nel segmento dei prodotti a libero servizio, rispetto al periodo pandemico quando il mercato era 'gonfiato' dalla parziale chiusura del banco taglio, c'è stata certamente una flessione. E tuttavia quello dei prodotti take-away, quindi in vaschetta, è un trend destinato a restare. In che modo e in quali categorie dipende tanto dal potere d'acquisto. Ad esempio, la carne rossa oggi è in flessione mentre cresce l'avicolo. Il pesce fresco cala, così come il plant-based, mentre non si arresta il boom dei piatti pronti. Quindi sì, serve prestare attenzione al mercato. E anche alle esigenze dei clienti.

Voi come ci siete riusciti?

Sfruttando la flessibilità tipica delle aziende a conduzione familiare siamo stati in grado di ridurre, sempre in sicurezza, le grammature degli imballaggi e questo ha risposto a una duplice esigenza dei clienti: da un lato contenere i costi, e dall'altro proseguire o addirittura accelerare nel percorso di sostenibilità senza modificare le performance qualitative. Le crisi sanno anche essere dei potenti booster d'innovazione.

Il tema della sostenibilità nel packaging è in cima all'agenda dei legislatori europei. Qual è la vostra visione di quanto sta accadendo?

L'attuale evoluzione dei regolamenti europei è l'esatto specchio delle divisioni interne all'Europa. Un esempio lo danno i nostri clienti del mondo retail, attivi in più Paesi europei dove si trovano costretti ad adottare strategie diverse: se in Germania funziona il polipropilene, magari in Italia e Spagna piace di più la carta e nei paesi anglosassoni il Pet. In breve, a dettare le scelte sono più le strategie di marketing e le mode, rispetto ai regolamenti. Nel mondo packaging ci sono oggi tre grandi filiere: quella della plastica, della carta e del compostabile. E ognuna cerca di avere un grado di sostenibilità reale e percepita che gli consenta di non perdere quote di mercato.

Sostenibilità reale e percepita?

Esiste la sostenibilità reale e poi quella percepita. Pensiamo al vetro: quante bottiglie di vetro e quante capsule, che diventeranno bottiglie di plastica, entrano in un tir? Il rapporto è 1 a 32. Pensiamo a carta e plastica: ho un vassoio neutro in carta e uno neutro in poliestere. Il primo ha un riciclo chimico, con un impatto ambientale maggiore, mentre il secondo meccanico. La filiera di riciclo della carta è tuttavia molto più sviluppata di quella del poliestere. Per cui quel vassoio in poliestere, che tecnicamente sembrava essere la scelta più sostenibile, non lo è più, a maggior ragione se necessito una fascetta o un cluster secondario in carta dove poter comunicare. Ci sono così tante variabili che stabilire quale sia davvero la soluzione più sostenibile è, ad oggi, molto difficile. Se tutte le filiere fossero pronte, con un sistema circolare veramente funzionante, solo allora sarebbe possibile definire i circuiti più performanti. Oggi questo non si può fare.

Quello della raccolta è un grande problema soprattutto per il compostabile…

Non solo la filiera di raccolta non è matura, ma il prodotto è difficilmente riconoscibile dal consumatore, il quale non è stato adeguatamente informato sulla differenza tra home-compostable e industrial-compostable. Risultato: oggi il pack compostabile finisce nell'umido o nella plastica. Inquinando entrambe le filiere.

Per valutare la sostenibilità di un prodotto non aiuta lo studio dell'Lca?

Abbiamo condotto tantissimi studi di Lca ed è chiaro che può essere fatto in modo onesto e approfondito o che può essere disegnato a proprio vantaggio. Non solo, ipotizziamo che un'azienda acquisti la stessa materia prima da quattro Paesi diversi. Come può avere un Lca univoco?

Quindi dov'è, oggi, la sostenibilità reale?

