

## Food 24

351 milioni

**EXPORT DI FARINE, LARGO AL BIO**  
Secondo Italmopa, nel 2023 l'export di farine si è attestato a 350,9 milioni di euro (+13,9 milioni rispetto al 2022), di cui il 17% da produzioni biologiche



**PINSAMI, PIÙ RICAVI DEL PREVISTO**  
Il fatturato di Pinsami nel 2024 è previsto a quota 39 milioni, con una crescita del 60% sul 2023 (il 19% in più rispetto alle stime di inizio anno)

# Latteria Soresina: «Piattaforma tra le coop per andare all'estero»

**Caseario.** Il gruppo raggiungerà i 550 milioni di fatturato (il 43% proviene dalla produzione di Grana Padano) e ora si pone come obiettivi la crescita sui mercati internazionali e l'autosufficienza energetica

**Silvia Marzialetti**

Il suo sogno è riuscire a coagulare tutte le cooperative di settore già orientate al mercato in un'unica piattaforma commerciale, con un obiettivo: esportare Grana Padano nel mondo. Perché per Tiziano Fusar Poli, veterinario, presidente di Latteria Soresina dal 1998, non c'è alcun dubbio: «Il futuro dei nostri allevamenti è portare i nostri prodotti nel mondo, i mercati nazionali sono maturi, in regressione e con una competizione altissima».

Per ora il mercato estero di Latteria Soresina - la più grande cooperativa di primo grado nel mondo lattiero caseario italiano, leader mondiale nella produzione del Grana Padano con 5.456.500 forme nel 2023, che rappresentano il 43% del fatturato - l'export vale il 30% del business, ma l'obiettivo è traguardare il 50%. Il fatturato 2023 si è chiuso a 500 milioni «e le stime 2024 - dice Fusar Poli - si attestano a 550 milioni di euro».

«Concordia parvae res crescunt, discordia maximae dilabuntur»: all'interno dello stabilimento della bassa cremonese campeggia in bella mostra il motto latino che, insieme con il mantra «piedi fissi nel presente, sguardo nel futuro», rappresenta la stella polare. «E poi - dice - ci siamo dati come obietti-



vo di fondo quello della crescita, perché se un'impresa non cresce è destinata a morire». La filosofia condivisa da Fusar Poli è quella dell'automotive: «modello lean», miglioramento continuo (la applicano in Toyota).

La crescita valoriale di Latteria Soresina è iniziata per linee interne con sei fusioni con cooperative nell'ambito Grana Padano-Provolone; cinque acquisizioni, di cui le ultime due più rilevanti: fratelli Oioli, due anni fa, «perché la dop del Gorgonzola ha quote in crescita nel mondo» e poi Saviola, in cordata con Zanetti, lo scorso aprile, che rappresenta un modello nuovo sinergico tra mondo indu-

**Leader.**  
Latteria Soresina è il maggior produttore di Grana Padano con 5.456.500 forme per oltre 500 milioni di fatturato per il 30% sviluppato con le esportazioni

**L'azienda cremonese oltre al Grana produce Parmigiano Reggiano (8% del fatturato), burro (8%), provolone e filate (7%).**

striale e mondo cooperativo. «Operazione altamente coerente per noi - commenta Fusar Poli - perché ci offre spazi di sviluppo notevoli sui preconfezionati: tant'è che, grazie al Pnrr, stiamo mettendo a terra 18 milioni di investimenti sulla logistica».

E poi c'è un aspetto che Fusar Poli rivendica con orgoglio: «Abbiamo messo a segno una operazione di tutela del patrimonio lattiero italiano, perché l'interesse degli attori internazionali nei confronti delle nostre dop è fortissimo».

In 23 anni la crescita dimensionale dei soci di Latteria Soresina in termini di quintali prodotti è stata del 257%, il numero di vacche da latte nei vari allevamenti è schizzato del 112%. Oltre al Grana Padano, la cooperativa produce latte confezionato (11% del fatturato), latte naturale (12%), Parmigiano Reggiano (8% del fatturato), burro (8%), provolone e filate (7%).

