SALUMI &TECNOLOGIE

SUPPLEMENTO #1 A SALUMI&CONSUMI N.10

ANNO 19 - NUMERO 10 - OTTOBRE 2026
DIRETTORE RESPONSABILE:
ANGELO FRIGERIO

FRIGOMECCANICA

MIDERA™

FORMERLY MIDDLEBY FOOD PROCESSING



Editore: Edizioni Turbo Srl - Palazzo di Vetro Corso della Resistenza, 23 - 20821 Meda (MB) - Tel. +39 0362 600463/4 - 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.

FRIGOMECCANICA

MIDERA™
FORMERLY MIDDLEBY FOOD PROCESSING

DAL 1962 INDICHIAMO LA ROTTA
PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE



VIENI A TROVARCI A CIBUS TEC: PADIGLIONE 06 - STAND A 031

SUPPLEMENTO #1 A SALUMI&CONSUMI N.10

SALUMI &TECNOLOGIE

ANNO 19 - NUMERO 10 - OTTOBRE 2026
DIRETTORE RESPONSABILE:
ANGELO FRIGERIO

FOCUS ON
Ma quanta intelligenza serve per usare l'intelligenza artificiale? 10-11

FOCUS ON
Tutti pazzi per le proteine 20-21

ZOOM
Packaging: in Europa 'pesa' 98 kg a testa 24-25

DATI&MERCATI
Brasile, la nuova frontiera delle tecnologie per il food & beverage 36-38

L'INTERVISTA
Epta tra innovazione e responsabilità. La visione industriale di Marco Nocivelli 12-15

FOCUS ON
Sensori ottici e imaging multispettrale nella stagionatura dei salumi 28-30

L'INTERVISTA
Marco Oldrati (Assofrigoristi): "La transizione ecologica passa dalla preparazione" 32

ZOOM
Nostalgia economy 46-47

DOSSIER
Tutti a Cibus Tec! 48-66

Editore: Edizioni Turbo Srl - Palazzo di Vetro Corso della Resistenza, 23 - 20821 Meda (MB) - Tel. +39 0362 600463/4 - 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.

Editoriale

di Federica Bartesaghi

Trovate il vostro jingle. E il packaging rinasceraaaàà!

Il 12 agosto ha segnato per il mondo del packaging un passaggio storico. È infatti entrato in vigore, dopo anni di stop and go, il nuovo regolamento europeo sugli imballaggi e i rifiuti da imballaggio (Ppwr). Ripudiato dall'industria, dibattuto dalla politica, osteggiato o caldeggiato su più fronti, rinviato, modificato e infine validato da Bruxelles, il Ppwr introdurrà, da qui al 2030, una serie di disposizioni che dovrebbero traghettare il packaging europeo nel suo futuro, attribuendo così a questa data una valenza storica, un "prima" e un "dopo" il 12 agosto.

Il dubbio che si insinua nella mia mente è però questo: operatori del packaging e affini a parte, il restante 99,9% della popolazione ha contezza di questa rivoluzione? Ha idea degli sforzi che richiederà a un settore che popola silenziosamente le loro case, i loro uffici, il loro supermercato di fiducia, i loro stessi frigoriferi? Io ne dubito fortemente.

A inizio estate ho avuto un'interessante conversazione con il management di una grande azienda italiana produttrice di vaschette per alimenti. La discussione è finita sul compostabile. E il mio pensiero è volato all'ultimo anello di questa lunga filiera: mio padre. Sì, perché mio padre rientra in quella categoria di persone che segue con zelo religioso ogni regola vigente sulla corretta disposizione dei rifiuti per la raccolta differenziata. Lava con cura i vasetti dello yogurt, se è nel dubbio su quale sia il giusto bidone consulta l'app del comune, se mia madre (come spesso accade) butta il suo rifiuto nel primo cestino che le capita a tiro, lui con sdegno lo va a ripescare.

Un giorno vado a trovarli con una vaschetta di gelato. E a questo punto già avrete capito dove voglio andare a parare. Impressa sulla vaschetta c'era la scritta 'compostabile'. E io, che seguivo con attenzione i suoi movimenti, gli ho candidamente domandato: "Papà, c'è scritto compostabile, dove la butti?'. Lui è trasecolato. Mi ha guardata con tanto d'occhi e ha risposto: "Non certo nell'umido, se la metto lì, sicuro non me lo portano via il sacchetto".

La morale di questo sketch è che possiamo raccontarcela quanto vogliamo, tra di noi, ma in ultima battuta è quello che i cittadini recepiscono e, di conseguenza, come agiscono a determinare il successo o l'insuccesso di tante innovazioni nel nostro campo.

Nel 2024 CoReVe, il Consorzio nazionale per il recupero del vetro, ha lanciato una campagna per sensibilizzare sull'importanza di una buona raccolta e lo ha fatto con uno spot girato sulle note di 'Fatti mandare dalla mamma'. Lo avrete visto tutti. Nel remake della canzone si elencano i comportamenti giusti per un corretto riciclo del vetro. Un motivetto che ti entra in testa per non uscirne più, come le canzoncine per insegnare ai bambini i giorni della settimana.

Poche settimane fa stavo buttando un vasetto di vetro, ma sono stata intercettata da mia nipote, 11 anni, che canticchiando il jingle di CoReVe mi ha ricordato: "No zia, separa il tappo dal vasetto e togli sempre il sacchetto! Così il riciclo, è perfetto, e il vetro rinasceraaaaàà!". A quel punto, sono trasecolata io, di fronte alla potenza di una semplice canzoncina.

Cos'ha a che fare tutto questo con il Ppwr? Tutto e niente. Perché un regolamento può cambiare materiali e processi, ma se la rivoluzione resta confinata tra gli addetti ai lavori, rischierà di non compiersi mai veramente. Il 12 agosto ha segnato l'inizio di una nuova era per il packaging. Adesso bisogna far sì che se ne accorgano anche gli altri.

Trovate il vostro jingle. E il packaging rinasceraaaaàà!

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
e-mail: info@tespi.net

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 L. 46/2004
Art. I Comma I - LO/MI

Periodico mensile
Anno 19 - numero 10
Ottobre 2026
Stampa: Ingraph - Seregno (MB)
Prezzo di una copia 2,00 euro -
arretrati 9,00 euro + spese postali
Abbonamento annuale per l'Italia 80,00 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. La Casa Editrice non si assume responsabilità in caso di eventuali errori e/o contestazioni, sia di testo sia d'immagine, nelle pagine dedicate a inserzioni pubblicitarie.

Pubblicazioni Edizioni Turbo by Tespi Mediagroup
Salumi & Consumi, Salumi & Tecnologie, Formaggi & Consumi, Formaggi & Tecnologie, DS DolciSalati & Consumi, Vini & Consumi, Surgelati&Consumi, Grocery & Consumi, The Italian Food Magazine, Tech4Food, Luxury Food&Beverage, b2B beautyToBusiness, HC HomeCare, TGTuttogiocattoli, PR Planet Refrigeration, www.alimentando.info, www.luxuryfb.com, www.tgtuttogiocattoli.it, www.planetrefrigeration.it, www.beauty2business.com, www.hchomecare.it

Questo numero è stato chiuso in redazione il 5 ottobre 2026



Da qui in poi ci pensiamo noi.



In Arcoplastica progettiamo e produciamo packaging alimentari con un obiettivo chiaro: **preservare gli alimenti ed estendere il loro ciclo di vita**. Seguiamo internamente ogni fase del processo, dall'estrusione alla termoformatura, per garantire massima qualità, sicurezza alimentare e sostenibilità.

ARCOPLASTICA
www.arcoplastica.com

NEWS

Frigoveneta (Ambienta) acquisisce Madefrigor e Tecnica del Freddo e presenta il nuovo brand Glacialis

Ambienta ha annunciato che Frigoveneta, platform company partecipata da Ambienta IV, ha completato l'acquisizione di Madefrigor, azienda specializzata nella progettazione, assemblaggio, installazione e assistenza di impianti di refrigerazione industriale e unità di trattamento aria, e della controllata Tecnica del Freddo. Lo riporta Borsa Italiana.
Fondata nel 1975 e con sede a Rovello Porro, in provincia di Como, Madefrigor opera prevalentemente nei settori alimentare, lattiero-caseario e dei salumi, con competenze anche negli impianti di asciugatura e stagionatura, nei magazzini refrigerati e nel settore farmaceutico. L'azienda dispone inoltre di competenze nelle soluzioni a refrigeranti naturali, tra cui ammoniaca, CO2 e propano. Tecnica del Freddo, con sede a Parma e oltre 70 anni di esperienza, rafforza le attività di installazione e manutenzione. L'operazione amplia inoltre la presenza internazionale del gruppo, in particolare in Argentina e Australia.
Contestualmente all'acquisizione viene presentato Glacialis, il nuovo brand che riunirà sotto un'unica identità le società attuali e future della piattaforma. L'obiettivo è creare un gruppo integrato specializzato nei sistemi di gestione della temperatura, con un focus su efficienza energetica, basse emissioni e refrigeranti naturali.
"L'acquisizione di Madefrigor aggiunge un ulteriore tassello a una piattaforma che, in poco più di due anni, ha registrato una crescita significativa. Oltre alla forte complementarità industriale, l'operazione apporta competenze specialistiche nell'utilizzo dei refrigeranti naturali e apre nuove opportunità di sviluppo sui mercati internazionali", ha dichiarato Massimiliano Lecchi, private equity partner di Ambienta. Marco Rampichini, Ceo di Glacialis, ha sottolineato: "Con l'ingresso di Madefrigor e Tecnica del Freddo accogliamo due realtà che condividono la nostra cultura tecnica e una profonda esperienza nel settore alimentare".
Francesco Bosa, socio unico di Madefrigor, ha aggiunto: "L'integrazione in un gruppo di maggiori dimensioni ci consentirà di accelerare il nostro percorso di crescita, ampliare le tecnologie e i servizi offerti ai nostri clienti e mettere il nostro know-how a disposizione dell'intera piattaforma".



UK: Tesco investe 20 milioni di sterline per accelerare l'innovazione alimentare



Tesco diventata l'investitore principale del fondo specializzato Bramble Fund I, destinando 20 milioni di sterline ad accelerare l'innovazione nel sistema alimentare del Regno Unito.
Bramble Fund I è stato creato da Henry Dimbleby, co-fondatore della catena di ristorazione Leon e autore della National Food Strategy del governo britannico. Con investimenti compresi tra 1 e 5 milioni di sterline, il fondo "sosterrà le aziende impegnate nello sviluppo di innovazioni capaci di contribuire a un'alimentazione più sana e sostenibile e in grado di generare un impatto reale sull'intero sistema alimentare", come si legge in una nota.
A questo scopo verrà istituito un comitato dedicato e alcune innovazioni potranno essere testate all'interno della supply chain di Tesco.
"Tesco vanta una lunga tradizione nell'accogliere grandi idee e nuove innovazioni: dal lancio, solo nell'ultimo anno, di migliaia di prodotti a marchio proprio nuovi o migliorati, al sostegno di nuovi e promettenti brand alimentari attraverso il nostro programma Accelerator, fino alla sperimentazione di tecnologie pratiche all'avanguardia nella nostra concept farm a basse emissioni di carbonio", afferma l'Amministratore delegato di Tesco, Ken Murphy.
"In qualità di principale retailer del Regno Unito, vediamo direttamente sia le opportunità offerte dal nostro sistema alimentare sia le sfide che dobbiamo affrontare per garantire a tutti l'accesso a cibo conveniente, sano e sostenibile".
Aggiunge Henry Dimbleby, managing partner di Bramble: "Tesco, più di chiunque altro in Gran Bretagna, è in grado di aiutare un'impresa a passare da una buona idea a diventare parte della spesa settimanale dei consumatori". Il primo investimento sostenuto da Bramble ha riguardato KluraLabs, società tecnologica britannica che ha sviluppato un packaging capace di mantenere gli alimenti freschi più a lungo grazie a una tecnologia che prolunga la shelf life.

Ferrarini Lab (Gruppo Pini): investimento da 100 mln per il nuovo polo di Masone (Re)

Ferrarini Lab, società del Gruppo Pini nata nell'ambito del progetto di acquisizione del marchio Ferrarini, ha presentato il piano di investimenti per la costituzione di un nuovo polo produttivo a Masone, in provincia di Reggio Emilia. Più nel dettaglio, è stato presentato al Mimit il contratto di sviluppo, che ha ricevuto il parere positivo della Regione Emilia Romagna a Invitalia, gestore della procedura. L'area ex Aia, oggetto dell'intervento, ha una superficie complessiva di circa 180mila metri quadrati, con una capacità edificatoria di 50mila metri quadrati coperti.
Come si legge in una nota, l'investimento ammonta a 99,9 milioni e prevede la realizzazione di un nuovo stabilimento dedicato alla produzione di prosciutti cotti, arrosti, bacon, affettati e nuove linee di prodotto. Il nuovo sito consentirà di concentrare e ammodernare le attività oggi svolte nello stabilimento di Rivaltella, sempre nel reggiano.
Viene garantita la salvaguardia dei 145 lavoratori del sito, portando l'organico a circa 159 addetti a regime. Per la Regione, l'iniziativa rientra negli obiettivi di internazionalizzazione delle filiere agroalimentari e competitività delle produzioni regionali, oltre che nelle strategie di rigenerazione delle aree produttive, transizione energetica e innovazione.
Il progetto risulta coerente con gli obiettivi della programmazione regionale e con le finalità del Complemento regionale per lo Sviluppo rurale ed è stato candidato al Contratto di sviluppo del ministero delle Imprese e del Made in Italy per l'accesso alle agevolazioni previste. La Regione Emilia Romagna, chiamata a esprimere il proprio parere sulla coerenza dell'iniziativa con la programmazione regionale, ha espresso valutazione favorevole.

Interpack presenta una nuova fiera in Marocco. La prima edizione nel 2027



In foto: Abdelmounim Eleulj e Bernd Jablonowski (Credits: Fenagri)

Messe Düsseldorf, organizzatore di Interpack, rafforza la propria presenza nella regione MENA con il lancio di 'Morocco Food World', che si terrà nell'autunno 2027. A collaborare con l'ente fiera tedesco è la Fédération Nationale de l'Agroalimentaire (Fenagri), che riunisce 15 associazioni di categoria e oltre 2.600 imprese locali, in rappresentanza di circa il 40-50% del mercato marocchino.
La nuova manifestazione si concentrerà sull'industria alimentare e sulle relative tecnologie di processo e confezionamento, entrando così a far parte dell'interpack alliance. La scelta del Marocco, si legge in una nota, risponde alla crescita e alla modernizzazione del comparto agroalimentare locale e alla domanda crescente di automazione, sicurezza di processo, controllo qualità e soluzioni di confezionamento.
"Il Paese rappresenta inoltre un ponte strategico tra Europa e Africa occidentale: la vicinanza ai mercati europei, gli investimenti in infrastrutture e un'economia attesa in crescita del 4-4,5% nel 2026 e 2027 ne rafforzano il ruolo come hub regionale", afferma Messe Düsseldorf, già attivo nell'area MENA dal 2019 con interpack Middle East Africa, evento dedicato alle tecnologie di processing e packaging che si svolge al Cairo, in Egitto.

Riciclo plastica, Assorimap alla premier Meloni: "La crisi ora è emergenza. Chiediamo un incontro a Palazzo Chigi"

La crisi della plastica riciclata in Italia si è trasformata in emergenza. È l'allarme lanciato da Assorimap, l'associazione nazionale dei rigeneratori e riciclatori di materie plastiche aderente a Confimi Industria, che ha scritto alla presidente del Consiglio Giorgia Meloni chiedendo un incontro a Palazzo Chigi per affrontare il blocco della filiera. "È passato un anno da quando abbiamo chiesto l'aiuto del Governo per arginare la crisi delle plastiche riciclate: oggi quella crisi si è trasformata in emergenza e l'intera filiera è al collasso", commenta il presidente Walter Regis.



Secondo Assorimap, il materiale riciclato italiano non trova più collocazione sul mercato a causa della concorrenza delle produzioni low cost asiatiche. Una situazione che sta portando diversi impianti a ridurre o sospendere l'attività e che, in alcune regioni – tra cui Emilia-Romagna, Lazio, Sardegna e Sicilia – sta creando difficoltà nella gestione della raccolta della plastica.
"Il Sistema-Paese sta gestendo in emergenza l'allocazione di migliaia di tonnellate di materiale, senza intervenire sulla causa che ha generato il blocco: la crisi del mercato del riciclato", spiega Regis. L'associazione torna quindi a chiedere l'attuazione delle misure presentate un anno fa al Tavolo plastiche del Ministero dell'Ambiente, tra cui un sistema di certificati bianchi per sostenere l'impiego di plastica riciclata. Restano infatti ancora da definire interventi come la contribuzione sulle poliolefine miste, il credito d'imposta sulle materie prime seconde e il fondo per l'ammodernamento degli impianti. "Servono decisioni immediate, con tempi certi. Per questo chiediamo un coordinamento diretto della Presidenza del Consiglio", conclude Regis.



NEWS

Dachser Italy Food Logistics: Alessandro Scotti nuovo general manager

Nuova fase di sviluppo per Dachser Italy Food Logistics. Dopo molti anni alla guida, Roberto Specos conclude il proprio percorso professionale. A raccogliere il testimone è Alessandro Scotti, già parte dell'organizzazione, che assumerà il ruolo di general manager. "L'Italia è un pilastro strategico della nostra politica di crescita in Europa", spiega Stefan Behrendt, manager director di Dachser Food Logistics. "Il forte sviluppo del business raggiunto negli ultimi anni, insieme a una transizione di leadership senza interruzioni, ha creato le condizioni ideali per accelerare una crescita sostenibile e di lungo periodo. Siamo certi che l'organizzazione sia nella posizione migliore per cogliere nuove opportunità e rafforzare ulteriormente il proprio ruolo all'interno della rete europea di Food Logistics".
Per Alessandro Scotti, l'obiettivo "non è cambiare direzione, bensì accelerare l'evoluzione già avviata, mantenendo continuità strategica e sviluppando nuove opportunità di crescita. […] Il rafforzamento del network europeo rappresenta una necessità strategica sia per l'azienda sia per i clienti. Le acquisizioni realizzate in Europa, l'allineamento dei processi e l'integrazione operativa contribuiscono a costruire un modello di sviluppo coordinato, basato su una visione europea e su una forte capacità di esecuzione locale".
Negli ultimi anni l'azienda ha investito nell'integrazione dei sistemi, nella tracciabilità e nella trasparenza dei processi, oltre ad aver creato un team dedicato allo sviluppo concreto dell'intelligenza artificiale nelle attività quotidiane.



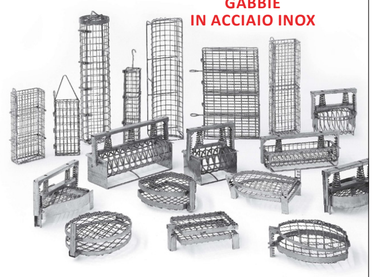
Da sinistra, Roberto Specos e Alessandro Scotti

MANZINI
ATTREZZATURE PER SALUMIFICI
STAMPI PER COTTI









Innovazione, Tecnica e Qualità: IL NOSTRO IMPEGNO
La Vostra Soddisfazione: IL NOSTRO OBIETTIVO

Visita il nostro sito www.manzinistampi.it

MANZINI s.r.l.
Amministrazione e stabilimento: Via Martiri della Romania, 11/B
Zona industriale Borzano di Albinea - 42020 Albinea (RE) - tel. 0522.349009
Cod. Fisc. e P. IVA 01510770355 - C.C.I.A.A. 191340
www.manzinistampi.it - info@manzinistampi.it

Lazzari Equipment è distributore esclusivo di Scanvaegt per l'Italia



Lazzari Equipment amplia il proprio portfolio e sigla un nuovo accordo di distribuzione esclusiva per il mercato italiano con Scanvaegt, specialista danese nelle tecnologie per la pesatura, il porzionamento, la selezione, l'etichettatura e il controllo dei processi nell'industria alimentare.
Tra i pionieri nello sviluppo di porzionatrici a peso fisso e grader/selezionatori, il brand Scanvaegt farà il suo esordio sul mercato italiano insieme a Lazzari Equipment in occasione di Cibus Tec 2026, a Parma dal 27 al 30 ottobre. In fiera, verrà presentata l'ultima generazione delle tecnologie Scanvaegt, rappresentata da ScanCut 400 e ScanSorter 400.
ScanCut 400 (in foto) è una porzionatrice per il taglio a peso o dimensione fissa di pesce fresco disossato e pollame. Cuore della macchina è l'Advanced Blue Laser, tecnologia di scansione che permette di aumentare la precisione del taglio, contenere gli scarti e massimizzare la resa della materia prima. Ad affiancarla è lo ScanSorter 400, sistema di selezione che separa automaticamente teste, code e rifili, indirizzando i prodotti verso i flussi prestabiliti e riducendo le operazioni manuali di sorting.
Per Lazzari Equipment si apre così un nuovo capitolo: le tecnologie di ultima generazione di Scanvaegt andranno infatti a sostituire, nel portfolio dell'azienda veronese, le soluzioni di taglio e porzionatura di Marelec. "L'ingresso di Scanvaegt nel nostro portfolio rappresenta per noi un passaggio molto importante", commenta il titolare, Andrea Lazzari. "Parliamo di un'azienda con un'esperienza decennale nella porzionatura e una forte propensione all'innovazione. Ne è un esempio la nuovissima ScanCut 400, che alza l'asticella sul fronte della precisione, della resa e della semplicità di utilizzo. Siamo certi che troverà grande interesse tra i trasformatori italiani".

Gruppo Logo acquisisce Giemme e Lualdi Mario e rafforza la presenza in Lombardia

Dal 24 settembre Giemme e Lualdi Mario sono entrate a far parte di Logo, gruppo veneto attivo nei servizi integrati di stampa, nel packaging e nella cartotecnica. Come si legge nella nota stampa, l'operazione rafforza la presenza di Logo in Lombardia e amplia le competenze e la capacità produttiva del Gruppo nel settore del packaging e della cartotecnica. Giemme, attiva da oltre 30 anni, produce scatole, astucci ed espositori, mentre Lualdi Mario opera nel settore grafico-cartotecnico dal 1971. Entrambe le aziende sono radicate nel territorio di Varese.
Come ricostruisce BeBeez, l'acquisizione si inserisce in un percorso di crescita che negli ultimi anni ha portato Logo a integrare diverse realtà, tra cui Graficart, Sate Industria Grafica, Grafiche AZ e Legapress. L'ingresso di Giemme e Lualdi Mario era peraltro già previsto nei programmi industriali del Gruppo per il 2026, con l'obiettivo di integrare una società cartotecnica lombarda mantenendone l'autonomia operativa e sviluppando al contempo sinergie produttive. Con l'ingresso delle due aziende, il gruppo dichiara oggi 50 milioni di euro di fatturato consolidato e sette unità produttive.

Film per packaging, Irplast investe 60 milioni e potenzia il polo produttivo di Atessa (Ch)

Irplast rafforza il proprio polo produttivo di Atessa (Ch) con un investimento superiore ai 60 milioni di euro destinato all'innovazione tecnologica e alla crescita della capacità produttiva. L'azienda specializzata nelle soluzioni di packaging sostenibile ha inaugurato nello stabilimento abruzzese una nuova linea di estrusione con tecnologia LISIM, fornita da Brückner Maschinenbau. Il nuovo impianto consentirà al sito di raggiungere una produzione complessiva di 30mila tonnellate annue di film ad alte prestazioni destinati alla realizzazione di strutture monomateriali riciclabili.
La nuova linea, si legge sul Sole 24 Ore, si affianca alla prima tecnologia LISIM già presente nello stabilimento dagli anni '90 e rappresenta un ulteriore passo nel percorso di trasformazione industriale di Irplast, oggi parte del gruppo giapponese Toppan, entrato nel capitale nel giugno 2025 come azionista di maggioranza.

Logistica, Stef investe 17 milioni nel nuovo hub refrigerato di Montemurlo (Po)



Stef Italia accelera sullo sviluppo della logistica a temperatura controllata con l'apertura della nuova filiale di Montemurlo, in provincia di Prato. L'investimento, pari a 17 milioni di euro, riguarda una piattaforma progettata e realizzata da Immostef Italia, divisione immobiliare del gruppo francese specializzato nel trasporto e nella logistica dei prodotti alimentari refrigerati.
Il nuovo sito si estende su 7.300 metri quadrati di superficie operativa e integra un impianto fotovoltaico da 860 kWp. La struttura dispone di un magazzino di cross-docking da 4.500 metri quadrati con 37 porte di carico, oltre ad aree dedicate allo stoccaggio di prodotti termosensibili e surgelati. La filiale conta 85 collaboratori assunti direttamente.
"L'apertura di Montemurlo rafforza la nostra presenza accanto alle imprese di un territorio dalla straordinaria vocazione agroalimentare", sottolinea Paolo Maraschi, managing director di Stef Italia. Il sito sarà anche la sede capofila del progetto 'Di-Vino', iniziativa dedicata alla logistica e al trasporto del vino già adottata da oltre 130 aziende. Il servizio prevede processi certificati e l'impiego di veicoli food-only per garantire condizioni controllate lungo la filiera.
Stef Italia ha raggiunto nel 2025 circa 600 milioni di euro di ricavi con 36 filiali sul territorio nazionale. A livello di gruppo, Stef ha chiuso l'esercizio con un fatturato di 5,2 miliardi di euro e una rete europea composta da oltre 26mila dipendenti.

Green Arrow Capital cede Gruppo Turatti a Grote Company

Green Arrow Capital annuncia la firma di un accordo vincolante per la cessione del 100% del Gruppo Turatti alla società statunitense Grote Company Family of Brands, fornitore di macchinari e servizi per l'industria alimentare. Fondato nel 1978 e con sede a Cavarzere (Venezia), Turatti è produttore di macchinari e linee destinati principalmente ai settori della IV gamma, degli ortaggi surgelati e dei prodotti ready-to-eat. Il Gruppo comprende i marchi Turatti, Tecnoceam, VGC e RS Tecnology.
"L'acquisizione di Turatti Group segna un traguardo importante per la Grote Company Family of Brands", ha dichiarato il Ceo, Bob Grote. "Si tratta di un passo significativo nella nostra strategia di crescita, che consolida le basi che abbiamo costruito in Europa e rafforza al tempo stesso la nostra capacità di servire i produttori alimentari sia in Europa sia in Nord America". Enrico Gribaudo resterà Ceo di Turatti Group e l'azienda continuerà a operare attraverso l'attuale management e le strutture esistenti.

TecnoFerrari entra nel capitale di Marfin e amplia l'offerta dal fine linea all'intralogistica

TecnoFerrari, player specializzato in soluzioni tecnologiche per l'automazione industriale e l'intralogistica, entra nel capitale sociale di Marfin, azienda specializzata nelle soluzioni per il packaging di fine linea. L'accordo, formalizzato il 30 luglio nella sede dei TecnoFerrari a Fiorano Modenese, apre una nuova fase industriale con l'obiettivo di rafforzare la presenza delle due realtà sui mercati internazionali. L'operazione consentirà a Marfin di accelerare la crescita tecnica e commerciale, mentre TecnoFerrari potrà ampliare la propria offerta con una piattaforma integrata che va dal confezionamento alla movimentazione interna e allo stoccaggio automatizzato.



Il know-how di Marfin nei sistemi di incappucciamento, protezione e stabilizzazione dei carichi pallettizzati si affiancherà alle competenze di TecnoFerrari nei magazzini automatici, nei veicoli AGV e LGV e nell'integrazione software.
Insieme alle soluzioni di Ercopac per il packaging (a novembre 2025 TecnoFerrari è entrata nel capitale sociale di Ercopac), il gruppo punta così a proporsi come interlocutore unico per pallettizzazione, protezione del carico, intralogistica e tracciamento intelligente dei flussi.
"Abbiamo trovato in TecnoFerrari un grande player con il quale condividiamo principi, obiettivi e ambizioni", affermano Pietro Zini e Massimiliano Sghedoni, soci di riferimento di Marfin. "La sinergia ci assicura nuovi strumenti per proseguire il percorso di crescita e consolidamento internazionale". "La combinazione delle soluzioni TecnoFerrari, Ercopac e Marfin ci permette di erogare impianti su misura e ad alto valore aggiunto", sottolinea la direzione di TecnoFerrari.

Fratelli Pagani del 1909 s.p.a.
AROMI E INGREDIENTI ESCLUSIVI

Radici LOCALI, Visione GLOBALE.

Fratelli Pagani S.p.A. pioniera delle soluzioni clean label nel campo dell'industria alimentare, da oltre 110 anni rende unica e riconoscibile l'esperienza sensoriale dei prodotti alimentari, in un processo di continua innovazione.

Sempre al passo con gli ultimi trend del mercato, l'Azienda crea storie di gusto che uniscono tradizione locale e visione globale, offrendo soluzioni uniche e personalizzate per diversi settori: CARNE, PESCE, PASTA E RIPIENI, BIOLOGICO E VEGANO.

LE NOSTRE SOLUZIONI ESCLUSIVE



fratellipagani.it

Ma quanta intelligenza serve per usare l'intelligenza artificiale?

L'AI fa cose, cose utili, utilissime, in alcuni casi felicemente sorprendenti e in altri addirittura shoccanti al punto di impaurire soprattutto chi non la conosce. Ma si tratta di uno strumento, anche nella sua versione generativa. O almeno così è allo stato attuale.

Di Antonio Staiti

La prima questione che ci dobbiamo porre non è che cosa può fare l'intelligenza artificiale, ma che cosa sta facendo concretamente oggi e come possiamo usarla per risolvere problemi che riguardano gli aspetti progettuali, costruttivi, industriali, applicativi di un'attrezzatura, di un suo componente, di un elemento che può supportarne il funzionamento efficiente ed efficace.

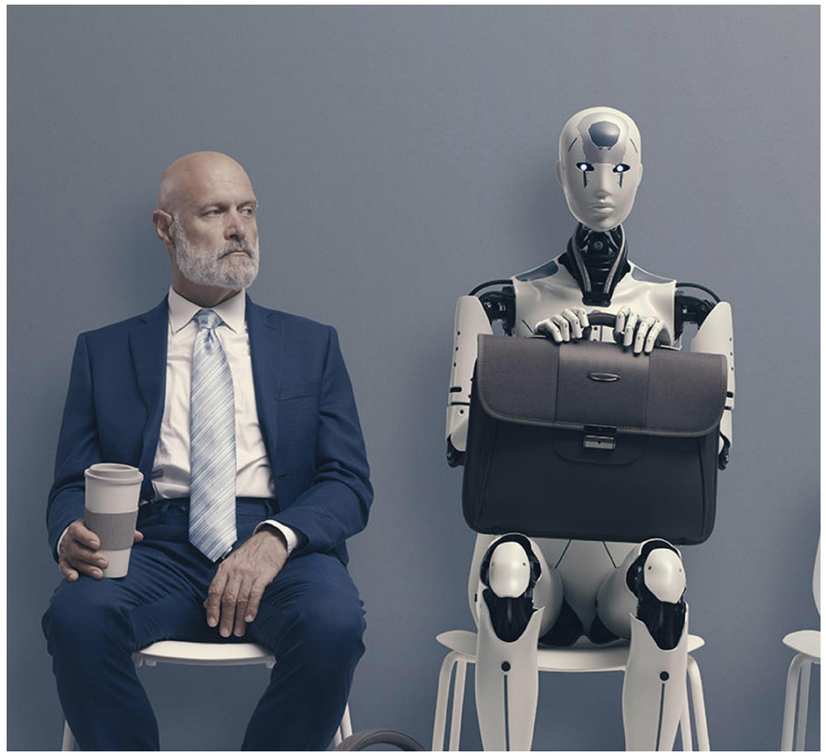
Per arrivare a questo dobbiamo forse partire dalla differenza che essa genera rispetto al passato. Come nel momento in cui abbiamo avuto la possibilità di ricevere un'informazione a distanza, attraverso una cablatura che trasmetteva un dato da un punto di rilevamento al punto dove risiedeva il soggetto che lo controllava, è necessario stabilire quali vantaggi e quali ostacoli determina l'uso dell'intelligenza artificiale.

Cominciamo dalla base: che cosa fa più di un motore di ricerca? Quello che fino a poco tempo fa era la grande differenza fra chi sa e chi progetta: chi sa ha informazioni, chi progetta va oltre, pro-iecta, lancia al di là della barriera o dell'orizzonte finora definito. Come fa chi progetta ad andare oltre? Connette le informazioni e introduce in ciò che ha connesso un valore ulteriore, il famoso valore aggiunto.

L'intelligenza artificiale fa una cosa che il motore di ricerca non faceva: non crea semplicemente un elenco di fonti di dati a cui accedere per fare sintesi, fa la sintesi. E quindi fa quello che un tempo (non molto tempo fa) doveva fare ognuno di noi. Una volta raccolte le informazioni il soggetto progettista, elaboratore di processi industriali, modellatore di sistemi di installazione doveva incasellarle nella posizione giusta e fare in modo che la posizione fosse proprio quella giusta e che l'operazione che le collegava fosse quella corretta.