È nel fare la scelta più equilibrata per ogni tipologia di prodotto, non c'è il giusto e lo sbagliato a prescindere. Una scelta che metta d'accordo sostenibilità, marketing, acquisti e produzione. Una scelta veramente sostenibile è ridurre qualsiasi tipologia di imballo. Nel caso della carta, utilizzandola sia come imballaggio primario che secondario: due pack in uno. E poi sgrammare, anche nel caso della plastica. Oggi i grandi produttori di food-tech puntano a creare materiali performanti anche con meno spessore. 30 anni fa i top lid per le vaschette usate nel settore salumeria o della carne andavano dai 90 ai 100 micron. Oggi siamo arrivati a 20-25 micron, con una diminuzione dell'80%. Questa è vera sostenibilità. Ed è in questa direzione che vanno i nostri sforzi d'innovazione.

Qual è la vostra soluzione più innovativa in assoluto?

Oggi stiamo lavorando a un upgrade di tutta quella che è l'offerta in carta, a cominciare dal Paperseal. Un prodotto rivoluzionario perché realizzato a partire da un cartoncino pre-tagliato che viene formato e accoppiato a un liner con barriera. Rispetto ai vassoi tradizionali, consente una riduzione della plastica di circa l'80% con la possibile rimozione della sottile lamina interna. Il cartoncino è prodotto con fibre rinnovabili provenienti da foreste gestite in modo sostenibile. Grazie a un ulteriore upgrade il vassoio nella versione Paperseal slice è realizzato con il 40% di carta in meno e siamo passati dalla certificazione Aticelca B ad Aticelca A che permette di recuperare il 90% della materia prima del vassoio sotto forma di polpa di cellulosa. Grazie all'ultimo arrivato Paperseal shape non abbiamo inoltre limiti di forma - la vaschetta può essere cilindrica, triangolare, quadrata - né di utilizzo, visto che nella versione Paperseal cook è anche adatto per il riscaldamento a microonde o in forno tradizionale, quindi perfetto anche per tutto il mondo dei piatti pronti. A breve, poi, in collaborazione con un'azienda leader nei film compostabili forniremo ai clienti la possibilità di avere un liner compostabile, sia nel circuito domestico che industriale, che può essere applicato alla carta. Insomma, siamo in continua evoluzione. Ma le altre grandi innovazioni, quelle nel cassetto, non le possiamo ancora svelare!

di Lucrezia Villa

Aggiungi un posto a tavola

Tarme della farina, grilli e locuste sono le prime tipologie di insetti approvate dall'Ue per il consumo alimentare. E nel resto del mondo? Il mercato cresce e, in parallelo, si fa strada la necessità di soluzioni tecnologiche ad hoc per la loro lavorazione.

Sfiziosi, nutrienti, versatili e sostenibili. Probabilmente non sono le prime parole che vengono in mente per descrivere gli insetti. Eppure, dai frullati proteici alle barrette ai cereali e snack salati, il mercato degli insetti commestibili registra un crescente interesse in tutto il mondo. E, sempre più, gli insetti rientrano nella lista ingredienti di piatti tipici della tradizione.

Oltre 2mila specie di insetti, su scala globale, sono considerati edibili. Tuttavia, una quantità molto più limitata è destinata alla produzione industriale su vasta scala e, in parte, autorizzata a livello regionale ad essere utilizzata per alimenti. Stando alla Fao, 2 miliardi di persone in circa 140 Paesi – principalmente Africa, Asia e Sud America – consumano regolarmente insetti edibili nel mondo. Inoltre, secondo il report di Meticolous Research 'Edible insects market by product' ('Il mercato degli insetti edibili per prodotto', ndr) il mercato degli insetti commestibili potrebbe valere 9,6 miliardi di dollari nel 2030. E se da un lato l'appetito per questi 'superfood' non si arresta, dall'altro, si fa strada la necessità di sviluppare e produrre soluzioni tecnologiche ad hoc per la loro lavorazione.

Una rassegna delle principali normative che regolano il consumo di insetti edibili nel mondo. Un focus sulle ultime novità proposte dall'industria delle macchine per il processo dei novel food e il futuro del settore al centro di un'intervista con Lorenzo Pezzato, cofounder di Fucibo, la prima azienda italiana a realizzare referenze a base di insetti commestibili.