Uno sforzo che non era per tutti, anzi: questo disegnava un valore professionale che produceva il valore aggiunto e ci dava una lettura abbastanza comprensibile di come era il meccanismo. Esisteva qualcuno che intuiva come accendere il fuoco o come far girare la ruota e altri utilizzavano la sua intuizione replicandola o affinandola.

L'AI fa una cosa che da un lato semplifica e dall'altro complica la vita dei soggetti coinvolti nel lavoro: processa di suo le informazioni e lo fa con qualità, data l'ampiezza del bacino informativo a cui può accedere, ma allo stesso tempo corre il rischio di dare risposte generiche, non applicate al caso specifico, risposte che vanno affinate. E non dimentichiamo mai che queste risposte sono sintesi di un mondo di fonti che noi dobbiamo imparare a gestire.



L'addestramento

E qui viene la parola chiave che sentiamo utilizzare sempre più spesso: l'intelligenza artificiale va addestrata. Addestrarla significa definire il perimetro del bacino informativo a cui ci interessa. Perché l'intelligenza artificiale non sa dove dobbiamo andare a parare: non sa se stiamo chiedendole aiuto per progettare un impianto, definire un piano operativo di sicurezza, creare una linea in stabilimento o gestire una supply chain e anche nel caso in cui lo sapesse, le mancano ancora una volta dei dati: dove va collocato l'impianto? Quali sono i dati contestuali che permettono di considerare completo il piano operativo della sicurezza che ci serve? In quale spazio andiamo a collocare la linea produttiva? Quali sono i fattori da ottimizzare per arrivare alla gestione che desideriamo della supply chain?

Di conseguenza emergono tre questioni importanti a monte di ogni utilizzo dell'AI. La prima, la più rilevante è la qualità della domanda che poniamo: essa non deve avere caratteristiche generiche o peggio ancora banalizzanti, perché la risposta sarà ovviamente altrettanto generica e banale. La seconda arriva come un boomerang: dobbiamo alimentare il rispondente di una serie di informazioni a corredo della domanda, che permettano all'"accrocchio" di produrre una risposta sensata. La terza è che la soluzione non arriverà magicamente, ma dialogando e affinando la risposta in maniera da renderla strettamente pertinente all'obiettivo.

Un lavoro impegnativo? Sicuramente: l'AI non è la Fata Turchina o un genio che fuoriesce dalla lampada, è un elaboratore sofisticato di informazioni capace di generare risultati che vanno decisamente oltre la capacità umana, in termini di quantità di informazioni e fonti consultate, selezionate, scartate, utilizzate e rimasticate. La velocità e la capacità di messa a punto del processo conoscitivo in fase di analisi e sintesi è decisamente spettacolare, ma non è sicuramente uno schiocco di dita, perché l'addestramento dello strumento è un'operazione importante, che comporta anche un addestramento a monte non da poco.

Imparare a porre le domande che generano le risposte che ci servono non è sicuramente l'esercizio più semplice, ma fin qui ci siamo limitati al problema di come funziona l'AI o come possiamo usarla, mentre non ci siamo posti il problema più significativo: se tutti la useremo e ne otterremo risultati pressoché simili (difficile che una persona intelligente risponda in maniera diversa alla stessa domanda) che cosa costituirà vantaggio competitivo e valore differenziale nel lavoro delle imprese del settore della refrigerazione?

La motrice a vapore è stata un'invenzione che si è diffusa in tutto il mondo, l'elettricità è arrivata per tutti, così come il digitale, ma qui c'è di più: se Internet aveva "democratizzato" (ma solo in parte) la competizione, l'AI, con i suoi obiettivi planetari, si prefigge di essere disponibile in Gabon come sulla Terra del Fuoco o a Cracovia. Che cosa farà la differenza se tutti potremo accedere ad uno strumento per l'uso del quale serve un telefonino e una connessione alla rete?

Input/output

Abbiamo individuato un terreno, quello dell'input, ma a nostro avviso e soprattutto nel nostro settore la differenza sarà particolarmente marcata dall'utilizzo dell'output: il risultato dell'elaborazione prodotta dai Chat Bot non avrà eguale impatto ed effetto orizzontale, sul mercato, perché l'efficacia che l'AI genererà dipenderà in maniera esponenziale dalla capacità e dalla modalità di uso delle informazioni.

La prima variabile in questo senso è costituita dal fattore umano: la produzione e la vendita avranno la possibilità di adattarsi alle esigenze del cliente, ma la quantità di servizio che dovrà essere allegata al prodotto crescerà con il crescere delle attese del cliente. Se potremo vendere un prodotto che "dialoga" con il cliente, il cliente chiederà al prodotto una quantità di prestazioni che dipenderanno in modo sempre più intrecciato dalla fase di pre- e post-vendita.

In fase pre-vendita dovremo creare una condizione di customizzabilità ad hoc, che sia confezionata "su misura" per il cliente e cioè che soddisfi determinati requisiti e allo stesso tempo non vada oltre le richieste creando difficoltà nell'utilizzo. Quindi la progettazione avrà il compito di ideare una macchina o un componente che abbia un set prestazionale base e che permetta di ragionare in maniera scalabile di performance incrementali riguardanti non solo l'esecuzione efficiente del compito, ma anche la gestione di aspetti collaterali di usabilità e manutenibilità. Il prodotto avrà così una capacità di soddisfare esigenze crescenti, a partire da un sistema di performance gestibile con il rilevante contributo dell'elettronica in fase di monitoraggio, controllo, comportamenti adattativi. Nel post-vendita il contributo dell'AI sarà utile a generare una modalità di approccio all'LCA di tipo fortemente collaborativo alla prestazione e alla gestione dell'impianto, della macchina, del componente con l'obiettivo della conservazione della performance, in collaborazione con gli schemi di progetto e i dati acquisiti dal cloud. Nasceranno matrici di gestione che ridurranno la frequenza di manifestazione del guasto perché il prodotto saprà inviare al sistema segnali che renderanno automatici comportamenti manutentivi precisi, isolati e tracciabili non soltanto nello storico operativo, ma riconducibili a esiti sia nel raggiungimento degli obiettivi di temperatura e qualità complessiva della refrigerazione sia nell'efficienza complessiva ottenuta, producendo un conto economico e un protocollo di gestione che faccia convergere l'economia circolare con gli adempimenti normativi di carattere ambientale.

Una convergenza di fattori che sarà resa possibile non a chi userà in maniera "piatta" l'AI, ma a chi ne farà uno strumento, che enfatizzerà i processi di servitization già in atto nel settore, mettendo in gioco la trasformazione – trasversale a tutti i settori, ma ancor più significativa nel nostro – da prodotto in servizio del freddo.

La competizione è quindi ancora aperta, perché a produrre e vendere i prodotti non sarà l'intelligenza artificiale, ma gli uomini, le persone. Si ridurrà il valore dell'affabulazione e crescerà il contenuto tecnico? È un processo che è già iniziato da tempo e che gli strumenti in campo accelerano, ma non diminuirà il compito di chi lavora, anzi, lo incrementerà, perché ridurrà lo spazio per le azioni ripetitive e introdurrà una quota sempre più forte di sensibilità documentata, mettendo in luce e premiando chi saprà usare in maniera sintonica cervello e mani.

Ma dimentichiamoci che l'intero mondo della tecnologia possa trasformarsi in una filiera automatizzata e fatta di robot, perché le domande alle macchine dobbiamo imparare a farle noi, così come imparare ad usare le risposte: non sarà Chat GPT a ideare, produrre, installare, manutenere e smaltire un banco frigo efficiente, performante, sicuro, poco impattante. Potrà essere un collaboratore fondamentale, ma sarà sempre un uomo a produrre un servizio (di qualità) per un altro uomo.



Epta tra innovazione e responsabilità. La visione industriale di Marco Nocivelli

Dalla servitizzazione alla "conscious innovation", passando per sostenibilità, digitalizzazione e formazione: il Ceo della società racconta la trasformazione del settore del freddo. E il ruolo strategico dell'industria italiana nello scenario globale.

Di Massimo Moscati



Marco Nocivelli

In questa intervista, il Cavaliere del Lavoro, Ing. Marco Nocivelli, ripercorre la traiettoria di Epta come percorso di trasformazione continua, in cui crescita internazionale, sostenibilità e innovazione non sono risposte contingenti al mercato, ma elementi strutturali di una visione industriale di lungo periodo.

Al centro della conversazione emergono alcuni assi strategici: la servitizzazione come nuovo paradigma del valore, la "conscious innovation" come principio guida dello sviluppo tecnologico e la centralità delle persone come leva decisiva per governare il cambiamento. Il settore della refrigerazione viene così descritto non come infrastruttura invisibile, ma come sistema vitale per alimentazione, logistica e retail, sempre più riconosciuto nel suo ruolo strategico.

Nocivelli affronta inoltre il tema della transizione energetica e digitale, il valore dell'anticipo tecnologico, il rapporto tra industria e istituzioni e le sfide della formazione in un contesto in cui le competenze diventano il vero fattore critico. Ne emerge il ritratto di un'industria italiana resiliente, altamente specializzata e chiamata a rafforzare la propria capacità di innovare senza perdere la propria identità.

Negli ultimi anni Epta ha attraversato trasformazioni profonde: crescita internazionale, sostenibilità, digitalizzazione, nuove sfide energetiche e ambientali. Se dovesse raccontare questo momento dell'azienda non con i numeri, ma con una visione, quale storia racconterebbe oggi di Epta?

Epta è un'azienda che ha scelto di affrontare il cambiamento come un percorso naturale di trasformazione e non solo come risposta alle sfide del mercato. Negli ultimi anni abbiamo consolidato la presenza internazionale, ampliato competenze e accelerato su sostenibilità, digitalizzazione ed efficienza energetica, mantenendo però sempre saldo un principio: ogni fase di sviluppo porta con sé una responsabilità industriale sempre maggiore.

Questa visione trova oggi sintesi nel modo in cui concepiamo il ruolo dell'impresa: un'organizzazione capace di generare valore duraturo nel tempo, preservando ciò che conta davvero. Operiamo in un settore che ha un impatto diretto sulla qualità della vita delle persone, garantendo un accesso sicuro agli alimenti. È una promessa che manteniamo attraverso un ecosistema integrato di soluzioni e servizi pensati per generare benefici concreti lungo tutto il loro ciclo di vita.

In questo contesto, la servitizzazione rappresenta la trasformazione più profonda che sta interessando il nostro settore. Non si tratta semplicemente di affiancare nuovi servizi a un prodotto, ma di un vero e proprio cambio di paradigma che modifica il modo in cui il valore viene progettato, erogato e misurato. Epta è parte attiva di questa evoluzione grazie a banchi frigoriferi concepiti quali piattaforme intelligenti e connesse, parti integranti delle strategie operative, energetiche e commerciali dei retailer. Le implicazioni sono molteplici: dall'ottimizzazione dei consumi alla manutenzione predittiva, dalla continuità operativa alla capacità di raccogliere dati utili per comprendere i comportamenti d'acquisto, migliorare gli assortimenti e incrementare la redditività del punto vendita. In questa prospettiva, prodotto e servizio convergono in un'unica proposta di valore orientata alle performance del cliente, perché il progresso più significativo è quello che genera benefici condivisi e sostenibili nel tempo.

Nei suoi interventi pubblici torna spesso il concetto di "conscious innovation". Cosa significa, concretamente, innovare con coscienza in un settore come quello del freddo?

L'innovazione consapevole è un concetto centrale alla base della nostra identità aziendale, tanto da essere esplicitato nel nostro purpose: "Preserving our Planet with Conscious Innovation. Together".

Per Epta, preservare il pianeta significa innanzitutto garantire la migliore conservazione degli alimenti, ma non a qualsiasi costo: vogliamo scegliere le tecnologie più adatte per contribuire, al tempo stesso, alla costruzione di modelli più sostenibili sotto il profilo energetico, ambientale e sociale. È con questo obiettivo che, già dal 2000, abbiamo puntato sull'impiego di refrigeranti naturali come la CO_2. È una responsabilità che, nel nostro settore, richiede una visione industriale di lungo periodo e la capacità di declinare l'innovazione in un vantaggio competitivo per il cliente. Per questo, quando parliamo di "conscious innovation", intendiamo una progettazione e sviluppo di tecnologie, servizi e soluzioni che generino un valore misurabile, al fine di supportare i retailer nella transizione ecologica e digitale e, allo stesso tempo, migliorare l'esperienza d'acquisto delle persone.

C'è poi il secondo elemento fondamentale, espresso con la parola "Together", che vede nel dialogo continuo con clienti, partner, istituzioni e gli altri attori del settore la via maestra per tracciare nuove direttrici strategiche.

La refrigerazione è spesso percepita come un'infrastruttura invisibile, ma senza di essa si fermerebbero alimentazione, logistica, sanità e retail. Secondo lei il settore riceve il riconoscimento che merita?

Parafrasando il Piccolo Principe, "l'essenziale è invisibile agli occhi". In effetti la presenza discreta della refrigerazione rende possibile la continuità di intere filiere, grazie a un patrimonio industriale e tecnologico straordinario e al contributo quotidiano di migliaia di professionisti.

Credo che oggi si cominci a percepire il suo ruolo strategico, anche grazie all'eccellenza degli operatori nazionali che ne fanno un fiore all'occhiello del Made in Italy e all'importanza assunta nell'ambito della transizione ecologica europea.

Naturalmente, c'è ancora molto lavoro da fare anche sul piano culturale e istituzionale: occorre continuare a valorizzare il ruolo che questa industria riveste per la competitività nazionale. Se vogliamo, anche la mia nomina a Vicepresidente di Confindustria con delega alle Politiche Industriali e al Made in Italy può essere letta come un segnale di questa crescente consapevolezza: il riconoscimento che comparti ad alto contenuto tecnologico e industriale, come il nostro, abbiano una posizione sempre più centrale nelle politiche di sviluppo e innovazione del sistema Paese.

Epta ha puntato molto sui refrigeranti naturali e sulla sostenibilità quando ancora non era un tema così centrale. Quanto conta, per un imprenditore, avere il coraggio di anticipare il mercato?

Il coraggio fa parte del ruolo stesso dell'imprenditore. Anticipare il mercato è fondamentale e, per Epta, è sempre stato il risultato di una visione strategica di lungo periodo.

Nel caso delle soluzioni a refrigeranti naturali, questo approccio si è dimostrato vincente: non un'intuizione estemporanea, ma un percorso strutturato, sostenuto anche dai nostri Innovation e R&D Center, dove la visione si traduce in tecnologia e scelte industriali.

Non nascondo che all'inizio ci fosse cautela, a tratti anche diffidenza, mentre oggi la maggior parte di quelle stesse soluzioni sono diventate lo standard di mercato. Ed è qui che si misura la differenza tra inseguire il cambiamento e contribuire a definirlo. Alla fine, anticipare il mercato significa questo: non prevedere il futuro, ma prepararsi con metodo alle trasformazioni che lo renderanno possibile.



Lei parla spesso di persone, competenze e formazione. Oggi è più difficile trovare tecnologie innovative o giovani pronti a lavorare nell'industria?

Se devo essere molto diretto, oggi le tecnologie non sono il vero collo di bottiglia. Anzi, evolvono a un ritmo tale da essere spesso già disponibili quando il mercato sta ancora potenziando le competenze per utilizzarle davvero. La sfida, quindi, è più sulle persone che sulle attrezzature. E non perché manchi interesse da parte dei giovani verso l'industria, ma perché troppo spesso mancano percorsi formativi strutturati e realmente professionalizzanti in grado di garantire una preparazione tecnica solida e immediatamente spendibile nel mondo del lavoro.

Per questo il tema della formazione è diventato centrale. In Epta lavoriamo da tempo su più livelli per intervenire e colmare il gap con l'up-skilling e re-skilling delle nostre persone, lo sviluppo di collaborazioni con università, istituti tecnici ed enti formativi internazionali e mediante i programmi erogati dai nostri Training Center, presenti in quattro continenti. Un esempio concreto è il recente lancio della Epta Service Academy, con un progetto ▶



◂ pilota in Romania e l'ambizioso obiettivo di renderlo un corso disponibile in tutto il mondo Epta. Il modulo completa il catalogo di corsi offerti dal Gruppo ed è per la prima volta interamente dedicato al potenziamento delle competenze tecniche, capacità operative e soft skills nell'ambito del service e dell'assistenza post-vendita. Perché, nella nostra concezione, sono le persone a trasformare il potenziale in risultati e a governare il cambiamento tecnologico verso una piena sostenibilità.

Da presidente di Anima e oggi vicepresidente di Confindustria con delega alle Politiche Industriali e Made in Italy, che idea si è fatto dello stato di salute dell'industria italiana?

Se guardo allo stato di salute dell'industria italiana, vedo un sistema che continua a dimostrare una straordinaria capacità di resilienza e innovazione. Il nostro Paese può contare su un patrimonio industriale straordinario: filiere altamente specializzate, una cultura manifatturiera riconosciuta a livello globale, grande flessibilità e competenze tecnologiche di altissimo livello.

Allo stesso tempo, stiamo attraversando una fase di profonda trasformazione. In questo contesto, la sfida non è tanto quella di confermare il valore dell'industria italiana, già ampiamente riconosciuto, quanto di creare le condizioni affinché possa continuare a esprimere tutto il proprio potenziale. In questo senso, il dialogo tra sistema produttivo e istituzioni rappresenta un nodo cruciale. Negli ultimi anni sono stati compiuti passi importanti e credo sia essenziale continuare a consolidare questo confronto, con l'obiettivo comune di costruire politiche industriali capaci di sostenere la crescita, valorizzare le eccellenze del Made in Italy e accompagnare le imprese nelle sfide dei prossimi anni. È proprio con questo spirito che porto avanti il mio impegno in Confindustria, con la convinzione che le imprese abbiano già dimostrato di saper investire e innovare e, in tal senso, sia importante continuare a creare le condizioni affinché possano mantenere questo slancio nel lungo periodo.

La digitalizzazione e l'intelligenza artificiale stanno cambiando anche il mondo HVACR. Qual è il confine tra tecnologia utile e tecnologia "fine a sé stessa"?

Ad oggi si parla molto di AI, ma siamo ancora alle prime applicazioni concrete. Gli strumenti ci sono, ma ciò che fa la differenza è la capacità delle persone e delle organizzazioni di integrarli all'interno di una strategia chiara e di obiettivi misurabili. Nel settore HVAC&R queste tecnologie stanno già aprendo opportunità importanti, dalla progettazione alla gestione degli impianti, fino all'ottimizzazione dei consumi energetici e dei processi decisionali. Voglio però ricordare che l'intelligenza artificiale non risponde subito correttamente e ha bisogno di "dialogare" con il suo interlocutore per migliorarsi. Questo implica che, da sola, non genera valore: il suo potenziale emerge quando incontra competenze adeguate, conoscenza dei processi e capacità di interpretare correttamente i dati disponibili.





Nella sua esperienza personale, qual è stata la decisione manageriale più difficile che ha dovuto prendere?

Ogni decisione importante comporta una componente di rischio. Ma, paradossalmente, le situazioni più difficili che mi sono trovato a fronteggiare sono quelle che hanno richiesto non una decisione ad agire, ma ad aspettare il momento giusto.

Ci sono stati casi in cui eravamo pronti sotto ogni punto di vista ad operazioni strategiche o grandi cambiamenti ma le condizioni esterne, per i motivi più vari, sono mutate e non erano più favorevoli. E in quei momenti serve lucidità per comprendere che accelerare troppo può essere controproducente. Ricordo in particolare il percorso che ci ha portati, nel 2019, all'acquisizione di Kysor Warren negli Stati Uniti. Avevamo individuato quella realtà circa dieci anni prima, ma lo scenario non era ancora favorevole. Abbiamo aspettato, studiato il mercato, preparato ogni dettaglio. E quando si è presentata l'occasione giusta, ci ha trovato pronti.

Lei appartiene a una famiglia imprenditoriale storica. Quanto pesa l'eredità familiare e quanto invece è importante trovare una propria identità come manager e leader?

L'eredità familiare, per chi come me proviene da una storia imprenditoriale consolidata, è prima di tutto una responsabilità. Riguarda l'azienda, certo, ma anche un sistema di valori, una cultura industriale e un modo di intendere il lavoro che nel tempo hanno definito la nostra identità e che meritano di essere preservati.

Integrità, visione di lungo periodo e senso del dovere rappresentano la nostra bussola. Allo stesso tempo, ogni generazione è chiamata a reinterpretare questi principi arricchendoli con scelte personali che nascono dall'esperienza diretta e alla luce del proprio tempo, perché contesto economico, sociale e industriale evolvono con grande rapidità. Nel nostro percorso, il confronto con altre realtà imprenditoriali familiari, accomunate da valori affini, ha rappresentato un elemento di grande crescita per il Gruppo, ampliando prospettive e la nostra visione industriale. E, se posso aggiungere una nota più personale, il passaggio generazionale rappresenta sempre un momento delicato e significativo. Oggi in Epta la terza generazione sta contribuendo a scrivere un nuovo capitolo della nostra storia, con idee, sensibilità e una rinnovata energia, nel rispetto delle radici da cui proveniamo.

Molti suoi post LinkedIn trasmettono un'idea di industria come responsabilità sociale oltre che economica. Crede che oggi un'azienda debba anche "prendere posizione" culturalmente?

Più che prendere posizione, credo che un'azienda debba essere capace di trasmettere una cultura industriale coerente con i propri principi e in grado di generare un impatto positivo sul territorio e sulle persone che lo abitano.

Per me è molto importante il concetto di give back: restituire più di quanto si riceve. È un principio semplice, ma estremamente concreto. Significa contribuire alla crescita delle comunità locali e creare un valore che vada oltre il risultato economico. In fondo, il successo di un'impresa non si misura soltanto da ciò che costruisce per sé, ma anche da ciò che genera intorno a sé.

Dopo acquisizioni strategiche e la crescita internazionale di Epta, come si mantiene viva una cultura aziendale comune in un gruppo globale?

Mantenere una cultura aziendale comune in un gruppo globale come Epta è una delle sfide più complesse, soprattutto quando la crescita avviene per linee esterne e attraverso l'integrazione di realtà con storie e mercati molto diversi tra loro. La mia convinzione è che una cultura aziendale solida non si costruisca attraverso l'omologazione, ma attorno a un nucleo chiaro di valori condivisi. Sono questi riferimenti comuni a mantenere coesa un'organizzazione che cresce, si diversifica e opera in contesti sempre più internazionali.

In Epta abbiamo scelto fin dall'inizio di non adottare un approccio assimilativo. Le più recenti operazioni non sono state pensate per annullare le identità esistenti, ma per valorizzarle all'interno del Gruppo, in cui la contaminazione tra diverse culture industriali moltiplica la nostra capacità competitiva. Ogni realtà porta infatti con sé esperienze e know-how che, combinati ad una strategia globale, rendono costante il nostro percorso di crescita internazionale, preservando al tempo stesso le specificità locali.

C'è stato un momento della sua carriera in cui ha capito che il freddo non era semplicemente un business, ma una missione industriale?

In realtà questa consapevolezza è arrivata molto presto. La refrigerazione per me non è mai stata soltanto un business, perché fin da giovane ho avuto l'opportunità di osservare da vicino quanto il suo impatto vada ben oltre la dimensione industriale. È una tecnologia abilitante, che permette ad altre industrie di crescere, innovare e competere. Quando si comprende quanto valore dipenda da ciò che si realizza, il confine tra business e missione industriale diventa molto sottile.

Il mondo del lavoro è cambiato radicalmente negli ultimi anni. Lei che tipo di leader cerca oggi nei suoi collaboratori?

Nel mondo del lavoro di oggi, ciò che considero davvero distintivo è un mindset imprenditoriale. Le competenze restano fondamentali, ma fanno la differenza le persone capaci di assumersi responsabilità, leggere i contesti in anticipo, agire con spirito di iniziativa e interpretare il proprio ruolo con una logica di intrapreneurship, contribuendo alla crescita dell'azienda con autentico senso di responsabilità.

In Epta abbiamo costruito un modello fondato su delega, fiducia e responsabilizzazione, perché solo così è possibile far crescere le persone e accompagnare l'evoluzione dell'organizzazione. Questo implica anche una cultura dell'errore matura: sbagliare non deve significare essere penalizzati, ma avere l'opportunità di apprendere, correggere rapidamente e migliorare. Oggi il leader non è soltanto chi prende decisioni, ma chi crea le condizioni perché gli altri possano prenderle bene, con autonomia, consapevolezza e capacità di leggere la complessità. È questo, a mio avviso, l'approccio che consente a un gruppo internazionale di crescere in modo solido, dinamico e sostenibile.

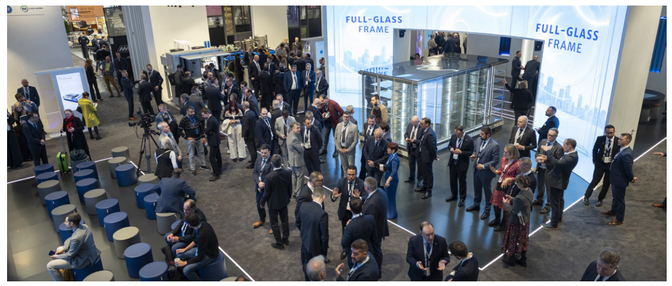
Se dovesse spiegare a un ragazzo di vent'anni perché scegliere il settore della refrigerazione, quale sarebbe il suo argomento più convincente?

Credo che il messaggio sarebbe chiaro: la refrigerazione è uno dei settori più avanzati e strategici dell'industria contemporanea e, anche se spesso poco visibile e poco raccontato, è un mondo altamente specializzato e multidisciplinare, in cui le competenze si intrecciano e il lavoro cambia rapidamente. Ma c'è anche un altro elemento che considero importante: è un settore che offre la possibilità di contribuire concretamente ad alcune delle grandi sfide del nostro tempo, dalla digitalizzazione all'efficienza energetica passando per l'ergonomia dei nostri banchi fino alle nuove esigenze in termini di merchandising dei nostri clienti. Per un giovane significa entrare in un'industria che non guarda soltanto al presente, ma che è chiamata a costruire il futuro.

Fuori dall'azienda e dagli impegni istituzionali: chi è Marco Nocivelli? Cosa legge, cosa ascolta, come riesce a staccare davvero dal lavoro?

Diciamo che, ogni tanto, mi concedo attività molto rilassanti… come consultare i bilanci dei competitor per capire se c'è qualche opportunità interessante sul mercato. (Ride)

Scherzi a parte, per chi fa questo mestiere è difficile tracciare una separazione netta tra vita professionale e personale, perché l'impresa non è soltanto un lavoro ma occupa una parte importante della vita. Cerco comunque di ritagliarmi momenti di equilibrio, soprattutto attraverso la famiglia, visto che sono recentemente diventato nonno, e con la lettura. Mi interessa tutto ciò che aiuta a mantenere uno sguardo aperto: non solo sull'industria, ma anche sull'evoluzione dei mercati, della società e dei modelli di sviluppo. Alla fine, credo che una cosa non cambi mai: la curiosità resta sempre accesa. Ed è probabilmente anche questo uno degli aspetti che ti accompagna, nel bene e nel male, quando non fai, ma sei un imprenditore.



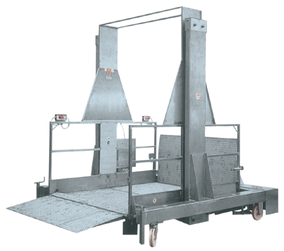
ARIOLI AFRO
SOLUZIONI MECCANICHE DI QUALITÀ
DAL 1960 MADE IN ITALY
WWW.ARIOLIAFRO.IT





• ATTREZZATURE INOX SU MISURA

• MACCHINE PER MOVIMENTAZIONE E SOLLEVAMENTO MERCI





ARIOLI AFRO SRL
VIADANA (MN) ITALY - TEL/FAX +39 0375 781624
INFO@ARIOLIAFRO.IT

Scongelare | Pressare | Macinare e miscelare | Separare | Zangolare | Affettare | Formare e porzionare
#more



PROVISUR®
By Fortifi
AM2C® BEEHIVE® CASHIN®
FORMAX® HOEGGER® LUTETIA® WEILER®

Le soluzioni Handtmann per il mondo carne

Dalla porzionatura al controllo peso, l'azienda porta al Cibus Tec di Parma sistemi per hamburger, prodotti formati e ripieni, salumi cotti e stagionati. Il filo conduttore? L'integrazione completa.

Qualità costante, precisione in peso, cambi formato rapidi e processi sempre più connessi. Sono le priorità che guidano gli investimenti nel comparto carne e a cui Handtmann Italia risponde con un ventaglio di tecnologie pensate per coprire le principali fasi della lavorazione: riempimento e porzionatura, macinazione in linea, formatura, coestrusione, taglio, appendimento e controllo del peso. Tutte soluzioni che l'azienda porterà a Cibus Tec 2026, dal 27 al 30 ottobre a Fiere di Parma, dove il team Handtmann Italia sarà a disposizione degli operatori per individuare il processo più adatto a ogni esigenza produttiva.

VF 838 S: PRECISIONE AL CENTRO DELLA LINEA

Punto di partenza delle configurazioni dedicate al mercato carne è l'insaccatrice sottovuoto VF 838 S. L'elevata pressione di riempimento la rende adatta sia alle carni macinate sia a impasti compatti, come quelli destinati a insaccati stagionati e snack stick. Il sistema di alimentazione a palette mobili accompagna il prodotto in modo delicato e mantiene stabile la precisione di porzionatura, preservando struttura e qualità anche in presenza di pezzature medie.

La capacità è scalabile, in base alla configurazione, fino a 9mila kg/h, mentre la velocità può raggiungere 1.200 porzioni al minuto. L'integrazione del sistema di macinazione in linea permette inoltre di riunire alimentazione, tritatura finale e porzionatura in un flusso controllato, limitando i passaggi di prodotto e favorendo uniformità e ripetibilità.



Sistema di formatura e taglio FS 525 in linea con la riempitrice sottovuoto VF 838 S.

VELOCITÀ E CONTINUITÀ PER GLI INSACCATI

Sul fronte degli insaccati, la PVLH 248 automatizza porzionatura, attorcigliatura e appendimento oppure, in alternativa, il taglio di insaccati cotti e stagionati, hot dog e prodotti analoghi. La linea lavora budelli di collagene e artificiali peel-off, oltre a involucri vegetali in stecca, con cambi budello inferiori a due secondi. Nei calibri da 13 a 34 mm raggiunge fino a 3mila porzioni al minuto nelle applicazioni con appendimento e 1.500 porzioni al minuto per i prodotti tagliati. Le unità AHE 228-16 e AHE 228-17 completano il processo con una distanza tra i ganci regolabile a passi di 5 mm, così da migliorare l'utilizzo dei bastoni di affumicatura e l'efficienza delle lavorazioni successive. Sensori intelligenti monitorano inoltre il grado di utilizzo del sistema e, quando il carico produttivo è ridotto, possono consentire di estendere l'intervallo di manutenzione fino al 20%.



Linea PVLH 248 con riempitrice sottovuoto e unità di appendimento AHE.

HAMBURGER E PRODOTTI FORMATI: DAL DOSAGGIO AL PESO FINALE

Per la produzione automatizzata di hamburger, la VF 838 S viene presentata in linea con il sistema di formatura e taglio FS 525 e con il nastro con controllo del peso WS 910 advanced edition. Le tre unità comunicano tra loro e collegano dosaggio, formatura e controllo finale del peso in un processo continuo. La FS 525 combina la tecnologia a piastra forata, per prodotti tridimensionali free-form, con il taglio rotativo, indicato per sezioni regolari e hamburger. Il passaggio tra le diverse modalità richiede pochi componenti e consente di gestire con rapidità ricette e formati differenti.

A valle, la WS 910 verifica dinamicamente ogni porzione e restituisce all'insaccatrice le informazioni necessarie a correggere la tendenza ponderale. Con il dispositivo di espulsione SB 913, i prodotti fuori tolleranza vengono scartati automaticamente. Il risultato è una riduzione del giveaway, una maggiore trasparenza dei dati di processo e il rispetto dei requisiti sul preconfezionato. Inoltre, il collegamento opzionale al software HCU rende disponibili dati di peso e produzione per monitoraggio, documentazione e miglioramento continuo.

L'offerta comprende anche la FS 508, dedicata alla produzione continua di burger. Il processo senza pressione, i percorsi brevi e il ridotto apporto di calore aiutano a ottenere una texture soffice e succosa, vicina al prodotto artigianale. Con moduli da quattro a dodici stampi, il sistema può raggiungere 480 porzioni al minuto ed è adatto a ricette di carne bovina, suina, avicola o di pesce, oltre che a proposte ibride con verdure o formaggio.

Per lo sviluppo di referenze ripiene, la FS 530 porta la coestrusione su quattro o sei vie. Una riempitrice alimenta il prodotto esterno, mentre una seconda dosa il ripieno: la servo-tecnologia ne mantiene il posizionamento centrale anche con consistenze pastose, morbide o a pezzi. La quota di farcitura può arrivare al 25% e la capacità a 72mila porzioni/ora. Nastri di appiattimento e rulli di strutturazione ampliano ulteriormente le forme realizzabili.



FS 530

BORIN®
Work Peacefully

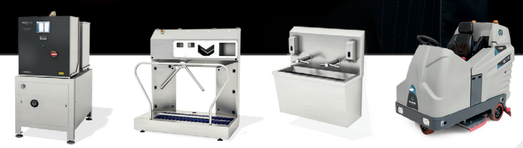
CIBUSTEC
Pad. 6 - Stand A 016

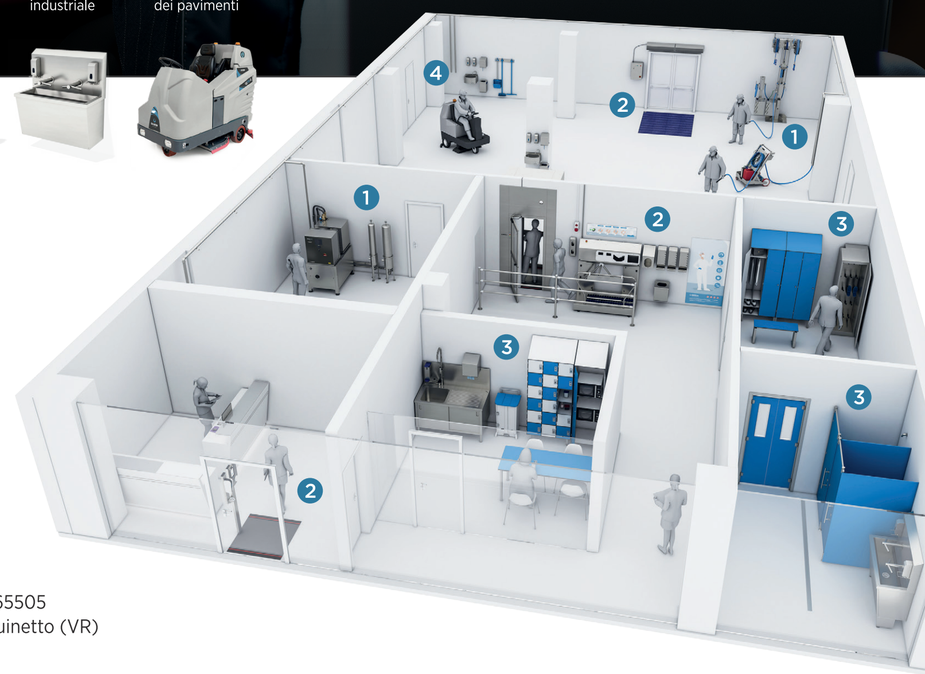
HO
SCELTO.

Un unico partner per integrare lavaggio, igienizzazione e gestione degli ambienti produttivi in un sistema progettato sulle esigenze del tuo stabilimento.

Dalla consulenza alla progettazione, fino all'installazione e alla manutenzione: Borin ti affianca in ogni fase del progetto.

1 Sistemi di lavaggio centralizzati
2 Stazioni e percorsi igienizzanti
3 Arredo tecnico industriale
4 Soluzioni per la pulizia dei pavimenti





Scopri le soluzioni Borin

www.borin.group
info@borin.group - Tel. 0442 365505
Via Spagna 10/12 - 37058 Sanguinetto (VR)

Coati e Midera insieme per il nuovo stabilimento degli stagionati

È iniziata la costruzione del nuovo sito produttivo a Bussolengo, nel veronese. Un progetto sviluppato in stretta sinergia con i fornitori di tecnologie e messo a punto nel Centro d'Innovazione di Casarsa. Ne parliamo con l'Ad del salumificio, Beatrice Coati.

Di Federica Bartesaghi



Da sinistra: Federica, Beatrice e Giampaolo Coati

A poco più di tre anni dall'incendio che ha colpito lo stabilimento del Salumificio F.lli Coati ad Arbizzano, l'azienda ha avviato i lavori per la costruzione di un nuovo sito produttivo a Bussolengo, nel veronese. 85mila metri quadrati, di cui circa 40mila coperti, dove si concentreranno tutte le attività legate ai prodotti stagionati. Per la sua costruzione, l'azienda si è affidata alle competenze tecnologiche del Gruppo Midera, che all'interno del suo Centro d'Innovazione in Friuli ha sviluppato un progetto totalmente customizzato sulle esigenze produttive di Coati. A seguirne lo sviluppo gli specialisti di quattro aziende: Frigomeccanica per la parte impiantistica e di stagionatura, Vemac per l'automazione industriale, Colussi Ermes per le soluzioni di lavaggio e Proxaut per la movimentazione. È la stessa Beatrice Coati, Amministratore delegato del Salumificio F.lli Coati, a raccontarci del nuovo stabilimento e degli obiettivi di questa partnership tecnologica.

Cosa significa per voi affiancare uno stabilimento ex novo a quello di Pescantina?

Per noi rappresenta un passaggio molto importante e significa innanzitutto avere la possibilità di progettare da zero una struttura pensata per le esigenze produttive dei prossimi anni, senza i vincoli di uno stabilimento esistente. È un progetto sul quale abbiamo lavorato a lungo, dedicando molto tempo alla progettazione e alla definizione dei processi e delle tecnologie, e che ora stiamo realizzando in tempi record. Fin dall'inizio, abbiamo voluto che il nuovo sito non fosse semplicemente un capannone industriale, ma che lasciasse un segno anche dal punto di vista architettonico. La facciata, ad esempio, sarà caratterizzata da fasce colorate, visibili anche dall'autostrada, che richiameranno i colori della nostra terra e restituiranno un senso di movimento e velocità che rispecchia il modo di essere della famiglia Coati.

Come si colloca questo nuovo investimento nella vostra strategia di crescita?

Il nostro obiettivo è creare le condizioni per sostenere la crescita di Coati nel lungo periodo, oltre che aumentare la produzione. È un investimento importante, che ci permette di dotarci di una struttura progettata per volumi più elevati e per processi produttivi altamente tecnologici. La crescita non riguarda però soltanto la produttività. Il nuovo stabilimento è stato pensato per rafforzare la nostra capacità di confrontarci con mercati e clienti sempre più strutturati, in Italia e all'estero. L'obiettivo è avere una piattaforma produttiva che ci permetta di crescere mantenendo un equilibrio tra qualità, competitività e capacità di risposta alle esigenze del mercato.

Che produzioni ospiterà?

Saranno concentrate qui tutte le attività legate ai prodotti stagionati: dal ricevimento e disosso delle carni alle fasi di produzione e stagionatura, fino all'affettamento e alla gestione della logistica. Proprio la logistica è il primo aspetto che prevediamo sarà operativo, a partire già dal prossimo anno. I nostri due siti produttivi avranno quindi funzioni complementari: a Pescantina resterà la produzione dei prodotti cotti, mentre a Bussolengo saranno concentrate le attività legate ai prodotti stagionati. È un investimento che ci permette di organizzare in modo più efficiente le diverse attività e, al tempo stesso, di creare le condizioni per sostenere la crescita futura di Coati.

Avete scelto Midera come partner tecnologico. Quali erano le richieste di partenza?

Più che da richieste particolari, siamo partiti dalla volontà di costruire insieme uno stabilimento altamente tecnologico, progettato sulle specifiche esigenze produttive di Coati. Alcuni dei partner che oggi fanno parte di Midera erano già nostri fornitori storici, mentre altri sono stati coinvolti proprio in funzione delle necessità del nuovo stabilimento. Per noi, poter contare sulle competenze di queste aziende e sviluppare insieme a loro le soluzioni del nuovo impianto è stato un valore aggiunto importante. Il confronto tra la nostra esperienza produttiva e la loro specializzazione tecnologica ci ha permesso di lavorare su soluzioni realmente customizzate, pensate per il nostro modo di produrre e non semplicemente sull'adattamento di macchinari standard.



La famiglia Coati nel cantiere del nuovo stabilimento

Quali vantaggi derivano dall'avere più specialisti che lavorano in collaborazione tra loro?

Il vantaggio è quello di avere un interlocutore unico con cui sviluppare un progetto che coinvolge competenze molto diverse, coordinando le attività dei singoli specialisti. Quando si lavora con più aziende separatamente, il rischio è che il processo si rallenti proprio nelle zone di overlap fra interlocutori diversi. Avere Midera come partner unico, pur continuando a confrontarci con gli specialisti dei singoli ambiti, ci ha invece permesso di individuare le migliori proposte progettuali e metterle a terra nel più breve tempo possibile, in modo integrato. Per un progetto complesso come il nostro, questo ci permette di avere una visione complessiva e, allo stesso tempo, di mantenere il rapporto diretto con le aziende e con le persone che conoscono nel dettaglio le singole tecnologie. È un modello che riteniamo molto innovativo, seppur ancora poco diffuso in Italia nel nostro settore. Avere un interlocutore che mette a sistema competenze specialistiche diverse e accompagna il cliente nello sviluppo dell'intero progetto è un modello più vicino alle logiche più diffuse sui mercati internazionali, che si è adattato alla perfezione alle nostre esigenze di velocità e prestazioni.

Che ruolo ha in questo processo il centro d'innovazione di Casarsa della Delizia?

Il centro di innovazione di Casarsa della Delizia è l'hub di Midera dedicato alla sperimentazione. Al suo interno è stato realizzato un vero e proprio salumificio in scala ridotta, dove sono riprodotte diverse fasi del processo produttivo e dove abbiamo potuto portare i nostri prodotti e fare prove sul campo. Per noi significa poter sperimentare in piccolo quello che poi dovrà essere realizzato su scala industriale.

Quanto è importante avere la possibilità di condurre questi test?

È molto importante, perché permette alle aziende di provare concretamente le soluzioni prima di portarle nei propri stabilimenti. Poter lavorare su una scala vicina a quella industriale consente di valutare i risultati, individuare eventuali criticità e apportare le modifiche necessarie prima di arrivare alla fase produttiva vera e propria. Per un progetto complesso come il nostro, è uno strumento che ci permette di procedere con maggiore consapevolezza nella progettazione del nuovo impianto. Stiamo, per esempio, effettuando test sulla stagionatura dei salami, verificando i risultati e individuando eventuali criticità o modifiche da apportare prima di trasferire le soluzioni nel nuovo impianto. È un passaggio importante perché ci consente di arrivare alla realizzazione dello stabilimento con soluzioni già testate.

Cosa vi aspettate, anche in ottica futura, dalla partnership Midera-Coati?

Ci aspettiamo innanzitutto di poter sviluppare insieme soluzioni tecnologiche sempre più aderenti alle nostre esigenze produttive. E questo è possibile solo mettendo a confronto la nostra esperienza nella produzione con le competenze tecnologiche di Midera, lavorando insieme alla definizione di soluzioni personalizzate. L'obiettivo è costruire un nuovo stabilimento tecnologicamente avanzato, nel quale automazione e innovazione siano al servizio della produzione e della qualità del prodotto. È un percorso che vogliamo portare avanti insieme, con una collaborazione che possa accompagnare lo sviluppo di Coati nei prossimi anni.

Un'ultima domanda, più di scenario: quale futuro vedete per il settore della salumeria, in un contesto di mercato che sembra favorire sempre di più gli accorpamenti?

Il settore è destinato a cambiare molto nei prossimi quattro-cinque anni, che saranno ancora più competitivi. Per Coati la scelta è quella di aumentare ulteriormente il proprio livello di qualità ed efficienza, per essere tra gli operatori in grado di affrontare i cambiamenti che attendono il mercato. In questo senso, crescere e rafforzare la propria dimensione è una condizione importante per poter sostenere lo sviluppo dell'azienda e continuare a competere nel futuro.



Tutti pazzi per le proteine

Tra spinta dei consumatori, linee guida e farmaci dimagranti, il mercato Usa dei prodotti arricchiti vola oltre i 90 miliardi di dollari. Con un effetto collaterale: le materie prime come il siero di latte diventano sempre più costose.

Di Sara Passerini





Negli Stati Uniti, oggi, si contano 37.232 prodotti in commercio con un claim proteico sulla confezione. E la spesa dei consumatori per l'acquisto di questi prodotti ha raggiunto 90,3 miliardi di dollari nelle 52 settimane fino al 5 settembre 2026, in forte crescita rispetto ai livelli del 2017: oltre 2 miliardi sono andati a pizze proteiche e 35 milioni a Pop-Tarts proteici (biscotti ripieni da scaldare previo consumo). I dati li fornisce NIQ, società che analizza le vendite al dettaglio, la quale specifica che le vendite di cereali e granola con claim proteici sono cresciute del 15% nell'ultimo anno, spesso abbinate a latte ad alto contenuto proteico ottenuti per ultrafiltrazione.

Il claim si è esteso a categorie che tradizionalmente non erano associate alle proteine: tortilla chips, snack per l'infanzia, budini, condimenti per insalata, persino acque e vodke proteiche. "Se non evolvi insieme al consumatore, sei morto", sintetizza al New York Times Bonnie Herzog, analista di Goldman Sachs che segue il settore alimentare. Secondo Chris Costagli, vicepresidente di NIQ, la parola 'protein' in etichetta è sufficiente da sola a orientare l'acquisto, anche quando il contenuto proteico del prodotto resta marginale - un effetto favorito da una normativa della Food and Drug Administration piuttosto permissiva sull'uso generico del termine nel nome del prodotto, e più stringente solo per claim specifici come 'high protein' o 'good source of protein'.

I driver della domanda

Dietro la corsa alle proteine ci sono almeno tre spinte distinte. La prima arriva dai consumatori. Secondo Eating Patterns in America, il report annuale che Circana dedica alle abitudini alimentari statunitensi giunto alla 41esima edizione, il 48% degli adulti americani dichiara di voler assumere più proteine, sette punti percentuali in più rispetto all'anno precedente - secondo solo alle verdure tra gli alimenti che gli americani vogliono aumentare nella propria dieta. Il dato arriva in un quadro di eccesso, non di carenza: gli adulti assumono già quasi il doppio della quantità di proteine raccomandata, ma meno della metà della fibra consigliata. La ristorazione commerciale si è adeguata di conseguenza: il 12% dei pasti serviti fuori casa è oggi descritto come "ad alto contenuto proteico", una categoria cresciuta dell'11% su base annua.

La seconda spinta è istituzionale. Le nuove 'Dietary Guidelines for Americans 2025-2030', pubblicate a gennaio 2026, hanno capovolto la piramide alimentare: proteine, latticini e grassi sani occupano la base larga (in alto perché la piramide è capovolta), cereali integrali in basso, sulla punta. L'obiettivo di assunzione proteica è fissato tra 1,2 e 1,6 grammi per chilogrammo di peso corporeo al giorno - un aumento di oltre il 50% rispetto ai livelli raccomandati dalle linee guida precedenti, secondo il New York Times.

La terza spinta è farmacologica, e ha una logica clinica precisa. I farmaci GLP-1 utilizzati nelle terapie dimagranti (semaglutide, tirzepatide) sono oggi assunti dall'8,5% degli adulti americani, contro il 4,8% dell'anno precedente, all'interno di un 46% di popolazione che dichiara di seguire una dieta di qualche tipo, secondo Circana. La ragione della loro spinta sulla domanda proteica è clinica: la semaglutide riduce l'appetito e rallenta lo svuotamento gastrico, provocando un deficit calorico rapido che, in assenza di un apporto proteico e di uno stimolo meccanico adeguati, porta l'organismo a demolire tessuto muscolare per ricavarne amminoacidi.

La diffusione dell'utilizzo dei farmaci GLP-1 pare destinata a crescere e l'arrivo della formulazione orale ad alto dosaggio per l'obesità (l'evoluzione in pillola della semaglutide di Novo Nordisk, già approvata e in fase di lancio) potrebbe accelerare ulteriormente l'adozione del trattamento. Secondo un report di Big Chalk Analytics riferito alla popolazione adulta statunitense, il farmaco è utilizzato dal 13,1% degli adulti negli Usa a giugno 2026, rispetto al 12% di novembre 2025. Il formato orale rappresenta un punto di svolta decisivo: il 25,1% di chi valuta di iniziare la terapia indica la pillola come incentivo fondamentale, mentre il 44,1% di chi ha interrotto le iniezioni considererebbe di riprendere il trattamento proprio grazie alla somministrazione orale. Su queste basi, Big Chalk stima che la quota di adulti americani in terapia possa avvicinarsi al 20% entro due anni.

L'illusione del 'finto sano' e l'impatto sugli ingredienti

La contraddizione più immediata è riferita alle stesse linee guida, che chiedono di ridurre gli ultra-processati mentre buona parte della crescita ad alto contenuto proteico passa proprio da lì. A dirlo è Donald Layman, professore emerito all'Università dell'Illinois e tra gli autori del capitolo sulle proteine delle nuove linee guida. "Uno snack è uno sfizio, ed è così che la gente deve intenderlo", ha dichiarato al New York Times, definendo patatine e cupcake proteici una cattiva scelta e sottolineando che le linee guida puntano su alimenti naturalmente ricchi di proteine - latticini, carne, noci, legumi - non su prodotti processati a cui viene aggiunta proteina in etichetta, pratica che definisce "fairy dusting": un'inutile aggiunta di proteine a prodotti che non ne avrebbero bisogno.

L'arricchimento proteico degli alimenti sfrutta un'ampia varietà di ingredienti: per potenziare snack, prodotti da forno e bevande vengono impiegate sia fonti vegetali, come le proteine estratte da piselli, soia, riso o frumento, sia altre fonti animali, tra cui la caseina e le proteine dell'uovo. Ciascuna opzione offre caratteristiche specifiche in termini di consistenza, sapore e valore nutrizionale. Tuttavia, quando si cercano massima solubilità, rapida assimilazione e un profilo amminoacidico completo, la scelta dell'industria ricade in larghissima parte su un ingrediente in particolare, il siero di latte.

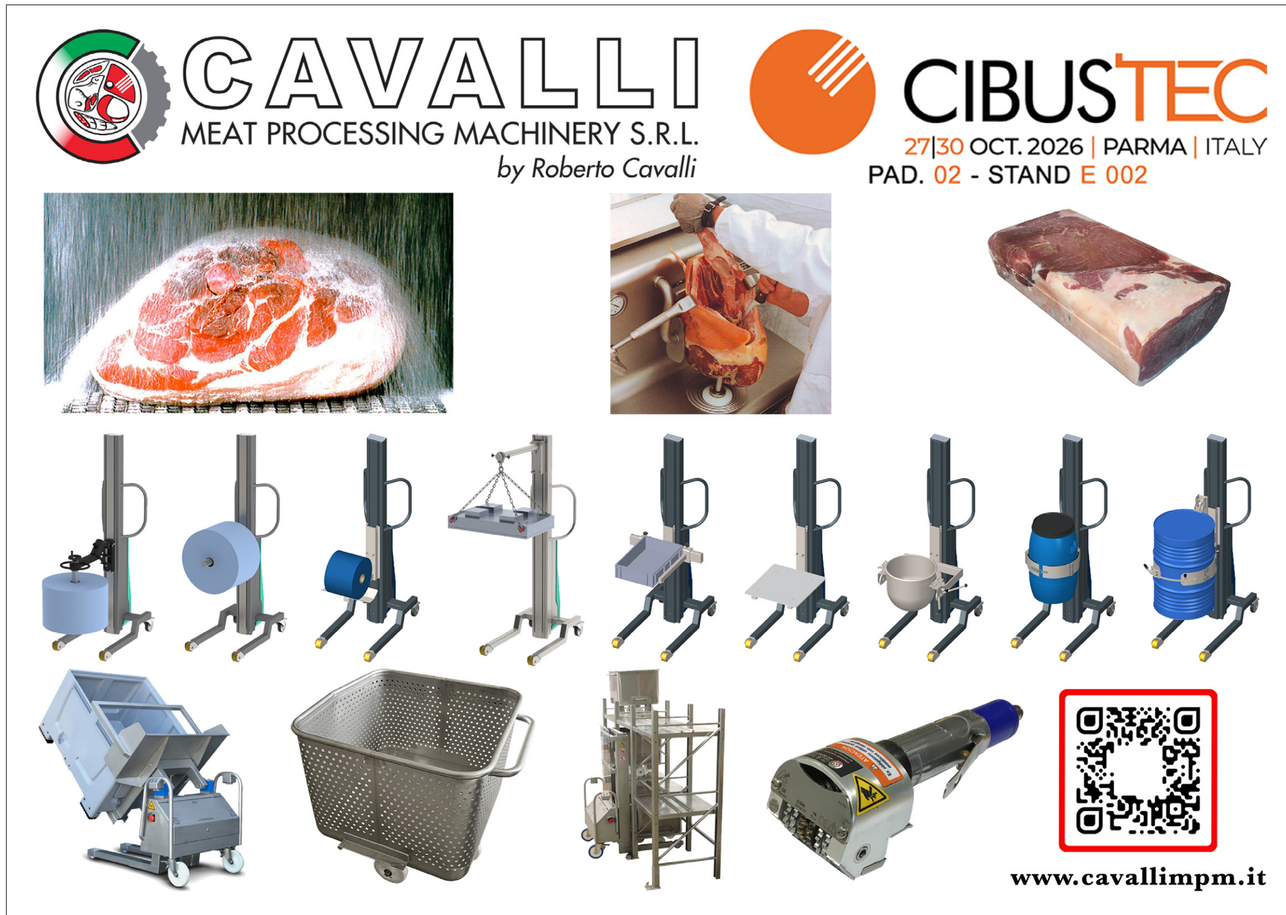
Il caso del siero di latte

Il boom della domanda ha un limite fisico, già visibile nella filiera. Il siero di latte, la parte liquida del latte che si separa dalla cagliata durante la caseificazione, contiene le famose proteine del siero di latte (o whey proteins), che vengono estratte, filtrate e concentrate per creare integratori, barrette e alimenti ad alto contenuto proteico.

Questo siero, un tempo sottoprodotto della caseificazione, registra oggi prezzi ai massimi storici: secondo Mike McCully, presidente di McCully Consulting, intervenuto all'International Whey Conference di Chicago (Food Business News), è ormai il formaggio a essere "diventato il sottoprodotto della produzione di siero". Non molto tempo fa l'utile netto dei produttori di formaggio arrivava per l'80% dal formaggio e per circa il 20% dal siero; oggi oltre la metà deriva dal siero. Gli investimenti per aumentare la capacità produttiva sono senza precedenti, ma l'offerta resta limitata - le scorte equivalgono a circa un mese di consumo - e secondo McCully i prezzi resteranno alti.

La lettura non è univoca. Joshua White, vicepresidente della divisione ingredienti lattiero-caseari di T.C. Jacoby & Co., segnala che alcuni clienti hanno sospeso gli acquisti in attesa di condizioni più favorevoli, e che il mercato potrebbe aver superato la fase "parabolica" per entrare in una più matura; chi cerca solo di alzare il contenuto proteico delle formulazioni può ripiegare su concentrato proteico del latte, caseina e caseinati, alternative non sempre equivalenti al siero. In vista del 2027, sempre secondo White, il prezzo delle proteine concentrate di siero negli Stati Uniti potrebbe salire dagli attuali 5-6 dollari per libbra (9,5-11,3 euro al chilo) a 10-12 dollari (19-22,6 euro al chilo). Un raddoppio dei prezzi nell'arco di cinque anni è già avvenuto, secondo Ever.Ag, società di consulenza specializzata nella gestione del rischio agricolo che monitora da vicino i prezzi del comparto lattiero-caseario, citata dal New York Times.

La domanda di proteine ha alcuni grandi alleati - i consumatori, i farmaci GLP-1, la legittimazione delle linee guida federali - ma la materia prima su cui si regge buona parte dell'offerta diventa ogni giorno più cara e scarsa. Le mode alimentari, però, raramente durano per sempre - e qualche indizio sulla prossima si intravede già nella fotografia di Circana, che segnala come gli americani assumano oggi meno della metà della fibra raccomandata: un gap che il mercato difficilmente lascerà inesplorato.



CIBUS TEC
PADIGLIONE 06
STAND F.016



Tritacarne Velati: la macinazione industriale di ultima generazione

Robusti e versatili, sono progettati per garantire alte prestazioni ed efficienza su prodotto fresco o congelato, oltre che massima sicurezza alimentare grazie all'hygienic design. Il fiore all'occhiello della gamma? Il modello TMV.

Nel panorama della trasformazione alimentare, l'efficienza dei processi e il rispetto dei più rigidi standard igienici rappresentano i pilastri per mantenere alta la competitività. Risponde a queste esigenze Velati, storica azienda italiana del meccano alimentare, che vanta un'esperienza lunga 160 anni nella progettazione e costruzione di macchine e impianti per la lavorazione della carne nella media e grande industria.

Tra le soluzioni di punta figurano i tritacarne Velati. Progettati per lavorare carne fresca, raffreddata o congelata, uniscono robustezza strutturale a una flessibilità tecnologica avanzata, configurandosi come soluzioni ideali per ottimizzare le linee di produzione moderne. A seconda delle necessità e dei volumi produttivi, Velati propone le linee TM, TMR e i modelli di ultima generazione TMV.

Standard igienici e materiali certificati

La sicurezza alimentare è il principio da cui parte ogni progetto realizzato da Velati. I modelli TMV sono interamente costruiti in acciaio Inox e impiegano materiali idonei al contatto con gli alimenti, in totale conformità con la normativa Moca.

La progettazione segue le linee guida dell'hygienic design, facilitando le operazioni di sanificazione, riducendo i tempi morti per il lavaggio e azzerando i rischi di contaminazione crociata nei cicli industriali.

Versatilità e controllo millimetrico del taglio

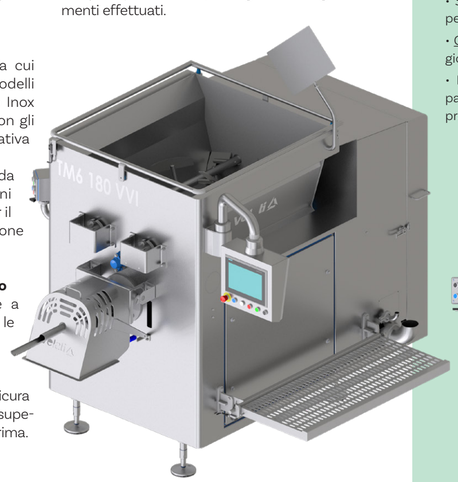
La differenziazione tecnologica permette a ogni azienda di trovare il setup perfetto per le proprie esigenze di prodotto. I TMV garantiscono velocità variabile indipendente sia sull'elica di alimentazione che sui coltelli. Questo controllo totale sul flusso e sul taglio assicura un prodotto finale dallo standard qualitativo superiore, preservando la struttura della materia prima.

Capacità e dimensionamento su misura

Per rispondere ai flussi della grande industria, le macchine integrano una vasca di miscelazione a due alberi a pale, ottimizzando i tempi grazie all'azione combinata di macinazione e miscelazione. La gamma si adatta ai volumi aziendali grazie a tre taglie: 1000, 1500 e 2000 litri. Anche lo scarico è modulare: le bocche variano da 180 mm a 220 mm di diametro standard, con l'opzione da 250 mm su richiesta.

Automazione e integrazione Smart Factory

Il controllo è affidato a pannelli touch-screen con protezione IP69k, resistenti ai lavaggi ad alta pressione e dotati di un'interfaccia intuitiva. Ogni modello può essere fornito come macchina singola, inserito in linee automatizzate nuove o integrato in layout pre-esistenti, salvaguardando gli investimenti effettuati.

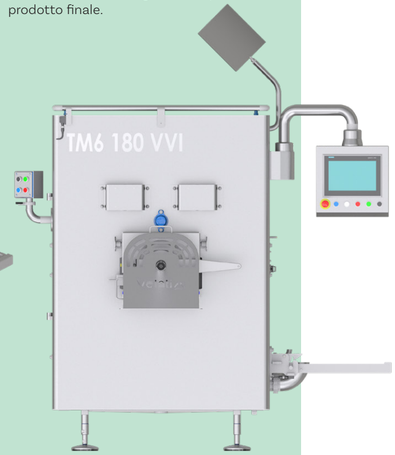


TRITACARNE TMV VELATI: IL TOP DI GAMMA

I tritacarne Velati serie TMV sono macchine industriali ad alte prestazioni progettate per il trattamento di carne fresca, raffreddata o congelata, ideali per la media e grande industria. Rispetto ai modelli standard, la caratteristica distintiva della serie TMV è la velocità variabile sia sulla coclea di alimentazione sia sui coltelli, che permette di adattare il processo alle diverse materie prime garantendo una qualità superiore del macinato.

Caratteristiche principali:

- Vasca di miscelazione: integrano una vasca con due alberi a pale consentendo di miscelare il prodotto prima o durante la macinazione.
- Capacità e taglie: sono disponibili in tre varianti di vasca, da 1000, 1500 e 2000 litri.
- Bocche di uscita: diametri standard da 150 mm a 220 mm, con l'opzione da 250 mm su richiesta.
- Costruzione igienica: interamente realizzati in acciaio Inox in conformità alle normative Moca e ai principi dell'Hygienic design per facilitare la pulizia
- Interfaccia utente: pannello di comando touch-screen con grado di protezione IP69k, progettato per resistere ai lavaggi intensivi in ambienti industriali.
- Sicurezza: sensori di sicurezza RFID integrati nel telaio per prevenire infortuni durante l'operatività.
- Versatilità: possono operare come macchine singole o essere integrati in linee di produzione completamente automatizzate
- Sistemi di iniezione di CO2 o azoto (N2) per il controllo della temperatura.
- Celle di pesatura integrate per un dosaggio preciso della materia prima.
- Dispositivi scarica nervo per rimuovere parti connettivali e migliorare la qualità del prodotto finale.





PRODOTTI E SOLUZIONI
per il tuo ambiente alimentare

GLASBORD®
CON SURFASEAL®

PRODUZIONE E INSTALLAZIONE PANNELLI SANDWICH
E PORTE FRIGORIFERE PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE





Rivestimento
con massima resistenza
alle muffe e facilità di pulizia.
L'Unico e Originale Ambiente Sanificato.
Diffidate delle imitazioni!



Nata nel 1964, Ferbox si è imposta rapidamente sul mercato internazionale della coibentazione in pannelli per celle frigorifere e tamponamenti esterni nell'ambito dell'industria alimentare come salumifici, prosciuttifici, sale lavorazione e stagionatura, centri di stoccaggio e smistamento di prodotti alimentari.

IGIENE ASSOLUTA PER I VOSTRI AMBIENTI.
È utilizzato per l'accoppiamento dei pannelli sandwich in poliuretano di nostra produzione, per la realizzazione di tamponi per porte frigorifere, per il rivestimento di muri intonacati, verniciati o piastrellati incollando semplicemente il foglio.

SE PENSI DIFFERENTE, PENSI A FERBOX

FERBOX srl
via Toscana 4,
20025 Legnano (MI)
Tel. +39 0331.407100
info@ferbox.eu
www.ferbox.eu

UNICO DISTRIBUTORE
UFFICIALE PER L'ITALIA

GREENGUARD GOLD

HACCP classe SSZ



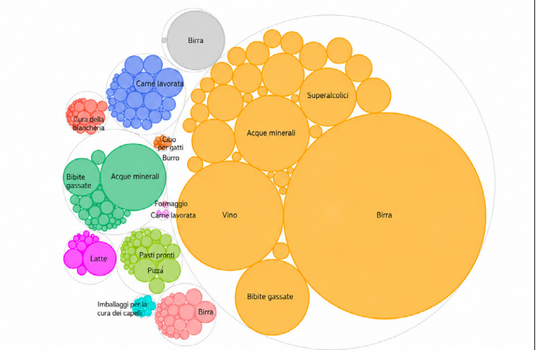
ALTINI CG

Packaging: in Europa ‘pesa’ 98 kg a testa

Sono i volumi pro capite immessi sul mercato ogni anno secondo un report di JRC. A fronte di una generale stabilità, la plastica è la sola a mostrare una crescita a doppia cifra tra il 2011 e il 2025.

Di Federica Bartesaghi

Figura 4. Quantità stimate di imballaggi immessi sul mercato nei 19 Paesi considerati nel 2024, per materiale di imballaggio e prodotto.



Fonte: 'Estimated packaging placed on the market at national level (2026)'

Nonostante la crescente pressione normativa per ridurre l’utilizzo dei materiali di confezionamento, i volumi restano significativi in Europa. È quanto emerge da uno studio realizzato dal Joint Research Centre (JRC) della Commissione europea, che stima i volumi di imballaggi immessi sul mercato in 19 Stati membri - rappresentativi di oltre il 97% della popolazione europea - tra il 2011 e il 2025.

Il modello analizza il settore food & beverage, i prodotti per la cura della casa e della persona e il pet food. L’insieme rappresenta circa il 75% del mercato europeo degli imballaggi destinati al consumo. Obiettivo del report: monitorare il progresso dei Paesi nel raggiungimento dei target di riciclo stabiliti dal Regolamento Ue sugli imballaggi e i rifiuti da imballaggio.

Un mercato da 42,8 milioni di tonnellate

Nel 2024 - il dato complessivo 2025 non viene esplicitato nel report -, si stima che nei Paesi analizzati siano state immesse sul mercato 42,8 milioni di tonnellate di imballaggi, pari a circa 98 kg pro capite. A dominare sono alimenti e bevande, che rappresentano il 97% di tutto il materiale da imballaggio analizzato.