Unione europea

In Europa, insetti edibili e alimenti a base di insetti sono considerati novel food e necessitano, dunque, di una valutazione dal punto di vista della sicurezza alimentare prima che siano commercializzati, conformemente al Regolamento (Ue) 2015/2283. Tale legislazione si applica a tutti gli alimenti con una struttura molecolare nuova o volutamente modificata che non era utilizzata come alimento o in un alimento nell'Unione prima del 15 maggio 1997, che è dunque il caso degli insetti. Il 2021 rappresenta un anno di svolta per il settore in Europa. Infatti, la Commissione ha autorizzato le tarme della farina a tavola. Altri due insetti, poi, hanno ricevuto il via libera nei mesi successivi: i grilli in polvere e le locuste migratorie. L'Efsa ha autorizzato il consumo di questi insetti in svariate forme: come surgelati, essiccati, polverizzati e macinati. Ulteriori insetti al vaglio dell'Efsa includono la mosca soldato nera.

Stati Uniti e Canada

Negli Stati Uniti non ci sono norme specifiche per insetti commestibili. La Fda (Food and Drug Administration) ha reso pubblico il suo parere, che è l'attuale base giuridica per il settore, già nel 2013. Per essere ammessi sul mercato, gli insetti devono essere stati allevati per il consumo umano. I prodotti che contengono insetti devono ovviamente adempiere agli standard richiesti dalla Fda, compresi i test batteriologici e la certificazione 'Good manufacturing practice' (Gmp), ossia norme di buona fabbricazione. L'etichetta sul prodotto deve includere il nome comune e il nome scientifico dell'insetto, riportando i potenziali rischi collegati alle allergie. L'importazione da altri Paesi è consentita.

In Canada, se esiste una storia di consumo sicuro, un alimento non rientra nella categoria dei novel food. I grilli, per esempio, non sono considerati nuovi prodotti alimentari. Si pensi che oggi il più grande allevatore in Nord America si trova proprio in Canada. Se, tuttavia, un insetto manca di una storia di consumo sicuro, potrebbe ricadere nella categoria 'nuovi prodotti alimentari' e richiedere una valutazione da parte del Bureau of Microbial Hazards e del Food Directorate.

America Latina

L'entomofagia, ossia un regime dietetico che vede gli insetti come alimento, è una pratica tradizionale in America Latina. E, attualmente, è il secondo mercato al mondo per gli insetti edibili (92,2 milioni di dollari nel lontano 2018). Tuttavia, il numero di startup specializzate nella produzione di insetti edibili è ancora molto basso, se paragonato all'Europa e al Nord America. Ad oggi, il Messico del Nord, Colombia, Ecuador, Venezuela e Brasile del Sud sono i Paesi dove il consumo e l'impiego di insetti edibili raggiunge quote maggiori. Nel dettaglio, il Messico si classifica al primo posto con 415 specie di insetti commestibili, il Brasile ne vanta 122, l'Ecuador 78, la Colombia segue con 51 e il Venezuela è al quinto posto con 39.

Asia Pacifica

Una fitta presenza di allevamenti di insetti commestibili, un elevato numero di specie diverse di insetti, unitamente a un diffuso interesse della popolazione nei confronti di questi novel food e l'assenza di norme specifiche in materia, a cui si aggiunge la presenza di importanti operatori del mercato nella Regione, sono tutti fattori che contribuiscono alla crescita costante del mercato degli insetti commestibili in Asia Pacifica. Dove oltre 50 specie sono considerate edibili. Tra le più comuni, baco da seta, verme di bambù, locuste, coleotteri, grilli e formiche rosse. La Regione vanta più di 20mila allevamenti di insetti, con una produzione media annua di 7.500 tonnellate. Con la Thailandia in testa, in qualità di uno dei maggiori Paesi produttori e consumatori di insetti edibili al mondo (dati elaborati da Meticulous Research, 2020).