Guardando al peso dei materiali, il podio va al vetro, con le sue 32,3 milioni di tonnellate. Seguono la plastica con 5,9 milioni, i metalli con 2,3 milioni, gli imballaggi a base carta con 2,1 milioni di tonnellate. I restanti 0,1 milioni circa sono attribuibili alle soluzioni multimateriale (combinazioni carta-plastica, alluminio-plastica e alluminio-carta). Nel complesso, nel periodo 2011-2025 i volumi totali sono rimasti sostanzialmente stabili.

Il vetro domina per peso

Il vetro, non sorprende, rappresenta da solo circa tre quarti del peso complessivo degli imballaggi, dove a svolgere un ruolo determinante sono il vino e la birra. La birra è anche il prodotto che contribuisce maggiormente agli imballaggi in alluminio, seguita dalle bevande gassate. Tra le strutture composite, il cibo per gatti è invece la categoria con il maggiore utilizzo di imballaggi alluminio-plastica.

L’acqua in bottiglia e le bevande gassate sono poi tra i principali utilizzatori di PET. Il latte incide in modo particolare sull’impiego dei cartoni per liquidi, mentre i prodotti per il bucato rappresentano una voce importante per gli imballaggi in HDPE, polietilene ad alta densità.

La plastica fa eccezione

La plastica è il materiale che si discosta in maniera più netta dalla sostanziale stabilità che caratterizza i volumi dei packaging immessi nel mercato europeo tra il 2011 e il 2025. In questo arco temporale, nei 19 Paesi considerati i volumi di imballaggi in plastica sono aumentati di circa l’11% in termini assoluti, passando da 5,4 a 5,9 milioni di tonnellate. Pro capite, la crescita è stata di circa il 9%, da 12,6 a 13,7 kg. E secondo il JRC, il PET rappresenterebbe il principale motore di questo incremento.



Dietro la media europea si celano però marcate differenze tra Paesi: in Germania vengono immessi sul mercato quasi 16 kg di imballaggi in plastica per persona, contro i circa 8 kg della Svezia. I volumi sono rimasti relativamente stabili in Belgio, Paesi Bassi e Francia, mentre Irlanda, Romania e Polonia hanno registrato considerevoli incrementi.

Anche le abitudini di consumo variano notevolmente. In Italia, per esempio, l’acqua in bottiglia rappresenta circa il 46% degli imballaggi in plastica considerati dallo studio, contro appena il 6% in Svezia. Il PET costituisce generalmente la quota maggiore degli imballaggi plastici destinati al consumo. Fanno eccezione Finlandia, Irlanda, Paesi Bassi e Svezia, dove il polipropilene ha un peso pari o superiore, grazie al suo impiego in un’ampia gamma di prodotti alimentari e bevande.

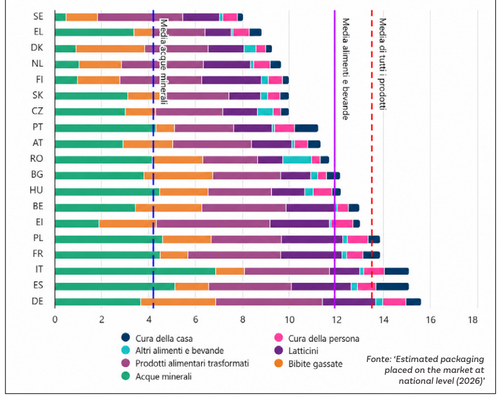
Sette segnali di cambiamento

Lo studio ha poi esaminato nel dettaglio quattro famiglie di prodotti – latte, bibite gassate, succhi di frutta e acqua in bottiglia – per individuare eventuali fenomeni di sostituzione tra materiali nel periodo 2011-2025. Un cambiamento è stato giudicato significativo quando il materiale dominante ha perso 15 punti percentuali o un materiale alternativo ne ha guadagnati altrettanti. Sette casi hanno soddisfatto questi criteri.

In Bulgaria, nei pack per il latte il PP ha perso 18 punti percentuali, soprattutto a favore dei cartoni per liquidi, cresciuti di 13 punti. Per l’acqua in bottiglia si è invece osservata una tendenza opposta rispetto a quella registrata in altri mercati: il PET ha perso 17 punti, mentre il vetro ne ha guadagnati altrettanti. In Francia, il PET ha guadagnato 23 punti nei pack del il latte, a scapito dei cartoni per liquidi e dell’HDPE.

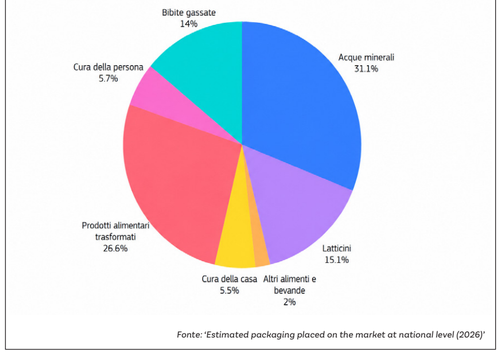
Per l’acqua in bottiglia, in Italia il PET ha guadagnato 18 punti percentuali, mentre il vetro ne ha persi altrettanti; in Slovacchia si è registrato un analogo spostamento di 15 punti dal vetro al PET. In Romania, gli imballaggi per il latte hanno mostrato una forte riduzione dei cartoni per liquidi (-26 punti), mentre il PET ha guadagnato 17 punti e l’HDPE 14. Infine, in Svezia, nella categoria dei succhi di frutta i cartoni per liquidi hanno perso 29 punti percentuali, mentre il vetro ne ha guadagnati 25 e il PET quattro.

Figura 6. Imballaggi in plastica immessi sul mercato pro capite nei 19 Paesi considerati, suddivisi per categoria di prodotto.



Fonte: 'Estimated packaging placed on the market at national level (2026)'

Figura 5. Incidenza delle categorie di prodotto sulla quantità totale di imballaggi in plastica immessi sul mercato nei 19 Paesi considerati.



Fonte: 'Estimated packaging placed on the market at national level (2026)'



CIBUS TEC
PADIGLIONE 02
STAND I.007

ZOOM

Le web solutions di CSB per gestire i processi aziendali, ovunque e subito

Dagli ordini alla logistica, dalla manutenzione alla qualità, app e portali collegati all'ERP portano dati e informazioni direttamente su smartphone e tablet. Velocizzando il flusso e garantendo maggiore produttività.

Affinché le applicazioni web di un software gestionale possano funzionare con successo, la tecnologia scelta è un fattore determinante. L'approccio lungimirante del gruppo CSB-System, che da quasi 50 anni si occupa della digitalizzazione delle aziende alimentari, consente ai suoi clienti di avvalersi di applicazioni all'avanguardia per gestire i processi in mobilità. Disponibili su smartphone e tablet, le applicazioni web dell'ERP CSB-System agevolano la gestione end-to-end di processi complessi, creano trasparenza e forniscono in tempo reale dati utili al management. Questo velocizza il flusso delle informazioni e la rapidità di reazione, migliora la collaborazione tra filiali e persone e garantisce nel complesso maggiore produttività. Tutte le web solutions di CSB comunicano con l'ERP CSB-System senza interfacce: i due mondi sono perfettamente integrati.



CSB B2B Webshop Portal
Il CSB B2B Webshop Portal è un canale di vendita online con un servizio disponibile 24 ore su 24 e 7 giorni su 7. In qualsiasi momento, clienti e rappresentanti potranno visualizzare o effettuare ordini, richiamare prezzi o sconti personalizzati, verificare la disponibilità di un prodotto per poi inizializzare il picking e la spedizione subito dopo aver ricevuto l'ordine. Il design per la visualizzazione sul web di anagrafiche, fotografie, prezzi e condizioni, disponibilità di magazzino, informazioni varie, schede tecniche e cataloghi è liberamente personalizzabile partendo da un modello standard.

CSB Store Portal
Il CSB Store Portal collega direttamente le filiali di una stessa azienda all'ERP CSB-System. Gli ordini nelle filiali e i resi possono essere gestiti online con facilità, mentre il portale tiene conto automaticamente di assortimenti e disponibilità del magazzino, offrendo anche un reporting delle performance delle filiali. Questo assicura che non vi sia interruzione del supporto tra acquisizione ed elaborazione delle informazioni: i dati dell'ordine inserito dalla filiale sono immediatamente disponibili per l'elaborazione nell'impianto di produzione. Questo permette di evitare soluzioni ad isola, doppi inserimenti, problemi di interfaccia e sincronizzazioni manuali. La direzione aziendale può eseguire in qualsiasi momento la supervisione e il confronto in tempo reale sugli acquisti e sulle vendite delle filiali o negozi, e gestire reclami e resi grazie a statistiche di facile elaborazione.

CSB Tour Driver Portal
Il CSB Tour Driver Portal consente agli autisti la gestione in mobilità degli ordini e dei giri di consegne. Tramite il portale web è possibile visualizzare e modificare i dati del giro, documentare in modo affidabile gli ordini di consegna comprensivi dei resi e registrare i contenitori a rendere rapidamente. Le temperature della cella del camion sono sempre sotto controllo tramite bluetooth. I dati GPS vengono registrati automaticamente assieme ai motivi di fermo.

CSB App per gestione inventari
Grazie a questa app gli addetti potranno eseguire gli inventari in modo mobile, direttamente nel magazzino. Inserendo informazioni sui prodotti e sul magazzino, si beneficia di un layout configurato e, se necessario, si possono anche integrare manualmente le posizioni inventario. Inoltre, un blocco inserimento aiuta a delimitare in modo chiaro i periodi dell'inventario e a gestire l'inserimento dati in modo controllato.

CSB Maintenance App
Revisione, manutenzione, riparazione: con la CSB Maintenance app la gestione della manutenzione diventa mobile. Gli ordini di lavoro possono essere inseriti ed elaborati, oltre alla registrazione della segnalazione, direttamente sulla macchina, con registrazione delle ore impiegate e la gestione dei pezzi di ricambio. Gli ordini di manutenzione possono essere elaborati in modo rapido e flessibile fino al livello dell'utente, compresa la gestione diretta dei casi di guasto.

CSB Quality App
La CSB Quality App garantisce la gestione qualità in maniera mobile. I risultati del controllo si possono richiamare e inserire rapidamente e con facilità sulla base di criteri predefiniti. La app supporta allo stesso tempo la standardizzazione dei processi di controllo per i più svariati controlli a campione, per garantire una qualità costante e l'efficienza durante il funzionamento.

CSB App per la gestione dei contenitori a rendere
Questa app consente la gestione rapida e senza supporto cartaceo del ritiro dei contenitori a rendere. I dati inseriti vengono rielaborati automaticamente nell'ERP CSB-System. L'invio dei relativi documenti avviene via mail.

In generale, l'accesso all'ERP CSB-System tramite app dedicate e portali web avviene in base al ruolo dell'utente: ognuno vede solo i contenuti e può agire solo nell'ambito delle autorizzazioni a lui concesse. Inserire o modificare utenti e loro permessi per filiale e/o per intervalli di tempo è facile ed intuitivo. Il design è flessibile e i dati inseriti vengono verificati tramite campi obbligatori, controlli di plausibilità e logiche di processo. Se qualcosa non torna, l'utente riceve un avviso in modo da consentire correzioni mirate e il mantenimento della coerenza delle registrazioni.

colimatic®
COLIGROUP SPA



REALIZZARE UN PRODOTTO DI QUALITÀ È LA VOSTRA MISSIONE
PROTEGGERLO
È IL NOSTRO DOVERE

SOLUZIONI DI CONFEZIONAMENTO AUTOMATICHE PER LA MASSIMA PROTEZIONE, SICUREZZA E QUALITÀ DEI TUOI PRODOTTI.









PROTEZIONE
CONFEZIONI ERMETICHE PER PRESERVARE FRESCHEZZA, QUALITA' E SICUREZZA

QUALITA'
TECNOLOGIA AVANZATA PER RISULTATI DI CONFEZIONAMENTO ECCELLENTI E COSTANTI

AFFIDABILITA'
MACCHINE ROBUSTE, PERFORMANTI E PROGETTATE PER DURARE NEL TEMPO

SOSTENIBILITA'
SOLUZIONI EFFICIENTI PER RIDURRE GLI SPRECHI E L'IMPATTO AMBIENTALE

ASSISTENZA
SUPPORTO GLOBALE E SERVIZIO CLIENTI SEMPRE AL TUO FIANCO

SCOPRI DI PIU'
INQUADRA IL QR CODE
O VISITA IL NOSTRO SITO
COLIMATIC.COM

CIBUSTEC
PARMA 27-30 OTTOBRE
I020 PADIGLIONE 2

MADE IN ITALY
BUILT TO PROTECT

Sensori ottici e imaging multispettrale nella stagionatura dei salumi

Come le nuove tecnologie di visione artificiale permettono di monitorare umidità, colore e microflora superficiale, migliorando la qualità e riducendo gli scarti.

Di Mario Albano

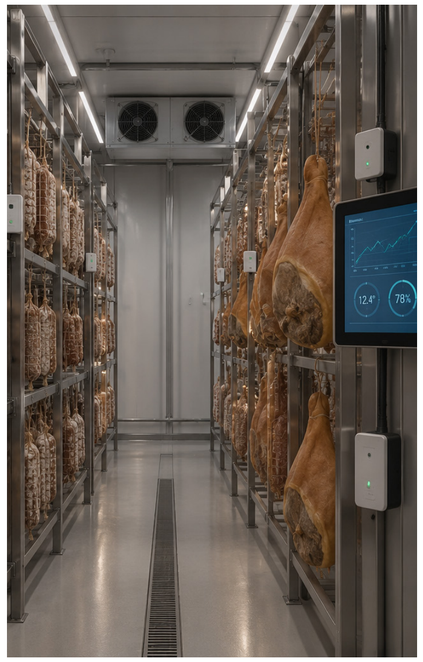
La stagionatura dei salumi è un processo vivo, complesso e dinamico, in cui la componente microbiologica svolge un ruolo decisivo. La superficie del prodotto diventa un ecosistema in continua evoluzione, dove microflora utile e microflora indesiderata competono per spazio, nutrienti e condizioni ambientali. La qualità finale dipende dalla capacità di mantenere questo equilibrio sottile, che può essere alterato anche da piccole variazioni di umidità, ventilazione o temperatura.

Fino a pochi anni fa, la corretta gestione della stagionatura era affidata quasi esclusivamente all'occhio, all'olfatto e al tatto del salumiere esperto. La lettura delle superfici, la percezione dell'umidità, la valutazione del colore e della consistenza erano competenze tramandate, difficili da codificare e impossibili da misurare con strumenti oggettivi.

Oggi questo scenario sta cambiando: sensori ottici, sistemi di imaging multispettrale e tecniche di visione artificiale entrano nelle celle di stagionatura come strumenti di misura oggettivi. Queste tecnologie permettono di monitorare parametri prima invisibili - quali lo sviluppo della microflora superficiale, l'uniformità cromatica e la distribuzione dell'umidità - offrendo un livello inedito di controllo predittivo e di continuità lungo l'intero processo produttivo.

Il perfetto bilanciamento dei fattori coinvolti consente al salume di raggiungere quei parametri di gusto, stabilità e salubrità che lo rendono un'eccellenza gastronomica. Questo equilibrio, tuttavia, non è frutto di una scoperta scientifica recente: nasce da millenni di osservazioni empiriche.





Dalle origini alla scienza della stagionatura

La stagionatura dei salumi affonda le sue radici nella storia dell'alimentazione umana. Non nasce da un laboratorio, ma da millenni di osservazioni empiriche: i popoli antichi compresero che la carne fresca si deteriorava rapidamente a causa dell'umidità e dei batteri decompositori. Non avendo a disposizione frigoriferi o congelatori, svilupparono tecniche basate su un principio biologico semplice ma efficace: ridurre l'acqua libera Aw e/o l'ossigeno disponibile per i microrganismi. Privare i microbi di queste componenti ne arresta la funzione.

Il sottosale e la salamoia, utilizzati fin dai tempi dei Sumeri, degli Egizi e dei Romani, sfruttavano l'effetto igroscopico del cloruro di sodio. Il sale estraeva acqua dalle cellule della carne e da quelle dei batteri, rallentando la proliferazione microbica. I sottoli e i sottaceti creavano invece una barriera fisica contro l'ossigeno, mentre l'aceto abbassava il pH rendendo l'ambiente ostile ai germi alterativi.

La stagionatura dei salumi rappresenta l'evoluzione più complessa di queste tecniche, ovvero una riduzione controllata dell'azione dell'acqua libera Aw, coadiuvata dall'attività igroscopica del sale. Prima della refrigerazione artificiale, la produzione era un rito stagionale: la macellazione avveniva in inverno, quando il freddo rallentava la proliferazione dei batteri putrefattivi; la primavera favoriva la fermentazione lattica; l'estate richiedeva il trasferimento dei salumi nelle cantine, ambienti freschi e umidi dove le muffe nobili colonizzavano la superficie proteggendo il prodotto dal calore e impedendo il crostamento.

Per secoli la stagionatura è stata una scommessa contro la natura. Il 'mastro salumiere' era colui che sapeva leggere il clima, aprendo o chiudendo le finestre della cantina a seconda del vento e dell'umidità. Solo con l'avvento della microbiologia e della tecnologia alimentare si è passati dalla scommessa empirica alla certezza scientifica.

La sfida invisibile dei rischi microbiologici

Durante la stagionatura si sviluppano muffe nobili e lieviti selezionati che contribuiscono alla protezione superficiale, alla stabilizzazione del colore e alla formazione del profilo aromatico. Accanto a questi microrganismi utili possono comparire muffe indesiderate come Aspergillus, Cladosporium o specie alterative di Penicillium, capaci di compromettere l'aspetto del prodotto e, in alcuni casi, produrre micotossine.

La loro proliferazione non si limita a generare difetti cromatici: introduce un rischio sanitario legato alla potenziale sintesi di composti tossici, spesso caratterizzati da elevata stabilità chimica. Parallelamente, lieviti contaminanti possono indurre acidificazioni superficiali, mentre batteri alterativi come Brochothrix thermosphacta o Pseudomonas spp. possono determinare slime ovvero una patina vischiosa dovuta a biofilm batterici di superficie, odori anomali e perdita di consistenza.

Accanto ai fenomeni alterativi, il salumiere deve considerare la persistenza di patogeni ambientali come Listeria monocytogenes. Sebbene il calo dell'attività dell'acqua e l'acidificazione della matrice costituiscano ostacoli formidabili, questo microrganismo può sfruttare nicchie di sopravvivenza in presenza di ristagni di umidità o difetti di ventilazione.

Un ulteriore elemento spesso sottovalutato è la possibile formazione di tossine termoresistenti. Nella filiera delle carni molti consumatori credono che "la cottura risolva tutto", ma nei salumi questa difesa non esiste: il prodotto viene consumato crudo e ciò che avviene in stagionatura arriva direttamente al piatto. Prevenire precocemente microflora anomala riduce anche la possibilità che si creino condizioni favorevoli alla produzione di tali composti.

A complicare ulteriormente la gestione interviene la cronica non uniformità termo igrometrica delle celle di stagionatura. Le grandi volumetrie presentano gradienti microclimatici con zone più ventilate e zone di stagnazione. Questo fenomeno si traduce in una cinetica di asciugatura disomogenea tra i lotti e persino tra singoli prodotti dello stesso carrello, generando variabilità qualitativa, rallentamenti logistici e necessità di rilavorazioni.

NEGLI ULTIMI ANNI LA STAGIONATURA DEI SALUMI È ENTRATA IN UNA NUOVA FASE TECNOLOGICA. LA VISIONE ARTIFICIALE, I SENSORI OTTICI E L'IMAGING MULTISPETTRALE STANNO TRASFORMANDO IL MODO IN CUI LE AZIENDE MONITORANO LA QUALITÀ DEL PRODOTTO DURANTE IL PROCESSO, PERMETTENDO DI 'VEDERE' CIÒ CHE L'OCCHIO UMANO NON RIESCE A RILEVARE.

La vera criticità è che la maggior parte delle deviazioni microbiologiche rimane invisibile nelle fasi iniziali. Quando i primi segni macroscopici diventano evidenti, l'alterazione è già avanzata e il danno spesso irreversibile.

Tradizione e controllo: i metodi di ieri

Per decenni la stagionatura è stata controllata attraverso metodi manuali, osservazionali e analitici. Sono tuttora strumenti preziosi, ma mostrano limiti evidenti rispetto alle esigenze dell'industria moderna.

Il controllo visivo è il metodo più antico: l'operatore osserva colore, muffe e consistenza. È un approccio basato sull'esperienza, ma soggettivo e incapace di rilevare difetti iniziali. La valutazione tattile e sensoriale dell'umidità superficiale, dell'odore e della texture è utile ma non misurabile, non confrontabile e non tracciabile.

I campionamenti microbiologici restano fondamentali per la sicurezza alimentare, ma sono lenti (24-72 ore), costosi, non applicabili in continuo e alterano, seppur minimamente, il prodotto. Offrono una fotografia puntuale e parziale, incapace di mappare l'intera superficie del lotto.

La strumentazione ambientale classica - termometri, igrometri, data logger - misura l'aria, non il prodotto. Un salume può avere una superficie troppo umida anche se la cella è perfettamente regolata: dipende dalla posizione, dalla ventilazione e dalla massa del prodotto. Tutti questi metodi condividono un limite: non permettono un monitoraggio continuo, non invasivo e oggettivo del prodotto. Ed è proprio questo limite che ha aperto la strada alle nuove tecnologie ottiche.

La rivoluzione dei sensori ottici e dell'imaging multispettrale

Negli ultimi anni la stagionatura dei salumi è entrata in una nuova fase tecnologica. La visione artificiale, i sensori ▶

GAMMAPACK
wrapped in the future

60 1976 - 2026 YEARS WRAPPED



LASCIATI AVVOLGERE DA UNA NUOVA FRESCHEZZA

Crystal Soft è il nuovo film per termoformatura firmato Gamma Pack per il confezionamento sottovuoto in grado di coniugare elevate prestazioni e responsabilità ambientale. Un'innovazione che genera valore a ogni passo, dall'origine fino all'utilizzo finale.
Crystal Soft, wrapped in innovation

Aspetti estetici
Trasparenza
Brillantezza
Morbidezza
Resistenza meccanica

Vantaggi
Elevate performance
Velocità di confezionamento
Specifico per termoformatura
Minori costi di confezionamento

Sostenibilità
Temperature più basse
Tempi di termoformatura ridotti
Risparmio energetico
Riduzione scarti e spessori
Meno plastica immessa nell'ambiente

TRASPARENTE ALTAMENTE PERFORMANTE MORBIDO BRILLANTE

Gamma Pack S.p.a.
Via Don Corchia, 17 - 43013 Langhirano PR | Tel +39 0521 85 75 92 | Mail info@gammapack.com gammapack.com

CRYSTAL SOFT
WRAPPED IN INNOVATION

ottici e l'imaging multispettrale stanno trasformando il modo in cui le aziende monitorano la qualità del prodotto durante il processo, permettendo di 'vedere' ciò che l'occhio umano non riesce a rilevare.

I sensori ottici operano nelle frequenze del visibile (RGB), dell'infrarosso vicino (NIR), dell'ultravioletto (UV) e del termico. Consentono di mappare la distribuzione dell'umidità superficiale, l'omogeneità cromatica e la temperatura della corteccia. La spettroscopia NIR sfrutta le bande di assorbimento dell'acqua per rilevare precocemente gradienti di essiccazione, intercettando fenomeni come il crostamento o aree a rischio di marcescenza.

L'imaging multispettrale rappresenta il vero salto tecnologico: ogni pixel dell'immagine contiene uno spettro luminoso che funge da impronta digitale chimica della matrice. Attraverso indici spettrali calibrati, il sistema distingue muffe utili da muffe indesiderate ben prima che queste ultime manifestino pigmentazioni visibili. Ne deriva una mappa di qualità che 'geolocalizza' anomalie microbiche e deviazioni cinetiche.

La traduzione dei dati in decisioni operative è affidata ad algoritmi di visione artificiale e machine learning. Reti neurali analizzano i flussi d'immagine, classificano difetti, predicono l'evoluzione del colore e intercettano deviazioni microscopiche rispetto ai modelli di riferimento. Questi sistemi non sostituiscono la sensibilità del tecnologo: la potenziano, fornendo dashboard di sintesi e alert predittivi in tempo reale.

I benefici industriali sono concreti: riduzione degli scarti del 10-20%, maggiore uniformità dei lotti, prevenzione precoce delle contaminazioni, ottimizzazione dei tempi di stagionatura, riduzione dei controlli invasivi e tracciabilità digitale dell'intero processo.

In uno scenario applicativo reale, l'introduzione di camere multispettrali e sensori NIR permette di mappare i flussi d'aria della cella, identificare zone d'ombra aerodinamiche e isolare carrelli con anomalie nascenti, stabilizzando i parametri dell'intera partita.

Verso la qualità predittiva e misurabile

Le prospettive future delineano una transizione verso la totale automazione dei processi di stagionatura, in cui le celle si trasformeranno in sistemi cyber-fisici capaci di guidare autonomamente la modulazione degli impianti di climatizzazione sulla base dei dati generati dai sensori.

L'interconnessione con sistemi robotizzati consentirà interventi selettivi solo dove strettamente necessari, mentre modelli avanzati stimeranno la shelf-life e le caratteristiche sensoriali del prodotto fin dalle prime settimane di sosta.

La standardizzazione di questi flussi informativi non si limiterà a ottimizzare la gestione interna dello stabilimento, bensì costituirà la base oggettiva per l'ottenimento di certificazioni internazionali e per l'accesso ai mercati globali più complessi.

La millenaria tradizione della stagionatura italiana entra così nell'era della qualità predittiva e misurabile, protetta e valorizzata da strumenti capaci di rendere finalmente visibile ciò che fino a ieri era invisibile.

L'IMAGING MULTISPETTRALE RAPPRESENTA IL VERO SALTO TECNOLOGICO: OGNI PIXEL DELL'IMMAGINE CONTIENE UNO SPETTRO LUMINOSO CHE FUNGE DA IMPRONTA DIGITALE CHIMICA DELLA MATRICE. ATTRAVERSO INDICI SPETTRALI CALIBRATI, IL SISTEMA DISTINGUE MUFFE UTILI DA MUFFE INDESIDERATE BEN PRIMA CHE QUESTE ULTIME MANIFESTINO PIGMENTAZIONI VISIBILI. NE DERIVA UNA MAPPA DI QUALITÀ CHE 'GEOLOCALIZZA' ANOMALIE MICROBICHE E DEVIAZIONI CINETICHE.



CIBUSTEC
27/30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
STAND E026 | PAD 2

G.B Bernucci
ONE PACK FORWARD
80 ANNIVERSARIO
PACKAGING ALIMENTARE INNOVATIVO DAL 1946
I nostri obiettivi: sicurezza alimentare e ricerca di packaging innovativi e riciclabili.

PAPERSEAL by G. MONDINI – Graphic Packaging International
Sicurezza e Flessibilità
Il brevetto dell'esclusiva flangia continua garantisce una perfetta integrità della saldatura come per i vassoi in plastica.
Non necessita di un cambio stampo rispetto ai tradizionali vassoi in plastica.
Versatilità
Vaschette in carta disponibili in diverse dimensioni, incluso B1-B5-B6 in varie profondità.
Il liner può essere facilmente separato dalla vaschetta in carta
Personalizzazione a 360°
Interno e esterno del vassoio, con una stampa offset fino a 5 colori
Protezione e freschezza prolungata
PaperSeal® è una soluzione di packaging innovativa, ideale per i prodotti alimentari freschi, che garantisce protezione del prodotto, freschezza e ne prolunga la shelf life grazie alla conservazione in atmosfera modificata (ATM) o in skin.

PAPERSEAL COOK by G. MONDINI – Graphic Packaging International
Versatilità in cottura
Vaschette versatili, adatte alla cottura in forno tradizionale, microonde e friggitrice ad aria, con liner saldante in PET.
Tutti i formati sono inoltre adattabili alla tecnologia PapersealCook®.

PAPERSEAL SHAPE by G. MONDINI – Graphic Packaging International
PaperSeal Shape®
La vaschetta brevettata per applicazioni tonde, profonde e multi-comparto.
Flessibilità
Ideale per prodotti freschi come frutta, insalate, salse e piatti pronti refrigerati, dove è richiesto il confezionamento in atmosfera modificata per mantenere la shelf life del prodotto.
Personalizzazione
Interno e esterno del vassoio, con una stampa offset fino a 5 colori

PAPERSEAL BOWL
PaperSeal Bowl
Perfetto per poke bowl, insalate e piatti pronti.
Mantiene freschezza e gusto, anche con ingredienti umidi o salse.
Sicuro e resistente
Adatto al confezionamento in atmosfera modificata (ATM). Il liner interno protegge dal contatto diretto con gli alimenti, prevenendo perdite e fuoriuscite.
Un'esperienza premium
Packaging pratico, personalizzabile e riciclabile, progettato per valorizzare il tuo brand e aumentare la soddisfazione del cliente.

Scansiona il QR Code per saperne di più

SLIMFRESH® by G. MONDINI
Performance di imballaggio:
Lo skin sottovuoto assicura prestazioni ottimali dell'imballaggio e un prolungamento della shelf life del prodotto.
Forme irregolari:
Capacità di imballare forme irregolari per una migliore commercializzazione del prodotto.
Efficienza:
Con un semplice gesto, la carta può essere separata dal film, assicurando un riciclo efficiente.

SLICEFRESH® by G. MONDINI
Confezione richiudibile:
Freschezza duratura.
Massima libertà di formato:
Realizziamo qualsiasi profilo senza limiti dimensionali, anche replicando gli standard già presenti sul mercato.
Ottimo strumento di comunicazione:
Fronte e retro del cartoncino personalizzabili con una stampa offset fino a 6 + 6 colori

La nostra gamma comprende soluzioni riciclabili nella raccolta carta e certificate Aticelca®

PAPER2SKIN® by G. MONDINI
CARTA LAMINATA CON UN FILM PLASTICO SOTTILE
Totalmente stampabile:
Materiale innovativo con minori elementi di imballaggio e stampabile a 360°. Il cartoncino è prodotto da fibre rinnovabili, provenienti da foreste gestite in maniera sostenibile.
Facile separazione delle fette del prodotto da parte del consumatore finale
Apertura facilitata della confezione
Finestra sagomata:
Il taglio laser permette di creare diverse forme delle finestre per una migliore visibilità del prodotto.

FRESCHEZZA
SICUREZZA
VERSATILITÀ

PaperSeal®, Slimfresh® e Slicefresh® sono un marchio registrato di G. Mondini
Paper2Skin® è un marchio registrato di G. Mondini e N. Bernucci.

Sede principale
Via Canova 19/a – 20154 Milano (MI)
Logistica /Produzione
Via Kennedy 42 – Cerro Maggiore (MI)
Contatti
Milano: +39 02 34530287
Cerro Maggiore: +39 0331 423111
info@gbbernucci.com

“La transizione ecologica passa dalla preparazione”

Marco Oldrati (Assofrigoristi): “Con gli Stati generali Freddo-Clima vogliamo mettere allo stesso tavolo tutta la filiera per creare un libro bianco che sia l’agenda del futuro”.

Di Viola Sacchi



Marco Oldrati

“È fondamentale nell’ambito della transizione ecologica, che tutta la filiera abbia un quoziente di preparazione che permetta una refrigerazione performante, efficiente, efficace, sicura ed ecocompatibile. Affinché questo succeda mancano a nostro avviso alcuni tasselli e abbiamo voluto convocare tutta la filiera per parlarne e metterli a fuoco”. Parte da queste premesse Marco Oldrati, il Managing Director di Assofrigoristi, l’associazione italiana che rappresenta i tecnici e le imprese del settore della refrigerazione, condizionamento dell’aria e pompe di calore, che quest’anno organizza a Mogliano Veneto, il prossimo 26 novembre, gli Stati generali Freddo-clima, in occasione anche dei vent’anni di Assofrigoristi “per celebrare la consapevolezza di questi due decenni di lavoro e fare il punto della situazione sulla professione non solo tra di noi, ma insieme alla filiera”.

Cosa vi ha spinto a organizzare l’evento?

Lavoro nel settore da una quindicina di anni e sento sempre le stesse lamentele. Ora proviamo a vedere se le lamentele possono diventare una proposta. Da qui il tavolo congiunto di tutta la filiera per confrontarsi con il legislatore e il controllore. Avere un’agenda stilata in condivisione ci permette di essere non solo reattivi agli stimoli che la legislazione ci pone, ma anche proattivi. Anche perché questi stimoli sono ben monitorati dall’industria che ha un rapporto consolidato con gli organismi legislativi perché ha un’attività di lobby storica che è correttamente sviluppata, permettendo all’industria di essere, se non anticipatrice, quantomeno abbastanza sintonica con la parte legislativa.

Da parte nostra c’è poi il fatto di essere un anello della catena estremamente frammentato per le caratteristiche della situazione professionale italiana. Il frigorista è un artigiano che sta diventando un tecno artigiano, che dovrà diventare una tecno azienda artigiana. Siamo però ancora in una condizione per cui esistono 50mila aziende registrate al portale Fgas per essere autorizzate a gestire i gas fluorurati, cioè una situazione quasi ingovernabile. Abbiamo la necessità di rappresentare queste 50.000 aziende, non abbiamo l’ambizione di dirci già oggi sindacato, ma vorremmo diventarlo perché è necessario.

Quali sono i tasselli che mancano di cui parlava prima?

Oggi non abbiamo un codice Ateco, un contratto nazionale, o degli schemi di formazione obbligatoria e finanziata come sarebbe giusto che fosse. Questo porta ad avere una categoria di professionisti e una categoria di aziende capaci di svolgere questo ruolo in maniera responsabile e responsabilizzata ma soltanto attraverso una legislazione ambientale che non basta, perché non identifica una professione. Abbiamo pensato che gli Stati Generali potessero essere lo strumento base perché sono un momento di riflessione collettiva su come stanno andando le cose. Dal confronto deve uscire un’agenda e questo è l’obiettivo chiave con cui ci approcciamo a questa situazione. Dobbiamo anche riconoscere, e questo è un grosso orgoglio, che la sensibilità nei confronti di questa nostra iniziativa è stata alta perché sono tante le associazioni e le aziende produttrici che hanno aderito con convinzione. Da questo confronto nascerà anche un libro bianco che avrà ulteriormente la funzione di fare da agenda nel dibattito futuro.

Cosa vi aspettate scaturisca da questo libro bianco?

Dal libro bianco non trarremo delle conclusioni ma definiremo dei campi di attività e di intervento che porteremo all’attenzione del legislatore non più in una forma reattiva ma in una forma proattiva perché si parta dal mercato per constatare quali sono gli interventi necessari. È un processo bottom up rispetto al tradizionale top down, nella speranza di poter dare al legislatore il controllo degli strumenti per collaborare meglio con il mercato verso gli obiettivi di transizione ecologica che sono obiettivi anche di breve termine. Tutto ciò anche per creare una legge che non sia caduta dall’alto e che complichi a livello burocratico ulteriormente le cose ma che sia invece fonte di semplificazione, che entri nel vivo della questione. È sempre più importante fare rete se si è piccoli, e strutturare competenze complementari, non più univoche, se si è medi o grandi. Queste due cose sono vincolanti. Chi è piccolo non può pensare di fare questo lavoro da solo. Chi è orientato alla crescita, a diventare un’azienda di servizi strutturata sia nell’installazione che nella manutenzione, deve articolare le proprie competenze interne in uffici amministrativi e area tecnica. Ma articolare l’area tecnica con delle specializzazioni disciplinari, sicurezza, elettronica, termodinamica, efficienza energetica, non è più gestibile dal frigorista artigiano.

Un altro punto che ritenete imprescindibile per la categoria?

La creazione di un percorso di formazione che sia governato e non lasciato alla libera iniziativa commerciale dei soggetti che si ritengono dotati delle competenze per erogarla.

Dobbiamo avere nell’ambito della formazione professionale, una formazione tecnica specialistica, tecnica superiore, dei percorsi che abbiano una formalizzazione. La libera iniziativa commerciale nel campo di una formazione così delicata e importante per il sistema paese non può essere più random, deve avere delle caratteristiche di omogeneità.

Travaglini

DAL 1950 TRASFORMIAMO
ESPERIENZA, TECNOLOGIA,
E INNOVAZIONE IN PROGETTI,
SOLUZIONI E IMPIANTI
IN TUTTO IL MONDO.

VISIONE OPERATIVA
Ogni prodotto parte da ciò che vuoi ottenere: qualità, tempi, efficenza.

TECNICA E TECNOLOGIA
Ingegneria e competenza tecnologica lavorano insieme, fin dall'inizio.

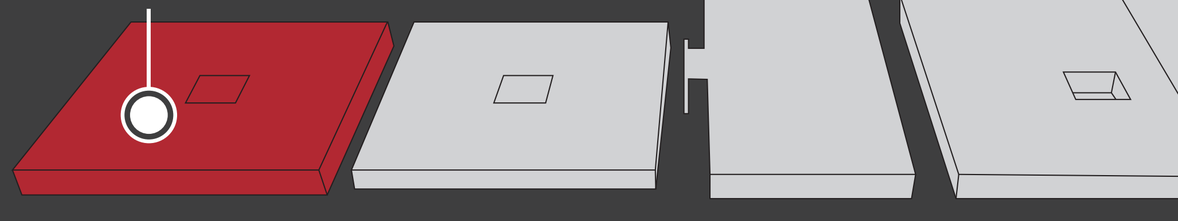
IMPIANTI DI PRODUZIONE
L'impianto prende forma attorno al prodotto. Non il contrario.

PROCESSO COMPLETO
Automazione, controllo e software creano il sistema.

IL PRODOTTO PERFETTO
Ogni scelta porta al risultato: il prodotto, con la qualità attesa.

OMOGENEITÀ E QUALITÀ
RIDUZIONE DEI TEMPI
RIDUZIONE DEI COSTI
AFFIDABILITÀ E SICUREZZA
CONSULENZA TECNOLOGICA
ANNI DI ESPERIENZA
INGEGNERIA E PROGETTAZIONE
ANNI DI ESPERIENZA
CELLE A BASSA TEMPERATURA
SCONGELO
SALAGIONE
COTTURA
ASCIUGAMENTO E STAGIONATURA
CAMERE BIANCHE
AFFUMICATURA
PRE-RIPOSO E RIPOSO
FROLLATURA
AUTOMAZIONE DI PROCESSO
GESTIONE CONSUMI
AI E MACHINE LEARNING
SONDE E SENSORI
PROCESSI DATA-DRIVEN
SOFTWARE
CRUDO
SALAME
SALUMI
PET-FOOD
FORMAGGI
VEGETALI
PESCE
PRODOTTI DA FORNO
PLANT-BASED
NUTRACEUTICA

CI TROVI AL PADIGLIONE 6 STAND G16
CIBUSTEC
27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY



GB Bernucci, 80 anni di innovazione nel packaging alimentare

Dagli esordi nel 1946 alle sfide dei mercati internazionali. Passato, presente e futuro dello specialista milanese del confezionamento, che a Cibus Tec presenta un'ampia gamma di soluzioni sostenibili, tra cui Paper2Skin e PaperSeal Shape.

Ottant'anni di storia alle spalle, una strategia chiara per affrontare le sfide del futuro. GB Bernucci continua il proprio percorso di evoluzione nel packaging alimentare puntando su innovazione, crescita internazionale e consolidamento del proprio posizionamento sul mercato.

Nel 2026 l'azienda milanese ha celebrato l'importante anniversario con numeri che raccontano una realtà in crescita: 36 milioni di euro di budget, 60 dipendenti diretti e una rete commerciale composta da circa 30 agenti e distributori. Oggi GB Bernucci realizza il 75% del proprio business sul mercato italiano, dove serve oltre 900 clienti, mentre il restante 25% sui mercati esteri, con una presenza internazionale in espansione dall'Europa al Nord America fino all'Australia. "Una delle sfide oggi è proprio quella di strutturare ulteriormente la nostra crescita oltreconfine, attraverso l'apertura di filiali o la costruzione di una presenza diretta nei diversi Paesi, a partire dall'Europa", spiega il Presidente Alberto Bernucci. "Parallelamente, puntiamo a consolidare quanto costruito finora, mantenendo il nostro ruolo di 'challenger' e innovatore in un settore destinato a trasformarsi sempre più rapidamente".

Forza industriale, visione familiare

Per GB Bernucci il 2016 è una data chiave. "All'epoca, per alcune applicazioni, il mercato del cartoncino piatto di fatto non esisteva ancora. La sfida era portare la carta in un settore, quello alimentare, storicamente dominato dalla plastica. È così partito un percorso che ha cambiato il nostro posizionamento. Abbiamo iniziato a osservare da vicino diverse start up specializzate in vassoi ibridi carta-plastica", commenta Alberto Bernucci.

L'azienda ha scelto così di sposare il progetto PaperSeal® di G.Mondini insieme a Graphic Packaging, diventando i primi a investire nel brevetto. Rispetto ai vassoi tradizionali, consente una riduzione della plastica di circa l'80%, con la possibilità di rimuovere anche la sottile lamina interna. "Oggi abbiamo raggiunto una capacità di converting molto elevata, probabilmente tra le più importanti in Europa nel segmento dei vassoi ibridi carta-plastica".

La collaborazione tra converter, produttori di materiali e costruttori di macchine è fondamentale per sviluppare nuove soluzioni di packaging. "Noi lavoriamo con partner di primo piano quali G. Mondini e Graphic Packaging, oltre a rappresentare in Italia aziende leader come Sealed Air, Faerch o Viscofan che ci hanno scelto come partner strategici. Sono gruppi molto più grandi di noi, con una forza industriale, tecnologica e normativa rilevante", spiega il Presidente di GB Bernucci. "La nostra forza sta proprio nell'unire da una parte gli standard, i processi e l'organizzazione dei grandi gruppi internazionali con cui collaboriamo; dall'altra la visione, la passione e la velocità decisionale tipiche di un'azienda familiare italiana".


Dr. Nicolò e Dr. Alberto Bernucci, rispettivamente CEO e Presidente di GB Bernucci

Paper2Skin: meno materiale, stesso appeal a scaffale

"Negli ultimi anni abbiamo allargato molto la piattaforma di sviluppo. Oggi stiamo lanciando nuovi brevetti insieme ai nostri partner, in particolare con G. Mondini, con cui abbiamo già co-brevettato diverse soluzioni, come il Paper2Skin®", continua Bernucci. Il filo conduttore è chiaro: integrare funzioni, ridurre materiali e semplificare il confezionamento, mantenendo al tempo stesso prestazioni e appeal a scaffale.

Paper2Skin nasce da un'idea precisa: inserire il packaging secondario nel packaging primario. "Nel confezionamento tradizionale, infatti, il pack primario è spesso affiancato da un astuccio o da un altro elemento secondario destinato alla comunicazione del prodotto. "Con questa soluzione, invece, utilizziamo il cartoncino dello skin pack come se fosse il retro dell'astuccio. Il brevetto consiste in un film skin sottile accoppiato a una carta formabile, stampata e fenestrata laser. Una volta abbinato al cartoncino, il risultato mantiene l'estetica e l'efficacia comunicativa di un astuccio, ma con il 40% di packaging in meno. In più, tutto avviene in un unico passaggio di confezionamento". I vantaggi sono molteplici anche per il consumatore: il pack può essere aperto più facilmente e le fette del prodotto possono essere separate più agevolmente.

Più performance per il packaging del fresco

Tra le ultime innovazioni in casa Bernucci spicca PaperSeal Shape: un vassoio brevettato per applicazioni tonde, profonde e multi-comparto, ideale per prodotti freschi come frutta, insalate, salse e piatti pronti refrigerati, dove il confezionamento in atmosfera modificata è necessario per mantenere la shelf life del prodotto. "Si applica una doppia flangia lungo tutto il bordo di saldatura senza interruzioni, sia per ottenere una maggiore rigidità della vaschetta sia per una maggiore sicurezza nella shelf life", spiega Bernucci. "Tra i formati disponibili a catalogo proponiamo anche i classici formati del mondo della plastica, tra cui B1, B5 e 227×178×40mm. La gamma comprende inoltre vaschette triangolari e rettangolari, con o senza maniglia, specificamente pensate per il confezionamento di sandwich. Se necessario, la soluzione può essere anche adatta alla cottura in forno tradizionale, microonde e friggitrice ad aria".

La vaschetta è realizzata con carta proveniente da foreste certificate, laminata con liner ad alta barriera. La stampa off-set a 5 colori permette inoltre una personalizzazione completa della vaschetta.

PaperSeal® è un marchio registrato di G. Mondini

Paper2Skin® è un marchio registrato di G. Mondini e N. Bernucci



Paper2Skin®



PaperSeal Shape®

handtmann
Idee per il futuro.

Quando aumentano i volumi, la precisione deve restare la stessa.



VF 838 S.
PRESTAZIONI INDUSTRIALI, PORZIONE DOPO PORZIONE.

Progettata per il **riempimento** e la **porzionatura** ad alta precisione di **prodotti compatti, pastosi** e **fluidi**, la VF 838 S combina un'**elevata pressione di riempimento** con un **trattamento delicato dell'impasto**.
Il **sistema di alimentazione a celle palettate Handtmann** assicura un'accuratezza di peso stabile nel tempo, preservando **struttura e qualità del prodotto**. Una **soluzione flessibile per** salumi, snack, carne macinata e **numerose** altre **applicazioni industriali**.

Vuoi **aumentare le prestazioni** del tuo processo **senza rinunciare alla qualità**?

CONTATTACI.

tel: **045 630 1138**
e-mail: **info@handtmann.it**

Brasile, la nuova frontiera delle tecnologie per il food & beverage



Nel 2025 il gigante sudamericano ha importato tecnologie destinate alla filiera alimentare per 1,52 miliardi di euro, in crescita del 18,13% sull'anno precedente. L'Italia è il secondo maggior fornitore del Paese. Primo nel confezionamento e nella panificazione. Ma i dati del primo quadrimestre 2026 accendono qualche spia.

Di Roberta De Gasperi

EXPORT ITALIANO DI TECNOLOGIE PER LA FILIERA ALIMENTARE IN BRASILE

L'Italia in Brasile	Vendite 2025	Quota 2025	Var. 25/24	Quota gen-apr 2026
Confezionamento e imballaggio	150,29	26,15%	+3,40%	19,31%
Trasformazione alimentare	100,15	11,40%	-4,78%	10,28%
Produzione di bevande	3,53	5,13%	+170,38%	51,03%
Totale filiera	253,97	16,69%	+0,85%	-

Milioni di euro. Fonte: Trade Data Monitor, elaborazione Ice San Paolo.

C'è un numero che spiega perché il Brasile è finito in cima all'agenda dei costruttori italiani di tecnologie per il food & beverage: 1,52 miliardi di euro. È quanto il Paese ha speso nel 2025 per comprare all'estero macchinari, attrezzature e componenti destinati alla trasformazione alimentare, alle bevande e al confezionamento, con un balzo del 18,13% sul 2024. Di quella somma, 253,97 milioni sono arrivati dall'Italia. Il report 'Il mercato brasiliano delle tecnologie per l'industria alimentare e delle bevande', pubblicato a giugno dall'Ufficio Ice di San Paolo, spiega da dove nasce la domanda brasiliana, dove si posiziona l'Italia comparto per comparto, come le nostre imprese presidiano il territorio e quanto costa davvero portare una macchina oltre la dogana. E anche perché l'accordo Ue-Mercosur apre opportunità che non si possono ignorare.

Un'industria da 275 miliardi

Il Brasile vanta un'industria alimentare enorme. L'Associazione brasiliana di settore (Abia) indica per il 2025 un fatturato di 275 miliardi di dollari (+8,02%), pari al 10,9% del Pil, 288 milioni di tonnellate prodotte e 42mila stabilimenti. Il Paese è il primo esportatore mondiale di alimenti in volume, ma l'export vale appena il 27% della produzione: il resto lo assorbe un mercato interno da oltre 200 miliardi di dollari.

Quello che interessa ai costruttori è che questa base produttiva sta investendo. La Confederazione nazionale dell'industria (Cni) stima in 8,2 miliardi di dollari gli investimenti dell'industria alimentare brasiliana nel 2025, due terzi dei quali in modernizzazione industriale, innovazione tecnologica e nuove soluzioni produttive, con obiettivi dichiarati di produttività, riduzione degli sprechi e allineamento agli standard internazionali di sostenibilità e tracciabilità.

La tecnologia, però, il Brasile la compra fuori. L'Associazione brasiliana dell'industria di macchine e attrezzature (Abimaq) segnala importazioni di beni strumentali al record storico di 32,17 miliardi di dollari (+8,3%). È qui che si apre lo spazio per i fornitori esteri, Italia compresa. E da quest'anno quello spazio è più accessibile: l'accordo di libero scambio tra Unione Europea e Mercosur, che punta ad azzerare le tariffe doganali, vale secondo le stime 14 miliardi di euro di maggiori esportazioni italiane.

L'Italia nel mercato brasiliano

Nel perimetro complessivo della filiera, l'Italia è il secondo fornitore del Brasile con 253,97 milioni di euro e una quota del 16,69%, dietro la Cina (430 milioni, ovvero il 28,26% dell'import totale brasiliano, +17,5%) e davanti a Germania (15,76%), Paesi Bassi (7,28%) e Stati Uniti (6,47%). Il problema non è il posizionamento, è la velocità: le vendite italiane sono cresciute dello 0,85% rispetto al 2024, in un mercato che ha guadagnato il 18,13%, mentre la Germania ha aggiunto il 46,01% e i Paesi Bassi il 54,59%.

L'ACCORDO UE-MERCOSUR E LA MISSIONE DI SETTEMBRE

La missione imprenditoriale di Confindustria e Ice-Agenzia in Argentina e Brasile, conclusa l'11 settembre, è stata la prima iniziativa 'business oriented' organizzata da un Paese europeo nell'area dopo l'approvazione dell'accordo Ue-Mercosur. Tre tappe - Buenos Aires, San Paolo e Brasilia – un centinaio di imprese italiane, 2.800 incontri bilaterali (circa 1.500 in Argentina e 1.300 in Brasile) e cinque filiere in prima fila, tra cui macchinari e impiantistica. Ad attirare le aziende non c'è soltanto l'azzeramento delle tariffe doganali: pesa anche il piano di investimenti da circa 50 miliardi di euro varato da Brasilia a partire dal 2024.

"Siamo qui per trasformare in azioni concrete la decisione presa dall'Ue di approvare il Mercosur", ha dichiarato il ministro degli Esteri Antonio Tajani, annunciando con il ministro brasiliano dello Sviluppo, industria, commercio e servizi Márcio Rosa un gruppo di lavoro congiunto annuale e un tavolo bilaterale per smontare gli ostacoli burocratici.

Al trattato si attribuisce un potenziale di 14 miliardi di euro di maggiori esportazioni italiane: "Credo che questo valore sia sottostimato", ha commentato il presidente di Ice-Agenzia Matteo Zoppas. Nel 2025 l'export italiano verso il Brasile ha raggiunto i 5,8 miliardi di euro, su un mercato da 212 milioni di potenziali consumatori.

Per la meccanica strumentale alla missione ha partecipato Federmacchine, presente agli incontri istituzionali con il presidente Bruno Bettelli, nella delegazione guidata da Emanuele Orsini, presidente di Confindustria, e dallo stesso Tajani, e ai tavoli tecnici e agli incontri b2b con il segretario generale Gian Paolo Crasta. A Buenos Aires la Federazione è intervenuta al tavolo su macchinari e impiantistica insieme ad Adimra e Cafma; a San Paolo ha preso parte al Dialogo Italia-Brasile ospitato dalla Fiesp e ai tavoli tecnici con Abimaq, Anima e FederUnacoma.

"L'accordo Ue-Mercosur apre una fase nuova nelle relazioni tra Europa e Sud America. Per l'industria italiana dei beni strumentali significa poter costruire partnership più solide con mercati che presentano grandi esigenze di ammodernamento produttivo e un forte potenziale di crescita", osserva Bettelli. Dai tavoli tecnici, racconta Crasta, è emersa "una domanda concreta di tecnologie per aumentare produttività, efficienza e competitività", insieme a una forte attenzione verso la capacità italiana di sviluppare soluzioni su misura e accompagnare il cliente lungo tutto il ciclo di investimento. Non mancano le avvertenze: "In Brasile resta l'ostacolo dei dazi statali, ma l'accordo apre molte possibilità, torneremo", sintetizza il presidente di Federmeccanica Silvano Bettini.

Confezionamento, il vantaggio sulla Germania si assottiglia

Il comparto del confezionamento dell'imballaggio è quello in cui il made in Italy comanda da tempo. Nel 2025 l'Italia ha chiuso al primo posto con 150,29 milioni di euro di vendite (+3,4%) e una quota del 26,15%, in un mercato cresciuto del 18,99%.

Il primato, però, si gioca su 4,6 milioni di euro di margine sulla Germania, che in un anno ha aggiunto il 45,24% alle proprie vendite. E i primi dati del 2026 ribaltano il tabellino: tra gennaio e aprile le vendite italiane sono scese a 40,72 milioni (-21,87%) e la quota al 19,31%, mentre l'import brasiliano del comparto cresceva del 28,4% fino a 210,83 milioni. La Germania sale così a 52,21 milioni e al 24,77%, seguita da Svezia (17,02%), Cina (11,58%) e Svizzera (8,36%).

Trasformazione, la Cina guida ma la panificazione resiste

Nel segmento delle tecnologie per la trasformazione alimentare, la posizione italiana è più difensiva. Il mercato vale 878,21 milioni di euro (+13,43%) e la Cina da sola ne copre oltre un terzo. L'Italia è seconda con 100,15 milioni e l'11,40% di quota, in calo del 4,78%.

Il dato aggregato, però, nasconde una specializzazione precisa. Le macchine per la panificazione, la pasticceria e la biscotteria industriali e per la fabbricazione di paste alimentari hanno generato da sole 49,26 milioni di euro: quasi metà dell'export italiano del comparto, con una quota del 44,25% e una crescita del 60,46%. Seguono refrigeratori, congelatori e parti (27,85 milioni, 27,81%, -40,74%), macchinari per l'industria della carne (6,43 milioni, 6,42%, -10,87%) e componentistica di filiera (6,64 milioni, 6,63%, +24,65%).

Nella panificazione l'Italia è il primo fornitore storico del Brasile: negli ultimi 15 anni è stata superata soltanto nel 2019 e nel 2021. Il primato regge anche nel primo quadrimestre 2026, con il 54,16% di quota, in un segmento dove l'import brasiliano si è quasi dimezzato. Sul comparto nel suo insieme, nello stesso periodo, le vendite italiane sono scese del 24,64% a 26,58 milioni, con una quota del 10,28%: un risultato in linea con un import totale in flessione del 18,55%. ▶

MACCHINE PER IL CONFEZIONAMENTO E L'IMBALLAGGIO

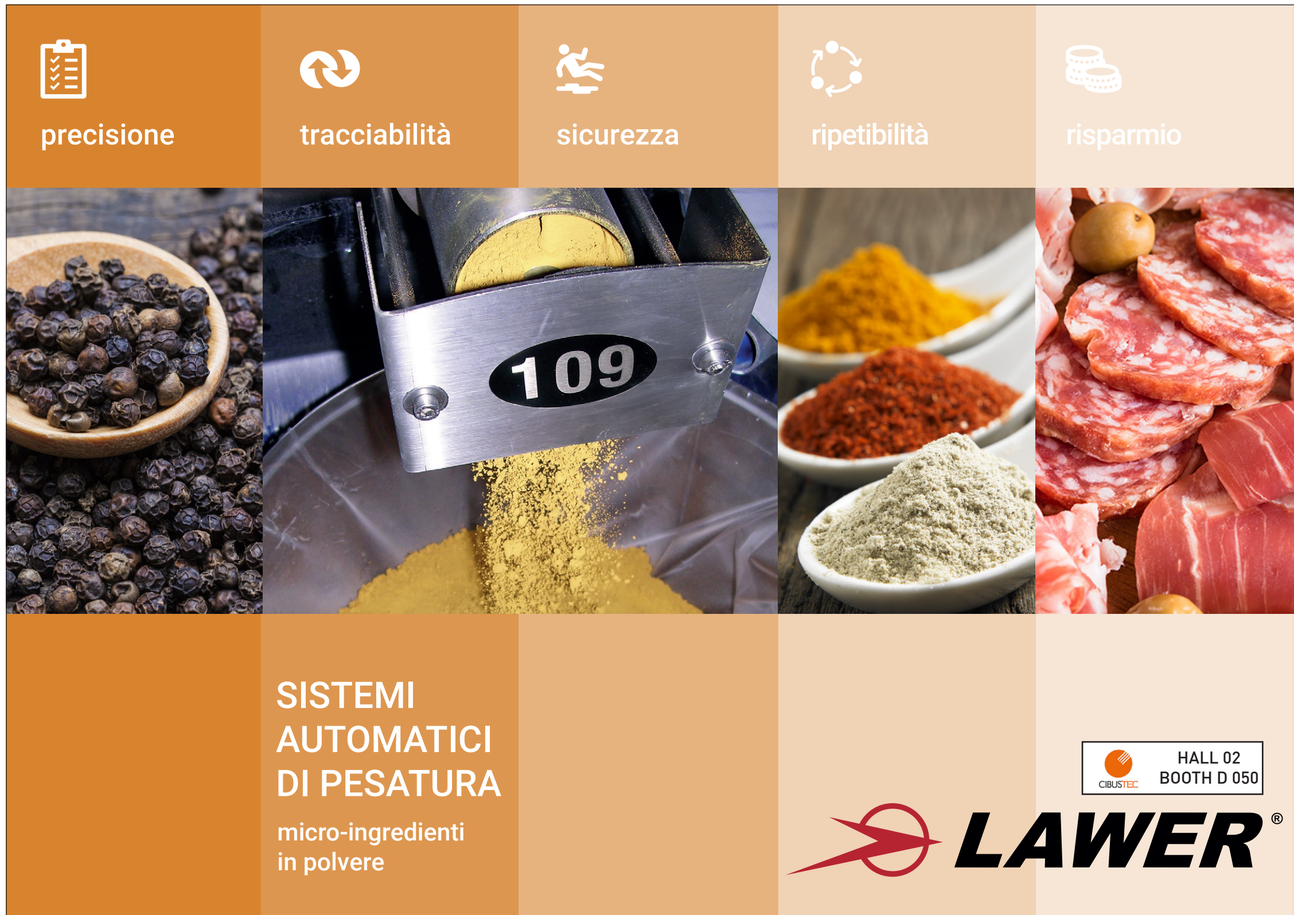
Paese fornitore	2024	2025	Quota 2025	Var. 25/24
Italia	**145,34**	**150,29**	**26,15%**	**+3,40%**
Germania	100,31	145,69	25,35%	+45,24%
Cina	58,00	81,53	14,19%	+40,56%
Svizzera	36,40	28,00	4,87%	-23,08%
Stati Uniti	28,71	25,99	4,52%	-9,47%
Totale mondo	483,04	574,74	100%	+18,99%

Milioni di euro. Fonte: Trade Data Monitor, elaborazione Ice San Paolo.

MACCHINE PER LA TRASFORMAZIONE ALIMENTARE

Paese fornitore	2024	2025	Quota 2025	Var. 25/24
Cina	307,49	319,37	36,37%	+3,87%
Italia	**105,18**	**100,15**	**11,40%**	**-4,78%**
Paesi Bassi	59,77	97,52	11,11%	+63,18%
Stati Uniti	63,51	72,35	8,24%	+13,91%
Germania	42,14	63,25	7,20%	+50,09%
Totale mondo	774,25	878,21	100%	+13,43%

Milioni di euro. Fonte: Trade Data Monitor, elaborazione Ice San Paolo.



◂ Bevande, un segmento piccolo e volatile

Il comparto delle tecnologie per la produzione di bevande pesa 'poco' in valore, ma le classifiche ballano. In un anno il mercato è passato da 30,9 a 68,81 milioni di euro (+122,52%). L'Italia chiude terza con 3,53 milioni e il 5,13%, pur avendo aumentato le vendite del 170,38%. Davanti ci sono Germania (44,88%) e Cina, che con un balzo del 6.042,7% ha raggiunto il 42,29%.

Il valore italiano si concentra negli apparecchi per filtrare o depurare (60,85%) e in presse, torchi e pigiatrici (36,22%), cioè nelle tecnologie tipiche della filiera vino, sidro e succhi. Nei primi quattro mesi del 2026 l'Italia è tornata prima con il 51,03%, in un mercato però contrattosi del 78,16%. Dietro l'Italia, nel periodo, si collocano Spagna (16,01%), Cina (10,68%) e Paesi Bassi (5,64%).

Le prospettive future

Il quadro per i prossimi mesi è di crescita moderata. Il governo federale stima un Pil in aumento del 2,33% nel 2026 e del 2,56% nel 2027, gli operatori di mercato restano più prudenti (+1,91% e +1,7%). Il freno principale è il costo del denaro: il tasso di riferimento, fermo al 15% da giugno 2025, è sceso al 14,5% tra marzo e aprile 2026 e non dovrebbe scendere sotto il 13,5% entro l'anno. In compenso, ricorda Ice citando l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse), nel 2025 il Brasile è stato il terzo destinatario mondiale di investimenti diretti esteri, con 77 miliardi di dollari.

Per l'industria italiana, insomma, si tratta di difendere una leadership più che di conquistarla. I punti di forza elencati dal report restano solidi: eccellenza tecnologica e qualitativa nei beni strumentali, forte specializzazione settoriale, elevata affinità produttiva con le esigenze dell'industria brasiliana e un posizionamento favorevole nel nuovo scenario di integrazione tra Mercosur e Unione Europea. Ma i numeri del primo quadrimestre 2026 dicono che non bastano più. La Germania corre nel packaging, la Cina resta prima nel food processing, i Paesi Bassi crescono del 63% nella trasformazione alimentare. Servono presenza locale, assistenza tecnica strutturata, magazzino ricambi e un uso sistematico degli strumenti tariffari.

Resta un'incognita politica: il 4 ottobre il Brasile vota per le presidenziali. Sul punto la Farnesina si è mostrata tranquilla: "Chiunque vinca sarà nostro interlocutore e noi rimarremo sempre amici di questo Paese", ha assicurato Tajani.

MACCHINE PER LA PRODUZIONE DI BEVANDE

Paese fornitore	2024	2025	Quota 2025	Var. 25/24
Germania	21.799,86	30.882,20	44,88%	+41,66%
Cina	473,69	29.097,46	42,29%	+6.042,70%
Italia	**1.304,69**	**3.527,59**	**5,13%**	**+170,38%**
Spagna	1.340,82	1.674,95	2,43%	+24,92%
Danimarca	54,19	1.358,93	1,98%	+2.407,62%
Totale mondo	30.923,91	68.812,55	100%	+122,52%

Migliaia di euro (i valori del comparto sono troppo contenuti per la scala in milioni usata nelle tabelle precedenti). Fonte: Trade Data Monitor, elaborazione Ice San Paolo.

PER L'INDUSTRIA ITALIANA SI TRATTA DI DIFENDERE UNA LEADERSHIP PIÙ CHE DI CONQUISTARLA: IL BRASILE CONTINUA A OFFRIRE GRANDI OPPORTUNITÀ, MA I NUMERI DEL 2026 MOSTRANO CHE ECCELLENZA TECNOLOGICA E SPECIALIZZAZIONE NON BASTANO PIÙ SENZA PRESENZA LOCALE, ASSISTENZA TECNICA E UNA STRATEGIA COMMERCIALE STRUTTURATA.

DAZI E IMPOSTE (E COME RIDURLI)

Il costo di ingresso non coincide con il prezzo di listino: il report Ice avverte che in alcuni casi imposte e costi di sdoganamento superano il 100% del valore della merce.

• Abilitazione Radar. L'importatore deve essere abilitato presso il Siscomex in una delle tre modalità previste: espressa, limitata o illimitata. Dipende dalla capacità finanziaria accertata dalla Receita Federal: servono almeno 300mila reais disponibili in conto per la modalità limitata e 900mila per quella illimitata.

• Carico fiscale. Si sommano l'imposta di importazione (variabile secondo la tariffa esterna comune, non recuperabile e dunque sempre un costo), l'Ipi dallo 0% al 30%, il Pis al 2,10%, la Cofins al 9,65% e l'Icms statale, con aliquote diverse da Stato a Stato. Ipi e Icms funzionano a credito e debito, come l'Iva italiana.

• Conformità NR-12. Fabbricazione, importazione, vendita e locazione di macchine non conformi sono vietate. Servono certificazioni, documentazione tecnica e manuali in portoghese. Vietata anche l'importazione di macchinari usati, salvo eccezioni autorizzate.

• Post-vendita. Un magazzino ricambi in loco e una squadra tecnica in grado di intervenire in tempo sono, secondo Ice, il fattore più apprezzato dalla committenza brasiliana.

Quel carico, però, non è immutabile. L'ex tariffario consente una riduzione temporanea, di norma biennale, dell'imposta di importazione: dal 14% dei beni strumentali si può scendere al 2% e in alcuni casi fino allo 0%. La condizione indispensabile è l'inesistenza di un prodotto nazionale equivalente, verificata con analisi di fabbricabilità e consultazione pubblica; l'approvazione richiede in media 90 giorni. A giugno 2026 erano in vigore 95 eccezioni sulla voce 842230, 94 sulla 842240 e 33 sulla 843810: riempimento, imballaggio e panificazione, cioè le tre voci dove l'Italia vende di più.