Africa

In Africa convivono circa 500 specie diverse di insetti considerati commestibili: dai bruchi (lepidotteri) alle termiti (isotteri), e ancora locuste, cavallette, grilli (ortotteri), formiche e api (imenotteri), eterotteri e omotteri, e coleotteri. Il loro consumo è radicato nelle comunità africane, che, da sempre, li inseriscono nelle loro diete e cucine, soprattutto nelle famiglie a basso reddito con risorse limitate. La Repubblica Democratica del Congo, il Congo, la Repubblica Centrafricana, il Cameron, l'Uganda, lo Zimbabwe, la Nigeria e il Sudafrica sono gli stati in cui si consumano le maggiori quantità di insetti. Tra le specie mangiate più comunemente rientrano i bruchi, le termiti, i grilli e il punteruolo rosso della palma.

Tecnologie di processo: tendenze e previsioni

Crescendo l'appetito per gli insetti edibili, in quanto fonti di proteine, grassi e lipidi, in parallelo, si intensifica anche la necessità di sviluppare e produrre soluzioni tecnologiche ad hoc per la loro lavorazione. Che si tratti di essiccatori, macinatori, estrusori, e ancora estrattori e soluzioni per la fermentazione, sono sempre di più le aziende e start-up che investono nello sviluppo di soluzioni di processo per la realizzazione di proteine a partire da insetti edibili e loro sottoprodotti. Destinati ad essere consumati per intero o polverizzati, l'obiettivo principale delle aziende coincide con lo studio di macchinari e attrezzature che siano economicamente vantaggiose e, allo stesso tempo, sostenibili dal punto di vista ambientale. Non solo aziende, ma anche piattaforme online e marketplace stanno investendo in questa direzione. Con Alibaba, primo fra tutti, ad offrire una vasta gamma di soluzioni tecnologiche adatte a diverse specie di insetto e necessità di processo.

Stando ai dati messi in evidenza dal report di Meticulous Research 'Insect protein processing equipment market by type, processing method, mode of operation, production capacity, application', il mercato delle tecnologie di processo destinate agli insetti commestibili è destinato a crescere fino a raggiungere un valore stimato di 210,6 milioni di dollari al 2029, e un Cagr del 9,7% nel periodo 2022-2029. In base alla specie, il segmento degli essiccatori è quello destinato a crescere maggiormente, in quanto forniscono alti elevati standard di salubrità. Quanto all'applicazione, invece, il settore dei grilli è destinato a registrare il più alto Cagr nel periodo 2022-2029. Trainato dalla versatilità dell'insetto, incorporato in un alto numero di ricette e prodotti, oltre che dal suo alto valore nutrizionale e dalla facilità di allevamento e processo che lo contraddistingue. Inoltre, va menzionata una sempre crescente domanda di alimenti a base di grilli come, ad esempio, proteine in polvere, barrette proteiche e snack.

Infine, dal punto di vista geografico, nel 2022, la regione dell'Asia Pacifico rappresenta la quota maggiore nel mercato delle tecnologie per il processo degli insetti edibili, anche grazie a una fitta rete di allevamenti specializzati, specialmente in Thailandia. Ciò nonostante, stando alle stime, l'America del Nord metterà a segno il tasso di crescita più rapido nel periodo 2022-2029.

Intervista a Lorenzo Pezzato, cofounder di Fucibo

Come nasce Fucibo?

Abbastanza per caso. Era il 2015, mentre navigavo su internet mi sono imbattuto in una notizia sugli insetti commestibili e da quel momento ha del tutto 'calamitato' la mia attenzione. Ho scoperto che non esisteva una rivista specializzata e così l'ho creata io: si chiama 'Entomofago'. Lavorando al progetto, ho realizzato che, tutto sommato, si poteva fare qualcosa anche a livello commerciale. Insieme a Davide Rossi abbiamo così creato Fucibo e aperto la prima sede in Inghilterra, dove siamo ancora presenti.

Perché proprio l'Inghilterra?