Sul fronte degli incentivi, la politica industriale Nova Indústria Brasil prevede tra 2024 e 2026 investimenti per quasi 63 miliardi di euro, affiancata dal credito agevolato di Bndes e Finep. Ci sono poi le esenzioni Ipi per i progetti di innovazione, il regime Reidi per le grandi infrastrutture, le Zone di processo di esportazione (Zpe), che azzerano i tributi all'import di macchinari, e i crediti Icms regionali. Attenzione però al credito Bndes: vale solo per investimenti contenuti e richiede che la macchina sia fabbricata in Brasile.





CIBUS TEC
PADIGLIONE 05
STAND H.004

Depur Padana Acque: tecnologie innovative per i reflui dell'industria delle carni

Da oltre 50 anni l'azienda rodigina opera nel settore della depurazione delle acque reflue industriali, mettendo a disposizione esperienza, competenze tecniche e soluzioni all'avanguardia.



Reattore biologico monoblocco serie *Ecoblock*, funzionante a tecnologia MBR, installato presso Anadolu (Pc)

20mila mq di superficie – di cui oltre 6mila destinati allo stabilimento produttivo e circa 2mila agli uffici e al laboratorio analisi accreditato. Oltre 110 addetti e una rete di assistenza distribuita su tutto il territorio nazionale. Sono solo alcuni dei numeri che raccontano Depur Padana Acque, attiva da oltre mezzo secolo nel settore del trattamento delle acque reflue industriali. Una realtà che ha costruito il proprio know-how attraverso competenze tecniche, ricerca e sviluppo. Un ruolo di primo piano per l'azienda con sede in provincia di Rovigo è ricoperto dal settore della lavorazione carne in tutte le sue fasi: Depur Padana Acque mette a disposizione il know-how maturato negli anni, affiancandolo a una costante attività di ricerca e sviluppo finalizzata all'individuazione di soluzioni tecnologiche sempre più efficienti e innovative.

***Ecoblock*: impianti biologici monoblocco amovibili**

Una delle innovazioni che sta ottenendo un crescente riscontro sul mercato è rappresentata dagli impianti biologici a fanghi attivi realizzati in configurazione monoblocco amovibile.

Gli impianti, denominati *Ecoblock*, sono disponibili nelle configurazioni SBR (Sequencing Batch Reactor), MBR (Membrane Bio Reactor) e MBBR (Moving-Bed Biofilm Reactor). Sono realizzati all'interno di un unico monoblocco cilindrico a sviluppo orizzontale, eventualmente suddivisibile in più comparti in funzione delle specifiche esigenze.

Gli *Ecoblock* consentono di evitare la realizzazione di vasche in cemento e vengono installati fuori terra, offrendo importanti vantaggi in termini di modularità e possibilità di ampliamento. La configurazione modulare permette infatti di adattare facilmente l'impianto alle diverse esigenze produttive e di incrementarne la capacità nel tempo. Inoltre i tempi di installazione risultano sensibilmente ridotti.

In particolari applicazioni, gli impianti possono inoltre essere integrati con una sezione dedicata alla separazione dei grassi mediante Flottatore DAF, il quale ha lo scopo fondamentale di abbattere i carichi inquinanti che entrano nel reattore biologico, proteggendolo da sovraccarico e riducendone drasticamente le dimensioni.

Sistemi di aerazione per impianti biologici: la tecnologia *Stormix*

Centinaia di installazioni confermano che la tecnologia *Stormix* costituisce, in molti casi, una validissima alternativa ai tradizionali sistemi di aerazione basati su tappeti di diffusori e compressori.

L'aeratore autoaspirante Mod. *Stormix* è progettato per aspirare e frammentare le bolle d'aria fino a dimensioni tali da favorire un trasferimento dell'ossigeno significativamente più efficace rispetto ai sistemi tradizionali. Consente di ottenere elevati rendimenti di ossigenazione, generando contemporaneamente un movimento circolatorio all'interno dell'acqua.

Gli aeratori *Stormix* possono essere impiegati su diverse tipologie di impianti biologici di depurazione oppure utilizzati come sistemi di miscelazione e aerazione in vasche a battente variabile. La serie Vario è equipaggiata di inverter e viene proposta con potenze da 7,5 o 15 kW.

Un ulteriore elemento distintivo della tecnologia è rappresentato dalla modalità di installazione: l'aeratore viene posizionato a meno di mezzo metro al di sotto del livello dell'acqua, facilitando notevolmente l'accessibilità e le operazioni di installazione e manutenzione, che possono essere eseguite anche a vasca piena, senza interrompere il processo di depurazione.



Cocleapressa Mod. *Tiago*, per la disidratazione dei fanghi di depurazione, installata presso Macello Bovino in provincia di Cuneo

***Splash*: il nuovo aeratore verticale superficiale**

Splash nasce come aeratore superficiale destinato a bacini e vasche aperte per il trattamento di reflui civili e industriali, oltre che per il recupero e il ripristino di ambienti acquatici interessati da fenomeni di eutrofizzazione.

Il sistema genera un caratteristico effetto fontana che consente di ottenere molteplici benefici. L'aerazione favorisce l'incremento della concentrazione di ossigeno nell'acqua grazie al maggiore contatto tra aria e acqua e garantisce, al tempo stesso, un efficace effetto degasante.

Questa caratteristica risulta particolarmente utile per favorire la eventuale rimozione dall'acqua di anidride carbonica e ammoniaca. L'azione dell'aeratore contribuisce inoltre, soprattutto, alla riduzione e all'abbattimento delle schiume superficiali, limitando o eliminando del tutto la necessità di ricorrere a costosi additivi antischiumogeni.

L'intensa movimentazione superficiale favorisce anche una diminuzione della temperatura del refluo, un fattore particolarmente rilevante negli impianti biologici, soprattutto durante i mesi estivi.

Splash è dotato di un motore sommergibile a doppia elica, progettato per garantire elevate portate di flusso.

***Tiago*: trattamento e disidratazione dei fanghi di depurazione**

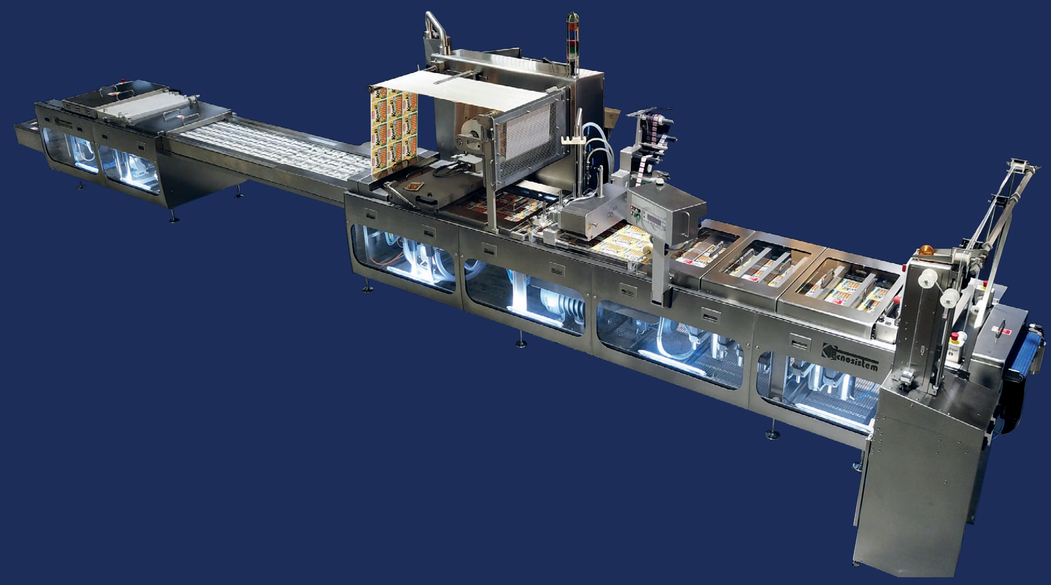
La gestione dei fanghi prodotti durante il processo di depurazione rappresenta un aspetto fondamentale dell'intero ciclo di trattamento delle acque reflue generate da attività di lavorazione della carne. I fanghi vengono generalmente estratti dagli impianti in forma liquida e pompabile, con un contenuto d'acqua che può raggiungere il 96-99%. La presenza di una quantità così elevata di acqua al loro interno incide significativamente sui costi di movimentazione, trasporto e smaltimento. La disidratazione dei fanghi consente quindi di ridurne il contenuto d'acqua e, di conseguenza, i volumi da gestire e i relativi costi di smaltimento.

Depur Padana Acque propone inoltre una soluzione innovativa basata su una particolare Cocleapressa autopulente a dischi flottanti Mod. *Tiago*: consente di ottenere elevati livelli di disidratazione anche nel trattamento di fanghi caratterizzati da una significativa componente grassa e di solidi in sospensione, come quelli generati dalla depurazione di reflui derivanti dalla lavorazione della carne, sia essa macellazione, sezionamento o reparti di salumeria.

Tra i principali vantaggi figurano gli ingombri particolarmente contenuti, le ridotte potenze elettriche installate e un'usura estremamente limitata. A cui si aggiungono la semplicità di gestione, la possibilità di funzionamento continuativo fino a 24 ore al giorno e la ridotta rumorosità.

TECNOSISTEM
EXCELLENCE IN PACKAGING

DAL 1994 COSTRUTTORI DI TERMOFORMATRICI TAILOR-MADE
PER CONFEZIONAMENTO SOTTOVUOTO ED ATM
PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE.



L'ECCELLENZA
È INVISIBILE AGLI OCCHI

CIBUSTEC
22|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
HALL 06 - BOOTH # J 016

tecnosistem.com

CIBUS TEC
PADIGLIONE 06
STAND D.028

Menozzi Luigi & C., innovazione ‘su misura’ per l’industria della carne

Da 70 anni l’azienda affianca il cliente dalla fase di progettazione alla consegna del prodotto finito e oltre. Anche grazie a una fitta rete di distributori sul territorio italiano e oltreoceano. Tra le ultime novità, in mostra al Cibus Tec, una zangola da scongelo con iniezione di vapore freddo.

Si appresta a festeggiare l’importante traguardo dei primi 70 anni di attività la Menozzi Luigi & C. Fondata da Luigi Menozzi nel 1957 ad Albinea, in provincia di Reggio Emilia, un territorio da sempre legato alla tradizione salumiera, l’azienda specializzata nella produzione di macchinari e tecnologie per la lavorazione delle carni è ancora saldamente in mano alla famiglia Menozzi. Alla guida oggi i figli Enrico e Antonia, e la terza generazione rappresentata dal figlio di Enrico, Filippo.

“In un mondo in cui molte aziende famigliari vengono acquisite da grandi gruppi, indubbiamente molto forti a livello finanziario ma anche assortimentale, noi vantiamo ancora un contatto diretto tra proprietà e cliente”, ci spiega Filippo Menozzi. “Un elemento chiave che si traduce nella possibilità di personalizzare al 100% le nostre macchine e impianti, affiancando il cliente – in Italia tanto quanto sui mercati internazionali – dalla fase di progettazione alla consegna del prodotto finito”.

Una rete distributiva internazionale

“L’export incide per oltre il 65% sul nostro fatturato”, spiega Menozzi. “Tra i principali mercati di destinazione delle nostre soluzioni spiccano Spagna, Stati Uniti, Canada e Messico. Stiamo inoltre iniziando a registrare un buon riscontro anche dai Paesi asiatici”.

Una presenza globale quella di Menozzi Luigi & C. costruita negli anni attraverso una rete di partner qualificati e un servizio post-vendita strutturato. “La nostra forza in questi mercati è la nostra rete di distribuzione. Vantiamo distributori in grado di seguire il cliente dall’installazione al post-vendita, anche grazie a un servizio di ricambistica veloce in caso di necessità di intervento: un fattore ampiamente apprezzato dai nostri clienti in tutto il mondo”, sottolinea Filippo Menozzi.

Una vasta gamma di zangole sottovuoto

Nel ricco portafoglio di soluzioni dedicate alla lavorazione delle carni, tra le best seller “spiccano senza dubbio le nostre zangole sottovuoto ‘Tumblers’ – sviluppate negli anni al fine di raggiungere sempre più elevati standard qualitativi e di efficienza. La particolare forma a cucchiaio e inclinazione delle pale unita al sistema del vuoto (continuo o pulsato), attiva un massaggio osmotico garantendo la distribuzione omogenea degli ingredienti all’interno della carne anche in brevi tempi di massaggio, riducendo così lo stress del prodotto e il conseguente aumento di temperatura. La versatilità del sistema permette di ottenere i migliori risultati con diversi tipi di carne, trattate con soluzioni iniettate o a sale secco”, spiega Filippo Menozzi.

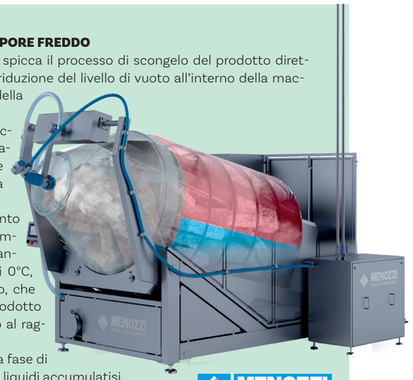
A completare l’offerta, la linea di miscelatori per salamoie a bassa o alta viscosità. “Queste soluzioni hanno visto una crescita importante soprattutto negli Usa, anche grazie alla rete di nuovi distributori in quell’area”, aggiunge Menozzi.

Impianto di zangolatura con caricatore

In linea con le rinnovate richieste del mercato delle carni, l’azienda vanta la possibilità di proporre soluzioni completamente integrate e automatizzate come la linea di zangolatura con caricatore a traslazione automatica e dosaggio automatico della salamoia in zangola. Per carni a pezzi o prodotti ricomposti, anziché utilizzare un caricatore a ribaltamento, è possibile caricare il prodotto sfruttando il vuoto che si crea all’interno delle zangole. “Si tratta di una soluzione particolarmente efficace quando installata all’interno di linee complete, ad esempio nel passaggio del prodotto dalla siringatrice alla zangola” spiega Filippo Menozzi. “Il processo diventa infatti più fluido, eliminando un passaggio: il prodotto viene ‘risucchiato’ direttamente in zangola da una tramoggia posta in prossimità della siringatrice, senza che un operatore debba movimentare un bin o un vagonetto. Un sistema di cui siamo molto soddisfatti, e che ci sta regalando ottimi risultati”.

ZANGOLA DA SCONGELO CON INIEZIONE DI VAPORE FREDDO

Tra le ultime novità messe a punto dall'azienda spicca il processo di scongelo del prodotto direttamente in zangola sottovuoto, che prevede la riduzione del livello di vuoto all’interno della macchina al 95% e l’iniezione di vapore all’interno della campana.



In queste condizioni, il punto di ebollizione dell’acqua scende da 100°C a 33°C, consentendo al vapore di condensare immediatamente sulla carne e di trasferire tutta la sua energia termica senza danneggiarne la superficie.

Questa tecnologia – combinata con il movimento meccanico della carne – permette di ottenere tempi di scongelamento estremamente rapidi. Quando la temperatura del prodotto si avvicina agli 0°C, si attiva l’intercapedine refrigerata del tamburo, che contribuisce a controllare la temperatura del prodotto durante la fase finale dello scongelamento, fino al raggiungimento dei + 2°C.

Al termine del ciclo di scongelamento, ha inizio la fase di massaggio, volta a far riassorbire alla carne tutti i liquidi accumulatisi nel tamburo durante il processo. Fase in cui è inoltre possibile aggiungere salamoie e marinature.

Specifiche tecniche

- Capacità zangole: 2000 kg – 3000 kg – 5500 kg
- Tempi di scongelo (-20° / + 2°C) dalle 3 alle 9 ore in base al tipo di prodotto
- Generatore elettrico di vapore in acciaio inox per la produzione di vapore alimentare



Linea di zangolatura con caricatore a traslazione automatica e dosaggio automatico della salamoia in zangola



CIBUS TEC
PADIGLIONE 06
STAND C.016

Guanti e coltelli, con la Serie K la sanificazione è ultrarapida

La soluzione compatta firmata Mimasa sfrutta le cinetiche di inattivazione termica per intervenire su microrganismi come Listeria, Salmonella ed E. coli. Ottimizzando tempi e consumi e documentando ogni ciclo.



Di Federica Bartesaghi

Nel settore alimentare, dove igiene e sicurezza devono convivere con elevati ritmi produttivi, anche il lavaggio di utensili e dispositivi di protezione può incidere sull'efficienza complessiva. Per questa ragione il gruppo spagnolo Mimasa, specialista nei sistemi di lavaggio e sanificazione industriale, ha sviluppato la Serie K. La sfida, vinta, era quella di garantire un elevato livello di pulizia e disinfezione di guanti, coltelli e portacoltelli a fine turno, ottimizzando i consumi e riducendo drasticamente i tempi necessari per riportare le attrezzature in linea. La Serie K si articola in due modelli, K5 e K7, pensati per adattarsi a differenti capacità produttive. In configurazione a vapore, entrambi completano il trattamento in 8-9 minuti, integrando lavaggio, disinfezione termica e risciacquo.

In Italia, le tecnologie Mimasa sono distribuite in esclusiva da Lazzari Equipment, che affianca le imprese nella definizione del sistema più adatto alle caratteristiche dello stabilimento e del processo produttivo.





Lavaggio e disinfezione in un unico ciclo

Il sistema è stato sviluppato sulla base delle cinetiche di inattivazione termica dei microrganismi, con l'obiettivo di raggiungere il livello di riduzione microbiologica impostato. Il riferimento è a microrganismi particolarmente rilevanti per l'industria alimentare, come Listeria monocytogenes, Salmonella ed Escherichia coli. La sterilizzazione avviene quindi attraverso il trattamento termico, che può raggiungere gli 85°C, consentendo di intervenire sulla contaminazione superficiale di utensili e dispositivi senza ricorrere a prodotti chimici nella fase di disinfezione.

Un aspetto importante è la tracciabilità: il sistema permette infatti di registrare cicli e dati critici: elemento particolarmente utile per le aziende che operano secondo standard e protocolli come BRC, IFS e ISO 22000 e devono poter documentare le procedure applicate.

Rapidità, efficienza e design igienico

La velocità è un altro elemento centrale della Serie K. La tecnologia UltraFast Clean di Mimasa combina temperatura, azione meccanica e gestione controllata del ciclo di lavaggio per ottenere il risultato richiesto in tempi ridotti. Questo consente di effettuare la sanificazione anche nelle pause intermedie del turno, evitando di concentrare tutte le operazioni in un solo momento.

Particolare attenzione è stata dedicata all'Hygienic design. Le macchine, realizzate integralmente in acciaio inox AISI 304, sono progettate per ridurre zone di ristagno e punti nei quali possono accumularsi residui, mentre l'accessibilità alla vasca e all'area di lavaggio facilita le operazioni di pulizia e manutenzione. Anche i componenti possono essere rimossi per consentire un accesso più semplice alle parti interne.

K5, fino a 96 elementi in meno di 10 minuti

Tra le soluzioni della gamma, la K5 è pensata per le aziende che necessitano di cicli molto rapidi e ingombri ridotti. La macchina può trattare contemporaneamente fino a 48 portacoltelli e 48 guanti e, nella configurazione con riscaldamento a vapore, completa il ciclo in meno di 10 minuti. Le tre fasi previste sono lavaggio, disinfezione termica e risciacquo. La filtrazione avviene su due livelli e il riscaldamento può essere a vapore o elettrico, con ulteriori configurazioni disponibili in funzione delle esigenze dell'impianto.

A seconda delle attrezzature impiegate nello stabilimento, la K5 può essere configurata per trattare guanti in maglia metallica, portacoltelli, lame, grembiuli e altri utensili utilizzati nelle aree di lavorazione. È proprio la possibilità di configurare le macchine sulle esigenze del singolo stabilimento uno degli elementi chiave di questa tecnologia. Mimasa sviluppa infatti sistemi di lavaggio e sanificazione personalizzati in funzione del settore, dei volumi, degli elementi da trattare e dell'organizzazione dei flussi produttivi. Un approccio che, attraverso Lazzari Equipment, viene proposto anche alle industrie alimentari italiane alla ricerca di processi di sanificazione più rapidi e controllati.

CIBUSTEC 27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
PAD. 06 STAND A 028

soncini
A FORM OF EXCELLENCE

TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA TRADIZIONE
NELLA LAVORAZIONE DEL PROSCIUTTO CRUDO

Ricerca continua, brevetti propri e macchine personalizzabili che seguono i più elevati standard igienico-sanitari comunitari e USDA.

LINEA SALE



Bilancia Controllo · Presalatrice Salatrice · Bilancia · Massaggiatrice Spremivena · Tunnel Dissalatore

DAL 1952
ESPERIENZA E INNOVAZIONE PER SOLUZIONI TECNICHE PERSONALIZZATE NELLA LAVORAZIONE DI PROSCIUTTO CRUDO, SPECK E ALTRI SALUMI.

Macchine Soncini Alberto Srl - www.soncini.it - info@soncini.it - Tel. +39 0521 861197



guidoparma

IL VIAGGIO PERFETTO PER UN PRODOTTO PERFETTO

IMPIANTI DI GUIDOVIA, ATTREZZATURE E MACCHINE PER L'INDUSTRIA ALIMENTARE

SAREMO PRESENTI A

CIBUSTEC
27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY

PAD 06 STAND A 040



Via Pietro Nenni, 24/a - 43035 San Michele Tiorre (PR) - Tel. 0521.833084 - Fax 0521.836519 - info@guidoparma.com - www.guidoparma.com



Nostalgia economy

Jingle, pack e personaggi del passato riattivano legami emotivi con i brand, coinvolgendo generazioni diverse. Ma il tributo funziona davvero solo quando non si limita alla replica, adattandosi ai codici e alle esigenze del presente.

Di Federica Bartesaghi

È possibile sentire la mancanza di qualcosa che non si è mai conosciuto? È la domanda che si sono posti gli autori di 'But you weren't there! – Effects of historical nostalgia on young consumers'. Che tradotto in italiano sarebbe 'Ma voi neanche c'eravate! Gli effetti della nostalgia storica sui giovani consumatori'.

Lo studio, condotto su un campione di ragazzi tra i 18 e i 24 anni e pubblicato sul Journal of Consumer Marketing, afferma che esiste una generazione di under 30 che prova nostalgia per un passato che non ha mai vissuto. Un passato che viene idealizzato e associato a maggiore semplicità, a un senso di comunità e relazioni autentiche, oltre che a ritmi di vita meno frenetici. La così ribattezzata 'historic nostalgia' strizza l'occhio anche alla sostenibilità: il passato viene infatti immaginato come un'epoca caratterizzata da una minore propensione al consumo, in contrapposizione al fast fashion e all'iperconsumo dell'epoca moderna.

Ad alimentare questa narrazione film, serie TV e social media, che espongono i giovani a estetiche, oggetti e immaginari appartenuti ad altre epoche, contribuendo a creare un attaccamento emotivo e comportamentale.

I brand lo hanno capito e hanno dato vita a un vero e proprio 'business della nostalgia'. In particolare, i marchi storici hanno preferito puntare su valori come autenticità, autorevolezza e riconoscibilità, abbandonando la corsa verso un'innovazione spesso forzata. In questo senso, riscoprire elementi immediatamente riconoscibili come jingle, pack e codici colore risulta particolarmente efficace.

Nostalgia di un passato mai vissuto

A dare una dimensione quantitativa al fenomeno è anche 'Then is Now', ricerca realizzata da Vevo - il più grande network di video musicali al mondo - su oltre 1.800 consumatori appartenenti a Gen Z, Millennials e Gen X negli Stati Uniti, nel Regno Unito e in Australia.

Il 65% della Gen Z dichiara di provare una forma di 'borrowed nostalgia' (nostalgia indiretta) per momenti culturali antecedenti alla propria nascita. Un giovane su tre sostiene addirittura di sentirsi "nato nella generazione sbagliata".

Per i marchi, il dato interessante riguarda anche l'incisività della comunicazione. Secondo gli intervistati, i contenuti nostalgici risultano più efficaci di quelli legati esclusivamente alle novità nel creare connessioni emotive con i consumatori (+22%), riattivare il coinvolgimento (+17%) e rafforzare la relazione con i clienti di lunga data (+11%).

Questo non significa, però, che il nuovo perda importanza. La stessa ricerca sottolinea infatti anche il valore dei momenti di lancio e delle première, capaci di generare immediatezza e rilevanza culturale. Il punto è quindi trovare un equilibrio tra passato e presente: recuperare codici familiari senza limitarsi a riproporli uguali a sé stessi.

Classici per nuove generazioni

Gli esempi non mancano anche nel food. Witor's, per esempio, ha rinnovato per il quarto anno consecutivo la propria proposta dedicata all'universo di Harry Potter, ampliando la gamma di prodotti dolciari e confezioni da collezione rivolte ai fan. Un franchise transgenerazionale il cui primo film, Harry Potter e la pietra filosofale, è arrivato nelle sale ben 25 anni fa.

Un caso simile (e ancora più vintage) è Wonka, universo nato dal romanzo di Roald Dahl e passato più volte sul grande schermo: dal film con Gene Wilder del 1971 alla versione di Tim Burton del 2005, fino a Wonka del 2023. Ferrero, che detiene i diritti del marchio Wonka nel dolciario, ha annunciato il lancio una nuova gamma di cioccolato e caramelle, con i primi prodotti in arrivo negli Stati Uniti a novembre.

Anche Algida e Uniqlo hanno lavorato esplicitamente sul patrimonio visivo del passato. La capsule collection lanciata questa estate ha trasformato gelati intramontabili come Cornetto, Solero, Cucciolone e Calippo in grafiche per T-shirt, partendo dagli archivi del marchio e mescolando riferimenti vintage ed estetica contemporanea.

E poi ci sono i Sofficini Findus, che per i 50 anni hanno riportato in primo piano il mitico Carletto, personaggio simbolo degli spot sin dalla fine degli anni '90, con l'indimenticabile jingle 'Tu non hai fame?'. Nella nostalgia economy, la 'memoria pubblicitaria' gioca un ruolo decisivo. E il mondo della salumeria sembra aver colto appieno il potenziale.









La pubblicità che ritorna

Nel 2026 GranTerre ha riportato Parmacotto in comunicazione insieme a Christian De Sica, recuperando l'immaginario delle campagne degli anni Novanta. Il nuovo spot, nato dalla creatività di inTesta e diretto da Paolo Virzì, riprende il personaggio del salumiere già interpretato dall'attore nelle storiche pubblicità del marchio e lo porta nel presente.

"Abbiamo deciso di tornare a comunicare per rafforzare ulteriormente questo brand iconico", ha spiegato Maurizio Moscatelli, Ad del Gruppo GranTerre. "La scelta di De Sica è stata naturale, è anche grazie a lui se Parmacotto è entrato nel cuore degli italiani".

Sempre nella primavera 2026, Negroni ha rinnovato il packaging della gamma affettati mettendo al centro uno degli elementi più riconoscibili del marchio: la Stella. Il nuovo sistema visivo recupera forme e cromie legate alla storia del Negronetto, con un blu intenso e il claim 'La Stella che vuol dire Qualità'. Nel progetto, visual, colori e lo storico jingle contribuiscono a ricostruire un universo di marca immediatamente riconoscibile.

Iconico non significa immobile

Puntare sull'heritage, però, non significa cristallizzare un prodotto nel passato. Anche un packaging diventato iconico può evolvere, soprattutto quando cambiano le modalità d'uso.

La confezione, del resto, non serve più soltanto a proteggere il conteuto. È uno dei primi punti di contatto tra prodotto e consumatore: colore, forma, dimensioni, materiali e modalità di apertura contribuiscono a renderla riconoscibile, funzionale e strettamente associata alla marca.

La Blue Box di Tiffany o l'esperienza di unboxing costruita da Apple mostrano come il packaging possa diventare parte integrante dell'identità di un prodotto. Un esempio particolarmente interessante viene da Heinz. Nel 2002 l'azienda ha introdotto per la prima volta negli Stati Uniti la bottiglia squeezable capovolta, progettata per mantenere il ketchup vicino all'erogatore e facilitarne l'utilizzo. Un cambio strategico, perché ha visto il pack adattarsi alle abitudini di comportamento dei consumatori. Quest'anno, lo stesso principio ha fatto un ulteriore passo avanti con il 'Love Lid', un tappo regolabile in edizione limitata che semplicemente ruotando la ghiera permette di scegliere tre diversi livelli di erogazione: 'Like' (standard) 'Love' (abbondante) e 'Crazy Love' (erogazione XL).

Il passato, quindi, continua a funzionare e anche bene. Ma solo se viene reinventato e 'adattato' alle necessità del presente. La nostalgia può contribuire a far breccia nel cuore del consumare. Spetta poi ai brand dimostrare di avere ancora qualcosa di nuovo da dire.

I '90 SON TORNATI

I giovani di oggi vanno matti per gli anni Novanta, che secondo il 65% della Gen Z e il 61% dei Millennials rappresentano il decennio più stiloso in assoluto. O almeno è quanto riferisce un'indagine condotta da YouGov su 1.252 ragazzi americani. Anche in questo caso, si tratta per lo più di nostalgia indiretta. Gen X e Baby Boomers - rispettivamente al 58% e 56% - mostrano invece una preferenza per gli anni '80.

Le decadi più alla moda, per generazione

"Quanto trovi alla moda o fuori moda gli stili di ciascuna delle seguenti decadi?"
(% di rispondenti che hanno indicato "Molto alla moda" o "Abbastanza alla moda")

Decade	Totale	Gen Z	Millennials	Gen X	Boomer
Anni 1980	56	53	55	58	56
Anni 1990	55	65	61	55	43
Anni 2000	45	62	53	40	33
Anni 2010	41	49	52	34	32
Anni 2020	39	54	46	31	30

YouGov

Sondaggi YouGov: campione rappresentativo | Aprile 2025





Tutti a Cibus Tec!

Dal 27 al 30 ottobre nei padiglioni di Fiere di Parma va in scena Cibus Tec 2026, appuntamento di riferimento per le tecnologie destinate all'industria alimentare e delle bevande. L'edizione di quest'anno si presenta con numeri importanti. Sono attesi oltre 40mila professionisti, sostenuti da un programma di incoming che continua a rappresentare uno dei principali punti di forza della manifestazione. Il Top Buyers Program, realizzato in collaborazione con Agenzia Ice e con il supporto della Regione Emilia-Romagna, porterà in fiera più di 3mila buyer internazionali provenienti da oltre 90 Paesi.

La geografia delle presenze anticipata degli organizzatori conferma il crescente respiro internazionale dell'evento: le Americhe guidano per numero di buyer, seguite da Asia-Pacifico e Caucaso, Europa, area MENA e Turchia. In forte crescita anche l'Africa subsahariana, che aumenta sensibilmente il proprio peso rispetto all'edizione precedente.

Sul fronte espositivo, Cibus Tec riunirà 1.300 aziende e brand che occuperanno i padiglioni 2, 3, 5 e 6, organizzati secondo le principali aree applicative. Packaging, automazione, bakery, pasta, cereali, controllo qualità e digitalizzazione trovano spazio soprattutto nel padiglione 2; il 3 è dedicato in larga parte al beverage; il 5 concentra numerose tecnologie di processo e mantiene una forte specializzazione nella trasformazione di frutta e vegetali; il 6 ospita invece molte delle soluzioni dedicate a latte, carni e piatti pronti.

Gli organizzatori stimano che durante i quattro giorni di manifestazione saranno presentate oltre 450 novità di prodotto. Nelle prossime pagine ne raccontiamo una selezione, con particolare attenzione alle soluzioni destinate all'industria della carne e dei salumi.

Edizioni Turbo by Tespi Mediagroup, presente a Parma con tutte le sue riviste trade, è anche autore del Cibus Tec Daily, il quotidiano della fiera. Uno strumento pensato per accompagnare i visitatori giorno dopo giorno con notizie, interviste e approfondimenti direttamente dai padiglioni.

Ci vediamo a Parma!

A cura di Federica Bartesaghi e Lucrezia Villa

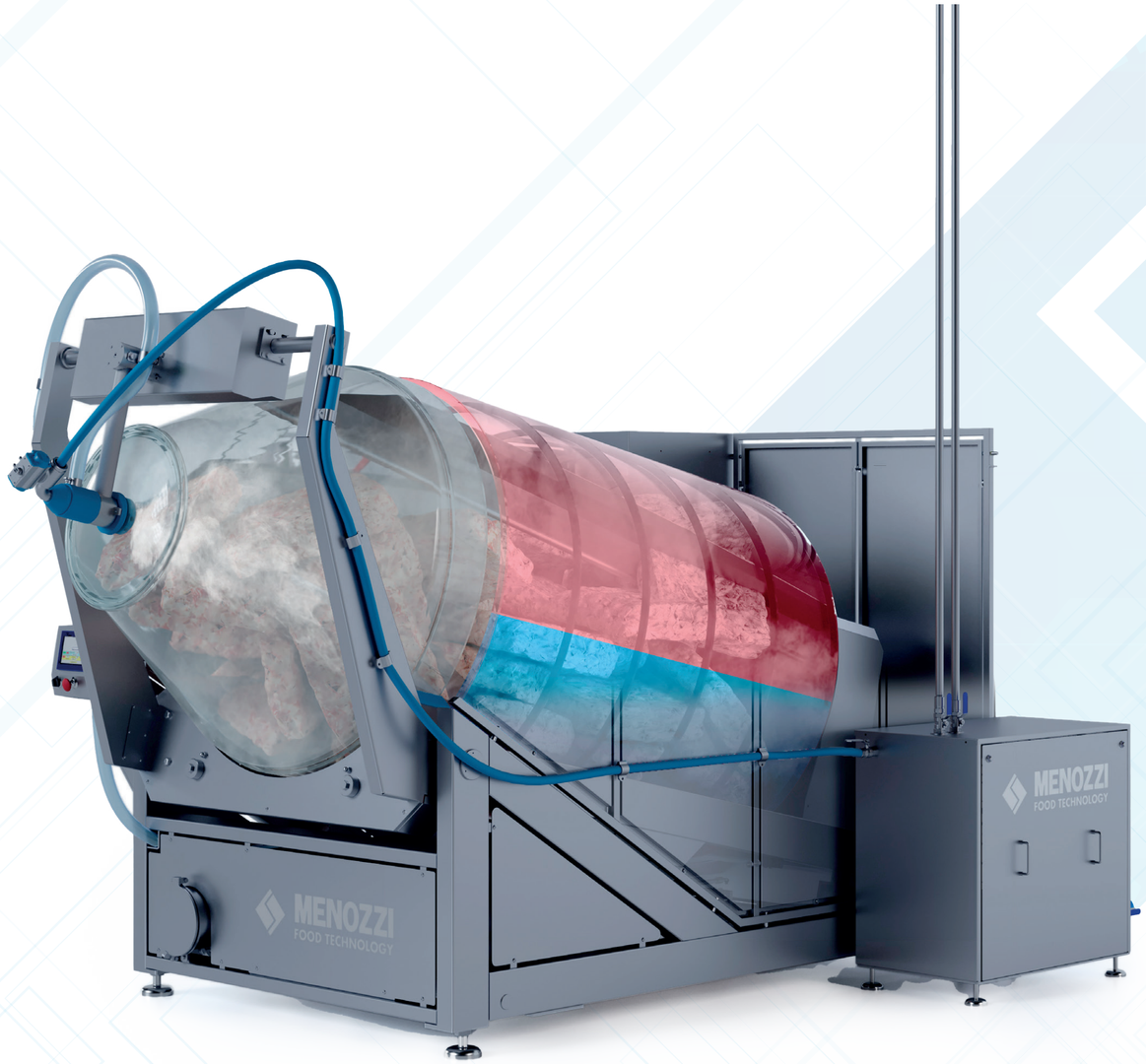






MENOZZI
FOOD TECHNOLOGY

SCONGELO IN ZANGOLA
INIEZIONE DI VAPORE FREDDO



Menozzi Luigi & C. S.P.A. - Via Roma 24/A - 42020 Albinea RE - Italy +39 0522 354721 - info@menozzi.com
WWW.MENOZZI.COM

ANTARES VISION GROUP
www.antaresvisiongroup.com

Padiglione: 2 - Stand: L 026

ALL-IN-ONE LEAK DETECTION & VISION SYSTEM
Settore di applicazione
Controllo qualità di prodotti freschi confezionati in atmosfera modificata (MAP).
Descrizione e punti di forza
All-In-One Leak Detection & Vision System integra in un'unica piattaforma il controllo delle microperdite e i sistemi di visione per garantire l'integrità del packaging e la qualità del prodotto.
La soluzione combina la tecnologia LDS IoT CO per il rilevamento non distruttivo di perdite e microperdite con sistemi di visione dedicati all'ispezione dell'area di saldatura, delle etichette e dei codici.
Presentata a Cibus Tec in una configurazione innovativa per confezioni con sviluppo verticale, utilizza un sistema di pressione laterale che consente l'ispezione di packaging complessi come sandwich e tramezzini triangolari. L'integrazione di più controlli in un'unica macchina permette di ridurre scarti, richiami e rilavorazioni, migliorando l'efficienza produttiva.



CAVALLI MEAT PROCESSING MACHINERY
www.cavallimpm.it

Padiglione: 2 - Stand: E 002

CARRELLO RIBALTATORE
Settore di applicazione
Settore alimentare, chimico, farmaceutico, ittico e altro.
Descrizione e punti di forza
Ribaltatore mobile ideato per svuotare contenitori di plastica, vagonetti e altri contenitori all'altezza del banco di lavoro. Utilizzato come un transpallet per movimentare carichi di prodotto, riduce gli sforzi fisici ed elimina la necessità di sollevamenti manuali o piegamenti, preservando la salute degli operatori e aumentando la produttività. Realizzato in acciaio Inox e idoneo per il lavaggio con idropulitrici, garantisce la massima igiene e sicurezza alimentare. Dotato di doppi comandi indipendenti su ambo i lati. Può essere impiegato ovunque, anche in celle frigorifere.
Specifiche tecniche
Capacità di sollevamento fino a 900Kg, azionamento idraulico, alimentazione a batteria ricaricabile, scarico prodotto alle altezze desiderate.



COLIGROUP
www.colimatic.com

Padiglione: 2 - Stand: I020

THERAX
Settore di applicazione
Confezionamento alimentare: carne, formaggi, prodotti affettati, piatti pronti e applicazioni personalizzate.
Descrizione e punti di forza
TheraX è la termoformatrice Colimatic di nuova generazione, sviluppata per linee di confezionamento lunghe, altamente integrate e ad alte prestazioni. La struttura modulare in acciaio inox è progettata per offrire stabilità, precisione e affidabilità anche nelle produzioni più intensive. Il design orientato all'igiene facilita accessibilità, pulizia e manutenzione, mentre la piattaforma può integrare caricamento automatico, robotica, stampa, etichettatura, sistemi di visione e fine linea. Ogni configurazione viene sviluppata intorno al prodotto, al processo e agli obiettivi produttivi del cliente.
Specifiche tecniche
- Telaio modulare in acciaio inox AISI 304
- Tecnologie di confezionamento sottovuoto, MAP e SKIN
- Soluzioni per il cambio formato
- Predisposizione per automazione, stampa, ispezione e sistemi digitali, in funzione della configurazione di linea



CSB-SYSTEM
www.csb.com

Padiglione: 2 - Stand: I 007

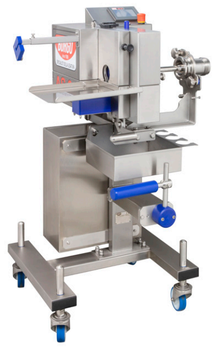
CSB EYEDENTIFIER
Settore di applicazione
Alimentare.
Descrizione e punti di forza
Il CSB Eyedentifier è un sistema per il riconoscimento automatico delle immagini basato sull'intelligenza artificiale, in grado di smistare autonomamente materie prime e prodotti in ricevimento merci, durante la produzione o nei processi di confezionamento.
Specifiche tecniche
- Alloggiamento - Acciaio inox V4A
- Unità di valutazione - PC industriale Intel Core i7 | fino a 4.4 GHz; Windows 10 | 11 LTSC; 8 GB RAM; 500 GB fino a 1 TB SSD
- Schermo e touchscreen - CSB Rack Series 3 | 21,5": risoluzione 1920 x 1080 (16:9); touchscreen impermeabile e utilizzabile con guanti
- Telecamera industriale - Sony Sensor | 2,3 MP | fino a 161 FPS | IP69 acciaio inox V4A
- Illuminazione LED omogenea con rivestimento ECOLAB certificato FDA
- Interfacce Ethernet
- Alimentazione AC 100-240 VAC
- Misure - 1100 x 1350 x 2610
- Ambiente operativo - Temperatura: da -30 a +50°C; Umidità: da 0 a 90%



BORGO 1988
www.borgo.it

Padiglione: 6 - Stand: A008

MACCHINA LEGATRICE SINCRONIZZATA AS 3.1 - PROGETTATA PER LA LEGATURA DELLA SALSICCIA CURVA
Settore di applicazione
Legatura salumi.
Descrizione e punti di forza
AS 3.1, un progetto innovativo di legatrice sincronizzata ideale per la legatura di salsiccia a ferro di cavallo e salumi vari. La semplicità, praticità e versatilità rendono questa legatrice idonea alle piccole e medie industrie di salumi. È possibile legare insaccati a peso determinandolo tramite l'insaccatrice oppure a tempo dal pannello comandi della legatrice, la velocità di produzione dipende dal peso e dalla velocità d'insacco impostata. Tutti i parametri di lavoro sono facilmente impostabili da pannello touch-screen con layout semplice e intuitivo. Facile da posizionare grazie alle 4 ruote e regolabile in altezza, è dotata di un box elettrico chiuso in acciaio inox per isolare tutte le connessioni elettro-pneumatiche.
Specifiche tecniche
- Alimentazione elettrica: 230 Volt
- Alimentazione pneumatica: 6 bar - consumo: 9lt/min
- Giri legatura: da 2 a 10
- Velocità di produzione: fino a 100 cicli al minuto
- Altezza piano di lavoro: da 1000 a 1100 mm
- Peso: 122 kg



BORIN
www.borin.group

Padiglione: 6 - Stand: A016

CUBANA PRO MEDIUM
Settore di applicazione
Agroalimentare, farmaceutico e cosmetico.
Descrizione e punti di forza
Stazione igienizzante per il controllo degli accessi alle aree produttive, progettata per obbligare l'operatore al trattamento di mani e suole prima del passaggio. In un unico percorso compatto integra saponatura o sanificazione delle mani, disinfezione a secco delle suole con tappeto Silver e tornello elettromeccanico, che si sblocca solo al completamento della procedura impostata. La configurazione può essere adattata ai flussi dello stabilimento e integrata con sistemi badge, porte automatiche e monitoraggio remoto Pulse.
Specifiche tecniche
- Dimensioni e peso: l 1.210 - p 900 – h 1.485 mm / 125 Kg
- Alimentazione elettrica: 220 – 230 V – spina industriale 2P+T
- Potenza nominale: 0,5 kW
- Capacità serbatoio: 15 L
- Struttura e finitura: AISI 304L acciaio inox – satinato e passivato



CIBUSTEC
27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
Visit us
Hall 06 | Stand E 040

Soluzioni di climatizzazione avanzate



Dal 1992, Standard Tech progetta e realizza impianti e sistemi tecnologici per il settore carni, salumi e prosciutti.

Affianchiamo i produttori con soluzioni studiate per ottimizzare la produttività, garantire la massima sicurezza e valorizzare la qualità del prodotto finale, con un'attenzione costante all'efficienza energetica e alla sostenibilità ambientale.

Ogni nostro progetto è su misura: asciugature, stagionature, lavorazioni, camere bianche, dry aging, wet aging e ogni altro ambiente sensibile viene progettato in base alle specifiche esigenze del cliente.

STANDARD TECH IMPIANTI®

standard-tech.it

DEPUR PADANA ACQUE
www.depurpadana.com

Padiglione: 5 - Stand: H004

IMPIANTI DI TRATTAMENTO ACQUE REFLUE GENERATE DA PROCESSI DI PRODUZIONE E LAVORAZIONE ALIMENTI E BEVANDE

Settore di applicazione
Agroalimentare.

Descrizione e punti di forza
Soluzioni su misura, progettate e realizzate in funzione delle specifiche esigenze e necessità dei nostri clienti, siano essi piccole realtà produttive che grandi produttori nazionali o internazionali. Grande esperienza in tutti i settori agroalimentari ed efficiente servizio di assistenza nella gestione, su tutto il territorio nazionale.



ERCOPAC
www.ercopac.com

Padiglione: 3 - Stand: B050

SPIDER-C – FASCIATORE A COLONNA

Settore di applicazione
Fine linea e packaging industriale per food & beverage, dairy, tissue e altri comparti manifatturieri.

Descrizione e punti di forza
Sistema compatto e modulare con robot cartesiano e pressino, progettato per fasciare pallet e stabilizzare anche carichi delicati o poco stabili. Offre qualità di avvolgimento, continuità operativa e facile manutenzione, grazie ai motori collocati nella parte inferiore. Il cambio testa automatico brevettato avviene in 55 secondi.

Specifiche tecniche
Fino a 130 pallet/ora su mezzi pallet e 110 pallet/ora su europallet. Gestisce mezzi pallet, europallet e pallet industriali; film da 11 a 45 µm, prestiro fino al 500%, bobine da 500, 750 o 1.000 mm. Cicli laterale, antipolvere e antiacqua (brevettato).



GRUPPO FABBRI VIGNOLA
www.gruppofabbri.com

Padiglione: 2 - Stand: L002

ELIXA SPC EVO

Settore di applicazione
Retail.

Descrizione e punti di forza
Avvolgitrice stretch integrata all-in-one con sistema di pesatura, prezzatura ed etichettatura (WPL). Confezionatrice basata sulla piattaforma super-stretch Elixa di Gruppo Fabbri e su tecnologia K3 Flex di Bizerba.
- Utilizzo plug & pack: è sufficiente collegarla alla corrente
- Non necessita di aria compressa
- Riconoscimento automatico del vassoio
- Film di un'unica fascia per tutti i tipi di vassoio
- Cambio bobina in meno di 30 secondi
- Massima flessibilità, ergonomia e sicurezza
- Modularità ed espandibilità da singola a doppia etichettatura
- Con Gruppo Fabbri, un unico fornitore per macchina integrata, film (opzionale) e service
- Massima sinergia con nuovo film 100% riciclabile PERflex di Gruppo Fabbri, fornito in fasce e spessori ottimizzati
- Contratti standard e personalizzati per manutenzione e assistenza tecnica ordinaria e straordinaria



G. MONDINI
www.gmondini.com

Padiglione: 2 - Stand: F026

CIGNO

Settore di applicazione
Cigno è in grado di operare in tutti gli ambienti, dalla grande distribuzione alla produzione in linea. Grazie alla sua semplicità, è intuitiva nell'utilizzo e il suo design igienico ne permette il facile accesso per il cambio formato, la pulizia e le operazioni di manutenzione.

Descrizione e punti di forza
Dimensioni compatte - Cambio formato semplice e rapido (2 minuti) - Design igienico e totalmente lavabile - Semplicità d'utilizzo - Integrazione con disimpilatori automatici, sistemi di dosaggio, aree di carico e stampante per dati variabili.

Specifiche tecniche
Totalmente servoassistita per raggiungere alte prestazioni:
- Just sealed: 35 cicli al minuto
- Gas flush: 25 cicli al minuto
- Skin: 10 cicli al minuto

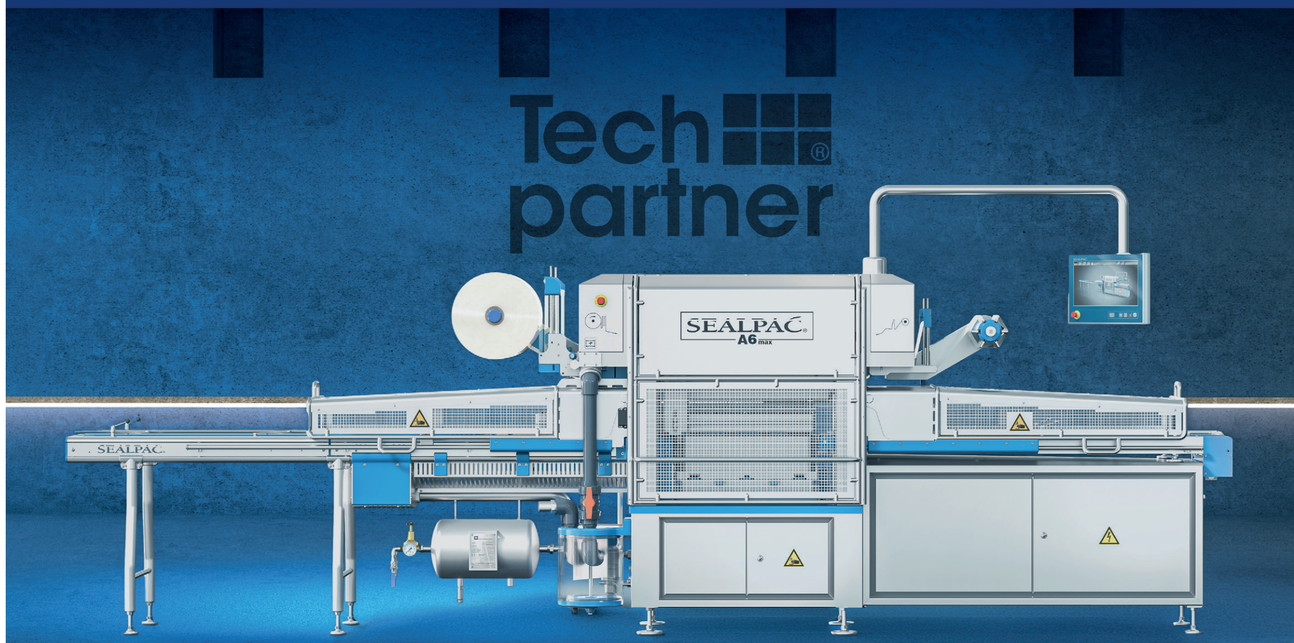


Techpartner introduce in Italia
la tecnologia Sealpac.

Con la linea Amax, la termosigillatura entra in una nuova generazione di performance, affidabilità e precisione.

Quando l'eccellenza industriale diventa uno standard operativo.

IN DEMO A CIBUSTEC 2026.
Scoprila dal vivo allo stand Techpartner.



+50% Imode
Ottimizzazione automatica della produttività di confezionamento

NavCom
Interfaccia intuitiva per un utilizzo semplice e immediato

-90% Servo
Massima efficienza energetica grazie alla tecnologia servo, con consumi d'aria ridotti fino al 90%

Tools
Sistema di cambio rapido utensili per massima efficienza operativa

SUPPORTO FULL SERVICE
Techpartner è il partner unico per un supporto completo pre e post vendita, accompagnando il cliente in ogni fase del progetto, dalla scelta della soluzione di packaging più adatta, fino a installazione, collaudo e assistenza su tutto il territorio nazionale.
Un approccio integrato che semplifica i processi, ottimizza le performance e garantisce continuità operativa nel tempo.

CIBUSTEC
27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
Padiglione 06 - Stand C 004

SEALPAC × Tech partner

TECHPARTNER srl | Strada Castelnuovo Rangone 200 | 41126 Modena - Italia Tel. +39 059 460012 | ordini@techpartnersrl.it | www.techpartnersrl.it

GB BERNUCCI
www.gbbernucci.com

Padiglione: 2 - Stand: E026

PAPERSEAL SHAPE
Settore di applicazione
Piatti pronti, snack e sandwich, insalate, carne, pesce, frutta etc.
Descrizione e punti di forza
Vassoio brevettato per applicazioni tonde, profonde e multi-comparto. Ideale per differenti prodotti, dove il confezionamento in atmosfera modificata è necessario per mantenere la shelf life del prodotto. Doppia flangia lungo tutto il bordo di saldatura senza interruzioni, sia per ottenere una maggiore rigidità della vaschetta sia per una maggiore sicurezza nella shelf life.
Se necessario, la soluzione può essere anche adatta alla cottura in forno tradizionale, microonde e friggitrice ad aria. Tra i formati disponibili a catalogo proponiamo anche i classici formati del mondo della plastica, tra cui B1, B5 e 227×178×40mm. La gamma comprende inoltre vaschette triangolari e rettangolari, con o senza maniglia, specificamente pensate per il confezionamento di sandwich.
Specifiche tecniche
• Carta proveniente da foreste certificate, laminata con liner ad alta barriera
• Stampa off-set a 5 colori con possibilità di personalizzare la vaschetta a 360°
• Vaschetta certificata Aticelca B, completamente riciclabile nella filiera della carta

PaperSeal Shape® è un marchio registrato di G. Mondini



GHERRI MEAT TECHNOLOGY
www.gherrimt.com

Padiglione: 6 - Stand: C028

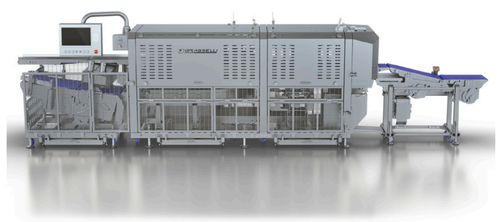
PORZIONATRICE INDUSTRIALE BORNCUT
Settore di applicazione
Carne, pollo e pesce fresco.
Descrizione e punti di forza
Le porzionatrici Borncut assicurano tagli, a peso o spessore fisso, precisi e ripetibili su prodotti freschi come pollo, salmone e carne rossa, con elevata uniformità delle porzioni. Lame ultrasottili, angoli di taglio regolabili e gestione avanzata tramite PC integrato contribuiscono a ottimizzare la resa e ridurre gli scarti. Il design compatto facilita inoltre l'integrazione nelle linee produttive.
Specifiche tecniche
• Disponibili nei modelli BC 100, BC 225 S, BC 225 D e BC 300
• Velocità fino a 4.340 tagli/min, nastro fino a 300 mm, velocità nastro fino a 1.200 mm/s e lame ultrasottili fino a 0,7 mm
• Angoli di taglio regolabili fino a 45°-90°, in funzione del modello



GRASSELLI
www.grasselli.com

Padiglione: 6 - Stand: C 040

ATF
Settore di applicazione
Invaschettamento prodotti automatico.
Descrizione e punti di forza
Con ATF (Automatic Tray Filling) Grasselli automatizza il confezionamento fino a 60 vaschette/minuto, garantendo precisione, qualità costante e riduzione delle attività manuali.
Specifiche tecniche
• Grazie al sistema BRG, le fette di carne vengono posizionate con precisione.
• Il controllo in tempo reale verifica peso, allineamento e corretto posizionamento del prodotto, scartando automaticamente le porzioni non conformi e riducendo gli sprechi.
• La Robotica Grasselli si adatta a diverse configurazioni di linea e migliora il flusso produttivo, assicurando massima affidabilità, riduzione dei costi operativi e controllo qualità integrato.



ILIP
www.ilip.it

Padiglione: 2 - Stand: E 020

MICROCELL E MACROCELL
Settore di applicazione
Food packaging – confezionamento di alimenti freschi, in particolare carne, pesce e latticini.
Descrizione e punti di forza
Microcell e Macrocell sono due soluzioni di assorbimento meccanico integrato per i vassoi delle linee HeatSealingMaster e StretchMaster, progettate per catturare e trattenere gli essudati degli alimenti freschi senza l'impiego del tradizionale pad assorbente.
• Microcell, caratterizzato da una struttura a microcelle, è disponibile su tutta la gamma Hea-tSealingMaster nelle versioni Evo e Duo e sulla gamma StretchMaster nelle versioni Evo.
• Macrocell, con celle di dimensioni maggiori, è pensata per applicazioni che richiedono una maggiore capacità di assorbimento e contenimento degli essudati ed è disponibile nei formati M230 e M250 della linea HeatsealingMaster.
Le due soluzioni possono essere integrate nei vassoi in funzione delle esigenze applicative.
Specifiche tecniche
Il fondo ad assorbimento meccanico è applicabile su vassoi realizzati in PET/PE e in R-PET monomateriale. Microcell: struttura a microcelle per catturare e trattenere gli essudati. Macrocell: celle di dimensioni maggiori per una maggiore capacità di assorbimento e contenimento.



Unica da 40 anni
con garanzia di continuità.



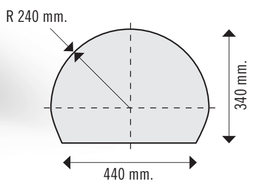
Imitarmi non è mai stato facile

Legatrice FRT400 per salumi

Tecno Brianza presenta la legatrice per salumi, carni, arrosti FRT-MF-400-G MKIII in sostituzione alla ben conosciuta "Mosca" presente nel mercato da oltre trentacinque anni con oltre 800 macchine presso i nostri clienti. La nuova legatrice presenta varie opzioni di lavoro, in modo tale da poter legare qualsiasi tipologia di prodotto alimentare.

- Il piano di lavoro permette di imbragare e imbrigliare prodotti fino ad una lunghezza di 45 cm.
- Sistema di legatura a croce: con un solo nodo è in grado di effettuare una croce. Ideale per salumi di piccolo taglio, cotechini e arrosti
- Sistema di legatura a spirale: costruisce una spirale su salumi, carni di medio taglio con nodo finale.

Dimensioni: 880 x 565 x 1495 mm.
Peso: kg.165
Potenza: 230 Volt; 50/60 Hz; 1,6 kW



Distributori Ufficiali per l'Italia

NOI ESPONIAMO A iMEAT
FIERA INTERNAZIONALE DELLE CARNI INNOVAZIONE • TECNOLOGIE • PRODOTTI
BOLOGNAFIERE 11/12/13 OTTOBRE 2026



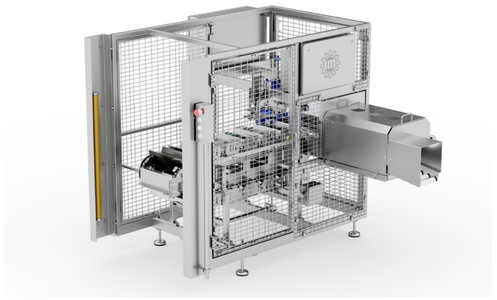
TECNO BRIANZA
Soluzioni e impianti per salumifici dal 1981

www.tecnobrianza.it

INOX MECCANICA
www.inoxmeccanica.com

Padiglione: 6 - Stand: E016

PELA-SALUMI AUTOMATICA
Settore di applicazione
Salumifici.
Descrizione e punti di forza
La pela-salumi automatica è destinata alla rimozione della calza, del budello e della rete da prodotti stagionati a muscolo intero, completando il ciclo di lavorazione a monte del confezionamento finale. Ciclo operativo a passo:
• Carico manuale del prodotto sul nastro di alimentazione, protetto da barriera fotoelettrica di sicurezza;
• Taglio dell'involucro mediante sistema brevettato;
• Trasferimento del prodotto nella zona di rimozione;
• Espulsione del prodotto tramite spintore elettrico verso la rulliera di scarico;
• Recupero dell'involucro per aspirazione;
Punti di forza: Versatilità multi-involucro, recupero involucro per aspirazione, gestione ricette per calibro prodotto, diagnostica integrata.
Specifiche tecniche
• Lunghezza: 2800mm
• Altezza: 2020mm
• Larghezza: 2325mm
• Peso: 900Kg
• Potenza elettrica installata: 1.5 kW (400/480 V-50/60 Hz)



INTERNATIONAL CLIP
www.internationalclip.it

Padiglione: 6 - Stand: E052

DOPPIA CLIPPATRICE AUTOMATICA IC 800
Settore di applicazione
Insaccati, carni, caseario.
Descrizione e punti di forza
La nuova doppia clippatrice automatica IC 800 di International Clip è progettata per la lavorazione di clip della serie 800, ideale per prodotti lunghi e dritti da affettato, prosciutti modellati e mortadelle fino al calibro 280, con budelli fibrosi, collagene, tessili e plastici. Coniuga massima affidabilità e semplicità d'uso grazie alla struttura in acciaio inox con quattro ruote piroettanti, sovradivaricazione fino a 300 mm regolabile da pannello e regolazioni meccaniche esterne. È dotata di display Inox Schneider Electric da 7" certificato FDA (IP67), nastro di uscita retrattile a velocità variabile, apertura pneumatica per un rapido cambio budello e sicurezza aggiuntiva grazie all'attivazione a due mani per la prima clip. Può essere integrata con accessori quali inseritore lacci, frena budello pneumatico e tu-bi di insacco sia per sottovuoto sia per l'applicazione della rete.
Specifiche tecniche
• Diametri prodotti: 40 mm - 280mm
• Cicli: fino a 70/min in ciclo continuo
• Collegamento aria: 6 - 7 bar
• Corrente: 220V a 50Hz
• Peso: 900kg
• Gamma clip: serie 800



ITALIANPACK
www.italianpack.com

Padiglione: 2 - Stand: C 014

ITALIAN PACK PERSEUS
TERMOSIGILLATRICE AUTOMATICA DI VASCHETTE
Settore di applicazione
Confezionamento in MAP e SKIN di prodotti che spaziano dalla carne al pesce, dai piatti pronti al settore casearo.
Descrizione e punti di forza
Perseus si distingue per l'elevata flessibilità operativa e la capacità di adattarsi a prodotti, formati e processi differenti. Punto di forza della macchina è la perfetta integrazione con gli altri elementi della linea produttiva, consentendo la realizzazione di sistemi completi, efficienti e altamente automatizzati. Perseus integra inoltre avanzate soluzioni di manutenzione predittiva e monitoraggio dei componenti critici, studiate per prevenire fermi macchina non programmati, aumentare l'affidabilità dell'impianto e garantire la massima continuità produttiva.
Specifiche tecniche
• Ingombri: 2950mm x 900mm x 1620mm
• Nastro di carico: 1650mm – 2 postazioni di lavoro
• Interfaccia con nastri esterni
• Pompa: 100m3/h; 300m3/h
• Produttività tipiche: fino a 10 cicli/min in MAP; fino a 7 cicli/min in SKIN



ITP – INDUSTRIA TERMOPLASTICA PAVESE
www.itp.company

Padiglione: 2 - Stand: F75

TRIFLEX T-LID D4R
Settore di applicazione
Film flessibile top vaschetta per imballaggio alimentare.
Descrizione e punti di forza
Triflex T-Lid D4R amplia la gamma di film top lidding ITP con una formulazione sviluppata per migliorare la compatibilità con i processi di riciclo, mantenendo le elevate prestazioni richieste dal confezionamento alimentare. Realizzato con tecnologia Triple Bubble, combina barriera, rigidità, resistenza meccanica, trasparenza e affidabilità di saldatura in un monofilm coestruso, senza laminazione e con una riduzione dello spessore superiore al 30% rispetto alle soluzioni convenzionali. La formulazione si colloca nella Yellow Category per compatibilità al riciclo secondo i criteri della EN 18120-7, integrando i principi del Design for Recycling.
Specifiche tecniche
• Materiali: PA/EVOH/PE
• Nessuna laminazione: monofilm coestruso pronto all'uso per il confezionamento
• Saldante su PE, disponibile la versione pelabile su PP
• Barriera: Alta e molto alta
• Antifog: Sì
• Adatto al microonde, non adatto al forno
• Stampa: Non consigliata



BENVENUTI NELL'ERA XTREME

CIBUS TEC 2026 | MULTIPROCESS TUNNEL EXTREME

Il **nuovo tunnel Verinox** integra in un'unica macchina continua più trattamenti termici.

Raggiunge temperature fino a 300°C e può contare su due nastri indipendenti a velocità regolabile.

Una soluzione su misura che nasce dall'evoluzione delle linee TU, IROXFRY e TAFL, progettata per massimizzare la resa produttiva senza compromessi. È ideale per prodotti carnei, vegetali e molto altro.

Un unico impianto per gestire differenti processi:

- COTTURA A SECCO
- ARROSTITURA
- COTTURA A VAPORE
- ASCIUGAMENTO
- AFFUMICATURA A LIQUIDO
- RAFFREDDAMENTO
- PASTORIZZAZIONE

VIENI A SCOPRIRLO AL

CIBUSTEC 27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY

27 - 30 OTTOBRE 2026
HALL 6 - STAND D58



MPT XTREME

VERINOX.IT

VERINOX FOOD INDUSTRY SOLUTIONS

J PACK
www.jpack.it

Padiglione: 2 - Stand: M 043

TSS400-CUBIX
Settore di applicazione
Grande distribuzione, industria alimentare.
Descrizione e punti di forza
La nuova termosigillatrice semiautomatica J Pack modello TSS400-CUBIX è stata progettata per ridefinire gli standard della sigillatura e del cambio formato. La macchina è infatti dotata di sistema multi-stampo rotante che permette il cambio formato istantaneo senza l'uso di attrezzi. Questo permette di massimizzare l'efficienza produttiva della fase di confezionamento potendo scegliere tra molteplici modalità di sigillatura: top sealing, MAP e skin in un'unica termosigillatrice compatta.
Specifiche tecniche
• Sistema Multi-Stampo: quattro stampi superiori fustellati personalizzabili pre-installati
• Cambio stampo rotante: cambio attrezzo in pochi secondi completamente automatizzato
• Zero tempi morti: elimina i ritardi dovuti al cambio stampo tradizionale eseguito dall'operatore
• Interfaccia PLC intuitiva: selezione del formato con un singolo tocco
• Preriscaldamento intelligente: ottimizzazione del flusso di lavoro preriscaldando gli stampi in entrata
• Versatilità elevata: solo sigillatura, vuoto, MAP e Skin



LAWER
www.lawer.com

Padiglione: 2 - Stand: D050

UNICA SD
Settore di applicazione
Alimentare.
Descrizione e punti di forza
UNICA SD è un sistema automatico per la pesatura e il dosaggio di micro-ingredienti in polvere, progettato per garantire precisione, ripetibilità e tracciabilità in ogni ricetta. Automatizza il processo di pesatura, riducendo gli errori manuali, ottimizzando i tempi di produzione e assicurando una gestione più sicura ed efficiente delle materie prime. Ideale per applicazioni nei settori alimentare, petfood e nutraceutico.
Specifiche tecniche
• 9 silos capacità 12 l +2 silos capacità 24 l
• Coclee in acciaio inossidabile
• Una bilancia elettronica, capacità 30kg e risoluzione 1g
• Caricamento dei prodotti per gravità
• Software di controllo integrato con sistemi esterni
• Ideale per produzioni piccole-medie



RAYTEC VISION
www.raytecvision.com/it/

Padiglione: 3 - Stand: F002

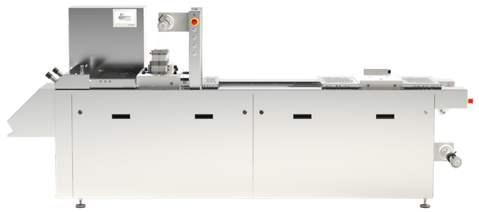
RAYCORE
Settore di applicazione
Ispezione di prodotti alimentari confezionati.
Descrizione e punti di forza
Raytec Vision presenta Raycore, il suo avanzato sistema di ispezione a raggi X sviluppato per potenziare la sicurezza alimentare e il controllo qualità nella produzione di alimenti confezionati. Progettato per un rilevamento affidabile e preciso dei contaminanti, Raycore individua corpi estranei ad alta densità, come metallo, vetro, pietre e altre tipologie di contaminanti. Oltre al rilevamento dei contaminanti, il sistema esegue controlli qualità tra cui: verifica del livello di riempimento, ispezione dell'integrità del contenitore, controllo di conformità della confezione.
Specifiche tecniche
• Tecnologia di ispezione a raggi X con risoluzione di scansione fino a 0,4 mm, velocità di ispezione fino a 100 m/min ed espulsione automatica.
• Adatta per il rilevamento di contaminanti e il controllo qualità delle confezioni.