All'inizio volevamo produrre soltanto in Italia, tuttavia il regolamento europeo sugli insetti commestibili e il novel food non è stato subito applicato in maniera omogenea in tutti gli Stati membri dell'Ue. Ciò ha fatto sì che alcuni Paesi - tra cui Olanda, Francia e appunto Inghilterra - abbiano potuto iniziare prima di noi. Per non rimanere 'fuori dal giro', abbiamo quindi deciso di vendere tramite '21bites', creando di fatto il primo portale con prodotti multimarca a base di insetti realizzati in Europa e selezionati da noi. A marzo 2021, quando è stato autorizzato l'uso anche in Italia della prima farina di insetti, abbiamo potuto creare Fucibo Italia e iniziare a produrre anche qui. Dopo un lungo percorso di preparazione in cui abbiamo lavorato sulle ricette e cercato i partner più indicati, oggi siamo un'azienda principalmente digitale con sede a Schio, in provincia di Vicenza. Attualmente gli unici in Italia a realizzare questo tipo di referenze.

Quali caratteristiche nutrizionali presentano i cibi con farine di insetti?

In generale, gli insetti sono notoriamente molto ricchi di proteine. Parliamo di un contenuto del 65-70%. Inoltre, presentano molte vitamine, omega, ferro, e grassi insaturi, ovvero i cosiddetti 'grassi buoni'. Offrono quindi tutti i nutrienti fondamentali per l'alimentazione quotidiana. Inoltre, quelle delle farine di insetti sono proteine complete.

Quali saranno, secondo lei, i risvolti futuri per questo comparto?

Ormai è chiaro che queste referenze si ritaglieranno una fetta di mercato. La nostra idea non è quella che gli insetti debbano sostituire la carne o altri alimenti tradizionali, ma che vengano integrati in una dieta completa e bilanciata. Per spiegarmi meglio, mi piace dire che il punto non è sostituire il pasticcio della nonna con un piatto di cavallette fritte. Oltre all'alimentare, poi, tali prodotti possono avere molteplici applicazioni, sebbene siano ancora in fase di sviluppo. Tra queste, l'alimentazione funzionale per persone intolleranti ad alcune proteine animali o vegetali. Ma anche i sottoprodotti per cosmesi e chirurgia. Le prospettive sono ampie e vedremo più di qualche novità già nei prossimi due anni. Al momento, il settore è concentrato sui primi prodotti alimentari di qualità, per dare la possibilità a tutti i consumatori di avvicinarsi a questo nuovo straordinario ingrediente, specialmente trovandolo a scaffale accanto alle referenze tradizionali.

schede prodotto

Marzo 2023

ANTARES VISION GROUP
www.antaresvisiongroup.com

LDS 700 IoT

Settori di applicazione
Sistemi di rilevamento microfori in linea per prodotti confezionati in atmosfera modificata (MAP).
Descrizione e punti di forza
Il sistema di controllo in linea della presenza di microfori nel packaging esegue controlli non distruttivi sul 100% della produzione garantendo la sicurezza alimentare e la qualità del prodotto finale. Il sistema di ispezione utilizza la tecnologia della spettroscopia IR (sensori di gas) che, nel caso di fori o microfori sul packaging e/o sulla saldatura, rileva la CO2 che fuoriesce dalla confezione senza necessità di variare la velocità di linea e la composizione interna dell'atmosfera modificata. Il sistema di ispezione fornisce dei dati in tempo reale e scarta automaticamente la confezione non appena viene rilevata una micro-perdita.

IDECON
www.idecon.it

Selezionatrice ponderale serie WPM

Settori di applicazione
Alimentare, bevande, pet food, chimico, farmaceutico.
Descrizione e punti di forza
La selezionatrice ponderale WPM combina il controllo del peso alla rilevazione dei metalli contaminanti. Il software è stato progettato per essere estremamente intuitivo per l'operatore e permette di gestire anche i comandi del metal detector in un'unica interfaccia. In questo modo si ottiene un solo report di produzione e un notevole risparmio di tempo quando si cambia ricetta.
Specifiche tecniche
• Conformità alla direttiva europea MID e ai maggiori standard di mercato
• La selezionatrice ponderale consente un interscambio di dati con il software di produzione e, tramite la funzione di feed-back, può agire con la macchina per modificare la quantità di prodotto inserita nelle confezioni