REEPACK
www.reepack.com

Padiglione: 3 - Stand: E038

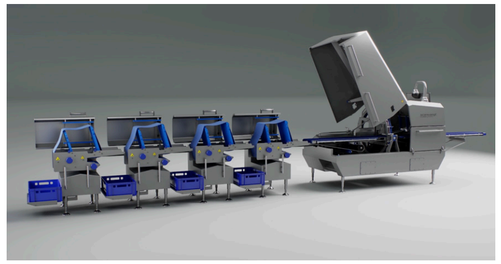
REEFORM ONE
Settore di applicazione
Industria alimentare – Termoformatrice.
Descrizione e punti di forza
ReeForm ONE è la nuova termoformatrice entry level di Reepack, progettata per produzioni di piccola e media scala. Compatta, economica e affidabile, offre elevate prestazioni e massima sicurezza per applicazioni di confezionamento flessibile.
Specifiche tecniche
Realizzata interamente in acciaio inox, è dotata di un sistema di sollevamento pneumatico ottimizzato per garantire ottimi livelli di vuoto. Grazie al design completamente integrato e a una lunghezza massima di soli 3,5 metri, consente installazioni rapide anche in spazi produttivi ridotti. Con una produttività fino a 10 cicli al minuto, permette il confezionamento sottovuoto e in atmosfera modificata (MAP), assicurando versatilità applicativa.



SCANVAEGT - LAZZARI EQUIPMENT
www.lazzariequipment.com

Padiglione: 6 - Stand: C016

SCANCUT 400 + SCANSORTER 400
Settore di applicazione
Porzionamento di pesce fresco disossato e pollame.
Descrizione e punti di forza
La porzionatrice a peso fisso ScanCut 400 sarà presentata a Cibus Tec in abbinamento allo ScanSorter 400. Elemento distintivo è l'Advanced Blue Laser, che rispetto ai tradizionali laser rossi riduce la dispersione sulla superficie del prodotto e consente scansioni più nitide e dettagliate, riducendo gli scarti e massimizzando la resa.
A completare la linea è lo ScanSorter 400: attraverso un nastro retrattile ad alta velocità, riceve le informazioni dalla porzionatrice e separa automaticamente teste, code e rifili, indirizzando i prodotti verso i flussi prestabiliti e riducendo le operazioni manuali di sorting. Una singola porzionatrice può gestire fino a quattro sorter, offrendo elevata flessibilità nella configurazione della linea.
Specifiche tecniche
• ScanSorter 400 mette a disposizione diversi programmi di taglio, la regolazione dell'angolo della lama a 90°, 75°, 60° e 45° senza utensili e un'interfaccia touchscreen intuitiva con visualizzazione 3D in tempo reale del prodotto e dello schema di taglio.
• Il design compatto riduce gli ingombri mentre la struttura aperta, le superfici idonee al contatto alimentare, i componenti facilmente removibili e il drenaggio centralizzato semplificano le operazioni di lavaggio e sanificazione.



MACCHINE SONCINI ALBERTO
www.soncini.it

Padiglione: 6 - Stand: A28

IMPIANTI DI LAVAGGIO E ATTREZZATURE PER SALUMI
Descrizione e punti di forza
Lavaggio salumi quali prosciutti, speck, salami, bresaole, coppe e pancette. Gli impianti di lavaggio adatti per carichi su bancali a terra, bancali AGV o in guidovia, sono dotati di un nuovo gruppo di lavaggio regolabile.
Optional: impianto di soffiatura/ sgocciolatura dei prodotti post lavaggio.
Attrezzature: Lavaggio e sanificazione attrezzatura per prosciuttifici, salumifici, industria casearia, industria Ittica, lavorazioni carni, progettati per attrezzature in guidovia oppure carrelli, bancali, cassoni, baltresche, bancali AGV o altro.
Specifiche tecniche
• Strutture inox AISI 304
• Lavaggio con acqua pulita a perdere - acqua di recupero
• Riscaldamento acque tramite scambiatore calore, impianto vapore, resistenze elettriche o altre soluzioni





RF SYSTEMS
www.rfsystems.it

Padiglione: 6 - Stand: B 024

SOLIDWAVE BATCH
Settori di applicazione
Scongelatore a radiofrequenza (RF) per carne, pesce, verdure e frutta IQF.
Descrizione e punti di forza
RF Systems presenta in anteprima a Cibus Tec 2026 Solidwave Batch, scongelatore a radiofrequenza a stato solido pensato per cucine centralizzate, catering e operatori del food service. Il sistema porta nel segmento batch la stessa tecnologia di generazione RF di ultima generazione già adottata sulle linee industriali RF Systems, garantendo uno scongelamento rapido, uniforme e delicato su blocchi di carne, pesce, verdure e frutta IQF.
Al cuore di Solidwave Batch c'è un generatore a radiofrequenza di nuova concezione, a stato solido, che consente un controllo estremamente preciso della frequenza (27 MHz) e della potenza erogata durante l'intero ciclo di scongelamento.
Specifiche tecniche
• Cicli di scongelamento da 20 minuti, fino a 150 kg/h di capacità produttiva
• Qualità del prodotto: assenza di hot spot, struttura e resa preservate
• Efficienza energetica: generatore a stato solido a basso consumo rispetto alle tecnologie tradizionali
• Flessibilità operativa: ricette personalizzabili da touchscreen



RISCO
www.risco.it

Padiglione: 6 - Stand: D040

RS 192
Settore di applicazione
Produzione di salsicce con rivestimento in alginato .
Descrizione e punti di forza
Il modello Risco RS 192 è un sistema innovativo progettato per la produzione di salsicce con un rivestimento a base di alginato. L'alginato è un materiale di origine vegetale che forma l'involucro intorno alla salsiccia, offrendo un'alternativa ai tradizionali involucri naturali o artificiali. Il processo inizia con un'insaccatrice sottovuoto Risco, che assicura un riempimento costante e preciso dell'impasto. Questa fase è fondamentale per mantenere l'uniformità del prodotto finale. L'impasto viene poi fatto passare attraverso un gruppo di estrusione dove viene applicato il rivestimento di alginato in modo uniforme, dettaglio importante sia per l'aspetto che per la qualità. Le salsicce vengono quindi tagliate singolarmente alla lunghezza e al peso desiderati oppure possono essere appese. Tutti i parametri del sistema, tra cui l'insacco, il rivestimento, il taglio o l'appendimento, sono programmati e controllati da un HMI centrale che consente un facile monitoraggio e regolazioni per garantire prestazioni ottimali.



ROBOPLAST
www.roboplast.com

Padiglione: 2 - Stand: H061

VASCHETTE TERMOFORMATE E FILM PER TERMOFORMATURA
Settore di applicazione
Lattiero-caseario, dolciario, protein, pasta e panificati.
Descrizione e punti di forza
Soluzioni sostenibili a catalogo e custom made. Dalla linea RoboGREEN (PET HB con barriera O2 evoh free e PET HT per alte temperature) a prodotti altamente specializzati quali: RoboReclose (con barriera O2, applicazione richiudibile), Robo Skin e RoboFROZEN (per applicazione freddo). Alto utilizzo di materiale riciclato (fino al 100%, anche purificato con i nostri reattori), alto grado di personalizzazione del prodotto.
Specifiche tecniche
• Soluzioni testate nei laboratori Roboplast e validate industrialmente
• Controllo dell'intera filiera, dalla produzione del film alla termoformatura, con progettazione e realizzazione interna delle attrezzature



SACCARDO ARTURO FIGLI
www.saccardo.com

Padiglione: 2 - Stand: G020

AS38
Settore di applicazione
Alimentare.
Descrizione e punti di forza
AS38 è la confezionatrice sottovuoto automatica Saccardo progettata per le produzioni industriali ad alta intensità. Il processo di confezionamento permette di prolungare la shelf life degli alimenti. Elevata produttività, continuità di processo e qualità costante si uniscono a un'automazione che riduce l'intervento dell'operatore e il rischio di errore. Il controllo dei parametri di processo supporta inoltre la gestione secondo i principi HACCP.
Specifiche tecniche
• Dimensioni di ingombro: 4092 x 1527 x 1906 + 100/0 (H) mm
• Peso: 2200 kg ca
• Due barre saldanti distanti 800mm, per permettere fino a 3 cicli al minuto
• Vuoto certificato e controllo qualità per risultati costanti e affidabili
• Software interconnettibile per monitorare performance e processo produttivo
• Pulizia e sanificazione ottimizzate



DEPUR PADANA ACQUE S.r.l.
Via Maestri del lavoro, 3
45100 Rovigo
Tel +39 0425 472211
info@depurpadana.it
www.depurpadana.com

ECOBLOCK
SOLUZIONI MONOBLOCCO HIGH TECH



Trattamento dei reflui provenienti da processi industriali per la lavorazione delle carni.
Installazione presso: **ANADOLU S.r.l.** stabilimento di Fontana Fredda - Cadeo (PC)

Impianto specifico per il trattamento dei reflui industriali, derivanti dalla produzione e lavorazione del kebab

VI ASPETTIAMO, PRESSO LE FIERE:

SIC Salone Industria Casearia e Conserviera 20 - 22 MARZO A1 EXPO', CASERTA , ITALY
EXPO DETERGO INTERNATIONAL 23-26 OTTOBRE 2026 Fiera Milano, Rho
CIBUS'TEC 27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
ECOMONDO The ecosystem of the Ecological Transition NOVEMBER 3 — 6, 2026 RIMINI EXPO CENTRE Italy
SIMEI 21ª EDIZIONE 17-20.11.2026 Fiera Milano - ITALY
SALONE INTERNAZIONALE MACCHINE PER ENOLOGIA E IMBOTTIGLIAMENTO

CRYOVAC (SEALED AIR)
www.sealedair.com/UK

Padiglione: 2 - Stand: H014

LAMINATO RICICLABILE CRYOVAC MPP52
Settore di applicazione
Horizontal Form-Fill-Seal (HFFS), tray lidding e termoformatura.
Descrizione e punti di forza
mPP52 è una soluzione pronta per il riciclo, certificata come riciclabile da Cyclos-HTP Institute e progettata in conformità alle linee guida per la riciclabilità OprL e Ceflex. I laminati Cryovac sono progettati per mantenere la freschezza degli alimenti, contribuendo a prolungarne la shelf life e a ridurre gli sprechi alimentari in condizioni validate, grazie alle loro elevate proprietà barriera e alla saldatura ermetica. Disponibili sia in versione neutra sia stampata, le proprietà anti-fog garantiscono visibilità del prodotto a scaffale. Rappresentano una soluzione economicamente vantaggiosa con prezzi Topaco dal 50% al 75% inferiori rispetto alle tradizionali soluzioni tray lidding e termoformato.
Specifiche tecniche
• Spessore: 52 micron
• Temperatura di saldatura: 150 - 170 °C
• Compatibile con riciclo meccanico del polipropilene (PP)



STALAM
www.stalam.com

Padiglione: 6 - Stand: B 024

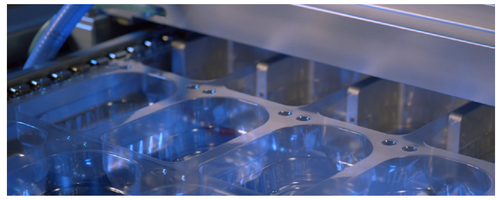
MEATFLOW+
Settore di applicazione
Riscaldatore a radiofrequenza (RF) per carne macinata, emulsioni di carne e salse anche contenenti pezzi, cubetti, ecc.
Descrizione e punti di forza
Meatflow+ è l'innovativo riscaldatore continuo a radiofrequenza (RF) in tubo firmato Stalam, progettato per processi termici rapidi, uniformi e precisi su qualsiasi prodotto a base di carne pompabile. Grazie alla tecnologia RF, il prodotto che scorre nel tubo raggiunge in pochi secondi una temperatura uniforme e perfettamente controllata. Si integra perfettamente nelle linee di produzione automatizzate, ottimizzando pre-cottura, attivazione enzimatica, trattamento dei lipidi e pastorizzazione/sterilizzazione su pet food, carne trasformata, alimenti plant-based, pasti pronti e molte altre categorie.
Specifiche tecniche
• MEATFLOW+ è disponibile in configurazione orizzontale (tubo Ø130mm) o verticale (tubo Ø65mm), con potenze da 85 a 150 kW
• Realizzato in acciaio inox AISI 304, include un PLC Siemens S7-1200 con HMI touchscreen ed è pronto per i requisiti dell'Industria 4.0

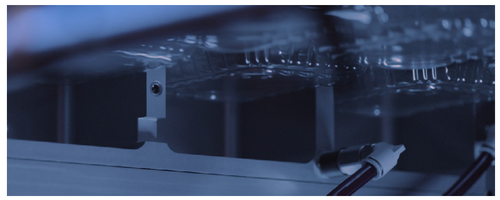


TECHPARTNER
www.techpartnersrl.com

Padiglione: 6 - Stand: C004

SEALPAC SMARTSHAPE
Settore di applicazione
Confezionamento alimentare/packaging.
Descrizione e punti di forza
La tecnologia SmartShape di Sealpac sviluppata per le termoformatrici Serie F rappresenta un'evoluzione importante rispetto al sistema di formatura standard che utilizza una combinazione fissa di vuoto e aria compressa. Lo SmartShape sfrutta una gestione fluidodinamica avanzata dell'aria che stende il film in modo omogeneo da solo, garantendo lo stesso spessore del film sull'intero profilo, angoli inclusi.
Specifiche tecniche
• Formatura fluidodinamica brevettata ad alta pressione SmartShape
• Eliminazione totale dei punzoni meccanici di assistenza
• Sviluppato per gestire qualsiasi mono-materiale e film con spessori minimi
• Incremento della velocità dei cicli di confezionamento
• Cambio spessore immediato senza regolazioni meccaniche del sistema di sollevamento





GRUPPO TECNOFERRARI
www.tecnoferrari.it

Padiglione: 3 - Stand: B050

TGV FOOD-6R
Settore di applicazione
Food & Beverage.
Descrizione e punti di forza
Il TGV FOOD-6R 30Q V.2026 è il nuovo veicolo a guida automatica (AGV) progettato specificamente per le esigenze stringenti del settore alimentare. Realizzato interamente in acciaio inox con grado di protezione IP65 / NEMA 4X, è completamente sanificabile e conforme ai più elevati standard igienico-sanitari. Dotato di cinematica a 6 ruote, il veicolo garantisce la massima stabilità anche con carichi elevati ed è progettato con una struttura simmetrica e bifronte che permette di ridurre al minimo gli ingombri nei corridoi operativi. Grazie alla tecnologia di guida flessibile (naturale/magnetica) e alle celle di carico integrate, è la soluzione ideale per la movimentazione automatizzata di telai, prodotti a grammatura e celle frigorifere/di stagionatura.
Specifiche tecniche
• Capacità di carico 3.000 kg
• Corsa / Sollevamento 70 mm
• Tecnologia di guida Guida Naturale / Magnetica
• Struttura e materiali Acciaio INOX



STANDARD TECH IMPIANTI
www.standard-tech.it

Padiglione: 6 - Stand: E 040

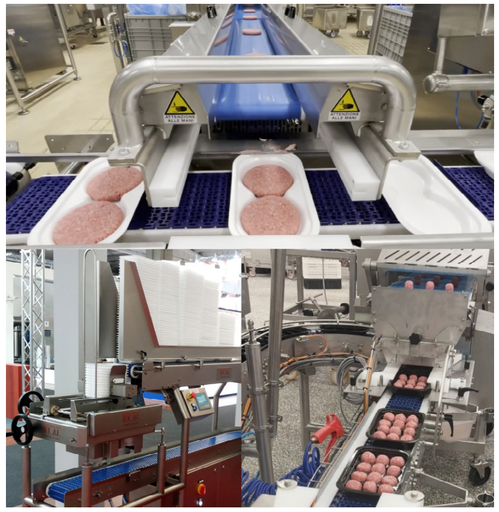
IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE CLEAR CLIMA CON DIFFUSIONE ARIA VELOCE
Settore di applicazione
Refrigerazione industriale con centrali Ecofreddo per il settore alimentare, farmaceutico e della logistica del freddo.
Descrizione e punti di forza
Dal 1992, Standard Tech Impianti realizza sistemi su misura per la refrigerazione industriale, la climatizzazione e il trattamento aria. Seguendo ogni progetto dalla progettazione all'installazione, fino all'assistenza post-vendita 24/7. Standard Tech Impianti usa tecnologie brevettate e soluzioni a basso impatto ambientale, progettate per garantire efficienza energetica, sicurezza, comfort degli operatori e tutela del prodotto.
Specifiche tecniche
• Certificazione ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 e F-Gas
• Le unità di trattamento aria sono certificate secondo la VDI 6022, a garanzia dei requisiti igienici previsti per i sistemi di ventilazione e climatizzazione



TEC.AL.
www.tecal.info

Padiglione: 5 - Stand: C 010

RIEMPITRICE AUTOMATICA PER HAMBURGER, MINI-BURGER, MACINATO E POLPETTE
Settore di applicazione
Carni, vegetali.
Descrizione e punti di forza
È una linea automatica che riceve il prodotto da una formatrice e lo inserisce all'interno di vaschette in plastica o polistirolo
Specifiche tecniche
Disimpilatore automatico a spirali per vaschette, trasportatori passo-passo e retrattili con tappeto Intralox a catene modulari o monocomponente.



ILIP
Passion for packaging

TRE GAMME DI VASSOI PER IL CONFEZIONAMENTO DI ALIMENTI FRESCHI COME LA CARNE, IL PESCE, I LATTICINI, I SALUMI O LA PASTA FRESCA.

www.ilip.it

I vassoi sono stati progettati seguendo la logica dell'Eco-Design, per avere le migliori performance con il minimo utilizzo di materiale e nell'ottica dell'Economia Circolare per un fine vita finalizzato al riciclo dei vassoi. I vassoi possono essere disponibili in R-PET, compostabili in Bioplastica o come multistrato PET/PE.

CIBUSTEC
27|30 OCT. 2026 | PARMA | ITALY
Padiglione 02 - Stand E 020

HEAT SEALING MASTER
Vassoi termosaldabili per il confezionamento in atmosfera modificata (M.A.P.)



STRETCH MASTER
Vassoi per il confezionamento con linee automatiche che utilizzano film estensibile o flow pack



SLICE MASTER
Vassoi termosaldabili per prodotti affettati e il confezionamento in atmosfera modificata (M.A.P.)



TECNOSISTEM
www.tecnosistem.com

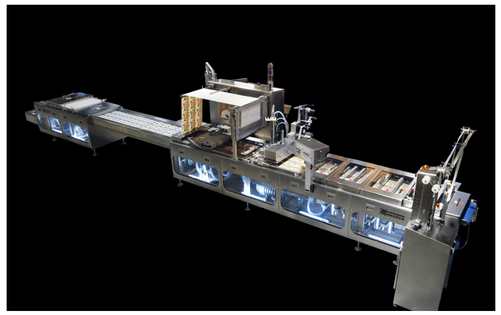
Padiglione: 6 - Stand: J 016

MACCHINE TERMOFORMATRICI PER CONFEZIONAMENTO SOTTOVUOTO E IN ATMOSFERA PROTETTIVA

Settore di applicazione
Alimentare.

Descrizione e punti di forza
Le linee Tecnosistem sono conformi ai rigorosi standard statunitensi 3A (Sanitary Standard Design) e alle normative USDA vigenti; integrano le innovative tecnologie e funzionalità TPM (Total Performance Management) emblema di un concetto costruttivo imperniato sulla semplicità di sanificazione e sulla lunga durata dei materiali meccanici, pneumatici ed elettronici anche durante i cicli produttivi più intensi.

Specifiche tecniche
L'impiego di acciaio inox AISI 304 - 316 L e speciali rivestimenti con trattamenti protettivi speciali di ogni singolo componente sono caratteristiche di serie su tutte le macchine Tecnosistem; ciò consente una pulizia accurata anche con i detergenti più aggressivi, assicurando la longevità di tutti i componenti.



TECNOVAC
www.tecnovac.com

Padiglione: 2 - Stand: I008

ORION / ORION MAXI – TERMOSIGILLATRICI AUTOMATICHE IN LINEA

Settore di applicazione
Carne, salumi, formaggi, prodotti ittici, frutta e verdura.

Descrizione e punti di forza
Termosigillatrici automatiche in linea per produzioni industriali ad alto volume, progettate per linee completamente automatizzate e lavaggi intensivi. Il doppio nastro di alimentazione con indicizzatore gestisce flussi di vaschette continui o variabili, garantendo un'alimentazione costante e regolare. Le pinze servoassistite assicurano una movimentazione precisa e veloce delle vaschette tra i nastri e la campana di sigillatura. La macchina è configurabile per il confezionamento in MAP, Skin, Skin Protruding e in sola sigillatura, con possibilità di integrare disimpilatori, sistemi di pesatura e dosaggio, coperchiaggio e stampanti. Orion Maxi dispone di una camera di sigillatura fino a 1000 mm di larghezza, ideale per vaschette di grande formato e produzioni multi-cavità.

Specifiche tecniche
6 motori brushless; pompe del vuoto Busch con sensore; PLC Siemens con pannello touchscreen; 10 ricette programmabili; fino a 23 cicli/min in sola sigillatura e 15 cicli/min in MAP.



ULMA PACKAGING
www.ulmapackaging.it

Padiglione: 2 - Stand: H014

TSA 875 R SKIN

Settore di applicazione
Pesce, carne, formaggio.

Descrizione e punti di forza
Termosaldatrice dotata di tecnologia #ULMAweCare applicabile al confezionamento skin che fornisce confezioni con un risultato impeccabile riducendo l'uso della plastica. R-SkinTM consente di utilizzare vaschette in pet molto più sottili, riducendo lo spessore fino ad un 50%.
Punti di forza: incremento durata di conservazione del prodotto, packaging più performante e sostenibile.

Specifiche tecniche
- Facilità di utilizzo
- Versatilità
- Facilità di pulizia



VELATI
www.velati.com

Padiglione: 6 - Stand: F016

TRITACARNE TM6 180 VV I

Settore di applicazione
Adatto alla macinatura per salumi freschi e stagionati, macina di carni per hamburger e macinati in vaschetta.

Descrizione e punti di forza
Il tritacarne industriale Velati TM6 180vv a velocità variabile è progettato per la lavorazione di carni fresche e raffreddate. Il sistema a inverter consente la modulazione indipendente dell'elica e dei coltelli, ottimizzando il flusso di estrusione e azzerando lo stress termomeccanico sul prodotto.
Il macchinario integra una vasca di premiscelazione da 650 litri con due alberi per omogeneizzare l'impasto. La sicurezza della tramoggia è garantita da un girello con sensori RFID.

Specifiche tecniche
- Bocca di uscita: Ø 180 mm
- Capacità oraria: Da 2 a 4 t/h
- Potenza macinatura: 27 kW
- Potenza miscelazione: 3 kW
- Vasca integrata: 650 litri con pale controrotanti
- Controllo: Pannello HMI touch screen IP69K



TRAVAGLINI
www.travaglini.it

Padiglione: 6 - Stand: G 016

CAMERE BIANCHE

Settore di applicazione
Agroalimentare.

Descrizione e punti di forza
Dal 1950 Travaglini realizza impianti per il condizionamento, per il trattamento aria e per le camere bianche. Le camere bianche, in particolare, vengono realizzate in modo da minimizzare l'introduzione, la generazione e la ritenzione di particelle inquinanti al loro interno. La distribuzione dell'aria all'interno di una camera bianca può essere effettuata in diversi modi e ciò, unitamente ai diversi gradi di filtrazione, determina l'efficacia della protezione dalla contaminazione del prodotto.

Specifiche tecniche
I parametri ambientali che è necessario tenere sotto controllo per la qualità del prodotto, per il confezionamento e gli scarti, per i consumi energetici, per la funzionalità delle macchine e, non ultimo, per l'agibilità da parte del personale operante, sono:
- Temperatura e umidità
- Pressioni differenziali: tutte le camere devono essere mantenute a pressioni statiche sufficientemente maggiori di quella atmosferica per evitare contaminazioni di ogni genere
- Il livello di illuminazione, la sua uniformità e il colore della luce devono essere controllati
- Rumore e vibrazioni possono essere pericolosi sia per il personale operante che per le apparecchiature



UCM ULTRASUONI
www.ucmultrasuoni.it

Padiglione: 2 - Stand:D038

TAGLIO ALIMENTARE AD ULTRASUONI

Settore di applicazione
Porzionatura.

Descrizione e punti di forza
UCM Ultrasuoni applica la propria consolidata esperienza nella tecnologia di taglio ad ultrasuoni all'industria alimentare. L'azienda progetta e produce una gamma completa di componenti per il taglio ad ultrasuoni, disponibili anche singolarmente, oltre a macchine standard e personalizzate per il taglio degli alimenti. Componenti principali:
- Generatore Ultrasuoni: converte l'energia elettrica in un segnale ad alta frequenza.
- Trasduttore: trasforma il segnale elettrico in vibrazioni meccaniche.
- Amplificatore: amplifica le vibrazioni meccaniche generate dal trasduttore.
- Lama di Taglio: vibra alla frequenza ultrasonica riducendo l'attrito e consentendo tagli puliti.

Specifiche tecniche
UCM Ultrasuoni ha sviluppato un sistema proprietario di assistenza remota che permette il monitoraggio e il controllo in tempo reale di ogni macchina. Ogni unità è dotata di un mini-server dedicato installato nel quadro elettrico e collegato in modo sicuro al server centrale tramite protocolli di comunicazione criptati. Ogni macchina integra inoltre una telecamera che offre una visione in tempo reale del processo di taglio, garantendo assistenza rapida ed efficace.



INOVA FOOD
www.inovafood.it

Padiglione: 6 - Stand: B 040

INSACCATRICE VEMAG HPNX

Settore di applicazione
Inova Food nasce come importatore esclusivista di Vemag per l'Italia, la quale è riuscita nel tempo ad affermare Vemag come un punto di riferimento sul mercato, estendendola al mondo del Food a 360°.

Descrizione e punti di forza
Il cuore pulsante di ogni applicazione è la doppia vite. L'organo di dosaggio più preciso e versatile in assoluto, tanto da adattarsi con successo ai vari prodotti alimentari ed in ogni categoria merceologica. Estreme versatilità, facilità di gestione e robustezza spiccano, senza temere alcun tipo di scenario e operando praticamente senza usura, ottimizzando costi e tempi di gestione.



VERINOX
www.verinox.it

Padiglione: 6 - Stand: D58

MULTIPROCESS TUNNEL EXTREME - MPT-XTREME

Settore di applicazione
Alimentare: carni e salumi, pesce, vegetali, formaggi, piatti pronti.

Descrizione e punti di forza
Il Multiprocess Tunnel Extreme è il nuovo tunnel universale di cottura in continuo Verinox: un'unica macchina totalmente personalizzabile capace di eseguire più trattamenti termici distinti (cottura a secco, arrostitura a infrarossi, cottura a vapore, asciugamento e affumicatura a fumo liquido, raffreddamento e pastorizzazione) senza interruzioni di linea. Nasce dall'integrazione delle migliori caratteristiche delle tre linee Verinox già in produzione: Tunnel TU, IROXFRY e TAFL. Ogni impianto è progettato e costruito su misura in Italia, in acciaio inox AISI 304, e configurato in funzione delle specifiche esigenze produttive del cliente.

Specifiche tecniche
- Temperatura max: 300°C
- Riscaldamento: configurabile a secondo del processo
- Nastri: 2 indipendenti a velocità regolabile
- Controllo: pannello touch screen user friendly
- Lavaggio: automatico del nastro
- Manutenzione: coperchio apribile per accesso rapido
- Optional: sistema di marcatura, nebulizzatore liquidi



VIMCO
www.vimco.it

Padiglione: 2 - Stand: K026

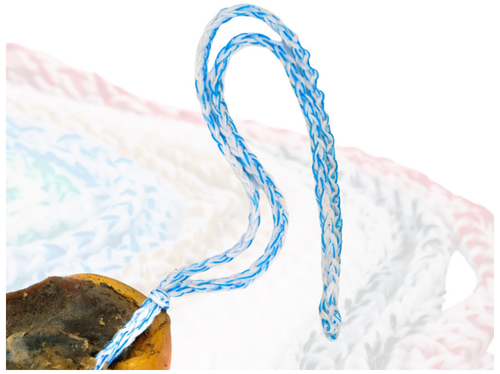
MACCHINE PER IL PACKAGING SECONDARIO E FINE LINEA IN CARTONE
Settore di applicazione
Alimentare e non alimentare.
Descrizione e punti di forza
Le soluzioni Vimco trovano applicazione in diversi comparti e vengono dimensionate partendo dalle caratteristiche del prodotto e del processo. Nelle linee complete si possono integrare formatrici, sistemi di caricamento, chiuditrici, incassatrici e soluzioni wrap around, coordinando le diverse fasi del packaging secondario. Tra i punti di forza: flessibilità, versatilità e precisione.
Specifiche tecniche
Gestione del cartone, isole robotizzate, soluzioni monoblocco.



RETIFICIO NASSI
www.retificionassi.com

Padiglione: 2 - Stand: F 040

LOOPA, ANELLO PER L'APPENDIMENTO DI PRODOTTI PER STAGIONATURA
Settore di applicazione
Stagionatura.
Descrizione e punti di forza
Anello in poliestere per l'appendimento di prodotti destinati alla stagionatura.
Punti di forza: morbidezza che permette una migliore manualità, non si degrada, resistente, prodotto certificato, niente pelucchi, 100% idrofobo e antimuffa.
Specifiche tecniche
• Poliestere
• Colori disponibili: bianco - bianco/nero - bianco/verde - bianco/spago- bianco/blu - bianco/rosso - bianco/giallo
• Misure 80 cm / 105 cm / 120 cm
• Cartoni da 5mila pezzi



AL.MA. PACKING AND PACKAGING MACHINERY
www.almapackaging.com

Padiglione: 2 - Stand: C044

MACCHINE TERMOFORMATRICI PER IL CONFEZIONAMENTO IN ATM
Più flessibilità, più controllo, più possibilità di valorizzare il prodotto. A Cibus Tec AL.MA. porta le proprie soluzioni di termoformatura per il confezionamento in atmosfera modificata, con un focus particolare su salumi, affettati e carni lavorate. Sistemi pensati per adattarsi a prodotti, formati e ritmi produttivi diversi, semplificare e velocizzare il cambio formato e mantenere elevata la qualità della confezione. Un approccio che nasce dal confronto con il cliente e si traduce in macchine termoformatrici costruite intorno alle reali esigenze di produzione. Cibus Tec sarà anche l'occasione per conoscere più da vicino AL.MA. Fresh Pasta Machinery, la divisione dedicata a macchine e linee per la produzione di pasta fresca.



BIOMETIC
www.biometic.com

Padiglione: 2 - Stand: L 050

MITO M
Settore di applicazione
Multipack.
Descrizione e punti di forza
Mito è l'unico sistema di ispezione in linea con tecnologia a tomografia computerizzata (CT) per l'industria alimentare. A differenza dei tradizionali sistemi a raggi X 2D o multivista, acquisisce il prodotto da ogni angolazione e ne ricostruisce un modello 3D completo con risoluzione sub-millimetrica, anche nelle confezioni multiprodotto. Il risultato è un controllo completo, preciso e ripetibile in tempo reale. Nessun dettaglio nascosto.





FRIGOMECCANICA

MIDERA™

FORMERLY MIDDLEBY FOOD PROCESSING

DAL 1962 INDICHIAMO LA ROTTA 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