ILPRA
www.ilpra.com

FoodPack 400 Extra Roto

Settori di applicazione
Confezionamento di carne, pesce, piatti pronti, formaggio e altro.
Descrizione e punti di forza
400 Extra Roto è una termosaldatrice manuale a tavola rotante, la soluzione perfetta per chi vuole accedere alla qualità e all'estetica del confezionamento in Skin (fino a 70 mm di protrusione) con un investimento contenuto e mantenendo costi di gestione limitati. La formula della macchina si basa su un'efficace ottimizzazione dei tempi: mentre lo stampo e la campana lavorano il confezionamento in area di saldatura, l'operatore ha il tempo di preparare il ciclo successivo.
Specifiche tecniche
• Struttura in acciaio inox
• Cambio stampo rapido
• Pannello touch screen
• Pompa Busch 100m3
• Tavola rotante

RF SYSTEMS
www.rfsystems.it

Therio Pro

Settori di applicazione
Scongelamento e temperaggio di prodotti alimentari.
Descrizione e punti di forza
Therio Pro (mod. SDFW75A) è uno scongelatore a radio frequenza in grado di garantire un rapido processo di temperaggio e scongelamento in linea. Il prodotto, sia in blocchi che IQF, viene sottoposto a un rapido riscaldamento che porta la sua temperatura a circa 0°C, evitando eventuali perdite di liquidi e proliferazione batterica. In questo modo, oltre a preservare la qualità dell'alimento, è possibile gestire ordini last-minute. Il processo è uniforme in tutta la massa del prodotto, indipendentemente da dimensioni, peso e forma.
Specifiche tecniche
• Potenza RF: 75 Kw
• Max larghezza nastro trasportatore: 170 cm
• Sistema di raffreddamento: acqua
• Produzione nominale (da -20°C a -4/-2°C): sino a 1500 Kg/h

RISCO
www.risco.it

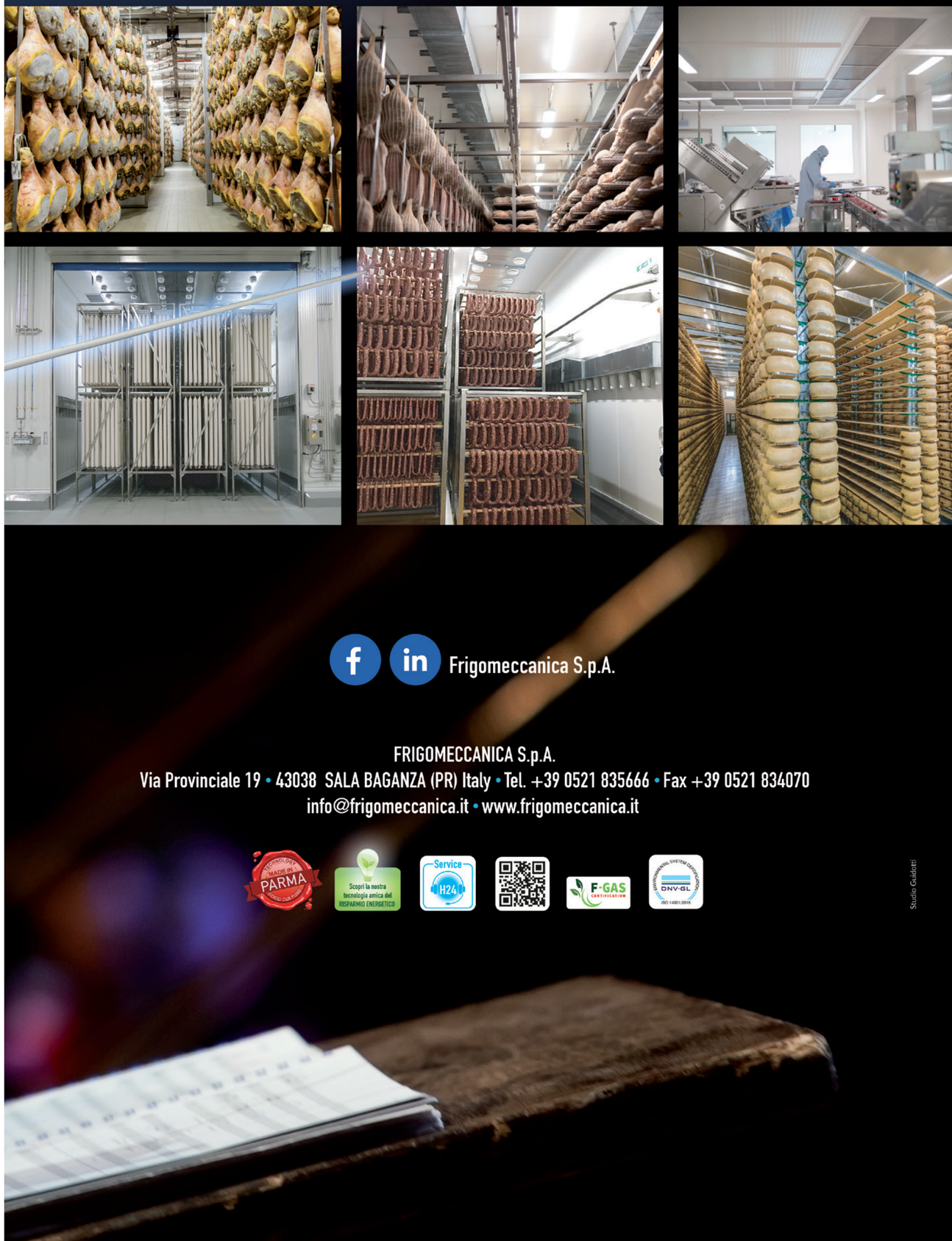
Insaccatrice sottovuoto RS 110

Settori di applicazione
Industria alimentare (carne, impasti vegetariani, pesce).
Descrizione e punti di forza
L'insaccatrice continua sottovuoto Risco RS 110 racchiude nella sua compattezza l'intera evoluzione tecnologica delle insaccatrici sottovuoto di punta. Questo macchinario di livello industriale consente di insaccare o porzionare la più ampia varietà di prodotti a base di carne e non. Gli innumerevoli accessori Risco per la formatura, il deposito e altro ancora, aumentano la flessibilità del modello RS 110, rendendolo adatto a innumerevoli applicazioni. Se abbinata al sistema di attorcigliatura, la RS 110 eccelle nella produzione di qualsiasi prodotto di salumeria, sia fresco che cotto o secco, insaccato in budello naturale, di collagene o di cellulosa.
Specifiche tecniche
• Produzione oraria: 2.800 Kg/h
• Velocità porzionatore: 400 pz/min
• Pressione insacco: 35 bar max
• Potenza installata: 5 kW
• Capacità tramoggia: 70 - 165 litri

ROBOPLAST
www.roboplast.com

Linea RoboGREEN

Settori di applicazione
Vaschette termoformate e film da termoformatura per varie applicazioni.
Descrizione e punti di forza
Prodotti di packaging sostenibile pronti all'uso, già testati nei laboratori Roboplast e validati su scala industriale. Progettati sia su specifica richiesta che tramite offerta con prodotti a catalogo. La linea RoboGREEN realizzata con mono materiale R-PET, comprende prodotti in RPet HB (high barrier) che garantiscono la stessa barriera all'ossigeno data dall'Evoh (sempre più costoso e sempre meno disponibile sul mercato) e prodotti in R-Pet HT (high temperature) che hanno una resistenza termica implementata consentendo applicazioni quali la pastorizzazione e la microondabilità. Entrambi con riciclato fino al 100% e riciclabili al 100%.



FRIGOMECCANICA

SINFONIE TECNOLOGICHE PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE

ASCIUGATOI, STAGIONATURE, AFFUMICATOI PER SALAMI E PROSCIUTTI

CAMERE BIANCHE

SCONGELI

SW ACQUISIZIONE DATI CON PLC E MICROPROCESSORE

CONDIZIONAMENTO

SALE DI PROCESSO

STUFE PER MORTADELLE E PRODOTTI COTTI

TUNNEL DI RAFFREDDAMENTO

CELLE FRIGORIFERE

Studio Guidotti