Il prossimo traguardo è l'autosufficienza energetica entro un anno. E, insiste Michele Falzetta, direttore generale di Latteria Soresina dal 2018, due cicli di anno strategico alle spalle e - alle viste - un terzo ciclo: «La conquista del mercato internazionale, puntando su prodotti dop, molto richiesti all'estero, con modelli innovativi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Conservare di pomodoro, raccolta in calo (-2,5%) ma i consumi tengono

**Dati Anicav**

Freno dal maltempo

**Manuela Soressi**

Troppe piogge al nord e tanta siccità al sud: e così la campagna 2024 dei pomodori da industria è andata in rosso. «In entrambi i bacini produttivi c'è stato un peggioramento delle rese agricole, perché è stato necessario utilizzare maggiori quantità di materia prima per poter garantire elevati standard qualitativi», afferma Marco Serafini, presidente dell'associazione di categoria Anicav.

La produzione finale è stata di 5,3 milioni di tonnellate, in calo del 2,5% rispetto al 2023, ma del 10% rispetto alla programmazione. E nelle regioni settentrionali, il maggior distretto produttivo, si è toccato il -15% fermandosi a 2,4 milioni di tonnellate di pomodori avviati alla trasformazione. La quantità più bassa degli ultimi decenni, nonostante una campagna dalla durata record, visto che le operazioni di raccolta e trasformazione sono iniziate il 18 luglio e si sono chiuse l'8 novembre. In questi lunghi 113 giorni, a causa delle avversità climatiche, gli impianti hanno lavorato a singhiozzo e non a pieno regime, e questo ha provocato anche un aumento dei costi.

«Gli agricoltori, nonostante il prezzo contrattato con le organizzazioni di produttori (135-140 euro a tonnellata, ndr), hanno registrato un tracollo del reddito. Perciò ab-

biamo richiesto al ministero e alle Regioni di riconoscere provvidenze compensative a favore degli imprenditori agricoli e delle aziende di trasformazione danneggiate, in modo che possano affrontare gli investimenti della prossima campagna 2025». Anche Mutti (665 milioni di euro di ricavi 2023 e 100 milioni di investimenti previsti nel periodo 2024-2028) ha riconosciuto un aiuto straordinario agli oltre 800 agricoltori con cui collabora. «Abbiamo voluto premiare l'impegno richiesto da questa sfidante campagna erogando un incentivo di 7 milioni di euro, il più alto di tutta la nostra storia», spiega Francesco Mutti, ad dell'azienda presente in oltre 100 paesi e che realizza sui mercati esteri il 56% delle vendite in volume e il 53% di quelle a valore (353 milioni di euro nel 2023), grazie a trend annui a doppia cifra.

«I dati relativi ai consumi globali mostrano che l'export dei derivati del pomodoro made in Italy ha una grande potenzialità, ancora non pienamente capitalizzata - sottolinea Sergio Grasso di Niq, citando le crescite del giro d'affari globale e nella Ue (con punte del +17,5% in Uk) e l'espansione dei volumi, in particolare in Germania (+3,2%). Anche in Italia il mercato tiene. Secondo i dati Niq, nell'anno finito lo scorso luglio, le vendite di conserve di pomodoro in Gdo sono scampate al taglio delle quantità acquistate dai consumatori (+0,1%) e hanno saputo frenare il trend inflattivo, con una crescita a valore del 4,2%, che le ha portate vicine agli 1,2 miliardi di euro di venduto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole  
24 ORE

# RISPOSTE CHIARE? CITOFONA "CONDOMINIO FACILE 2025"

DETRAZIONI FISCALI

CONTABILITÀ E ASSICURAZIONI

AFFITTI BREVI

SPESE E ASSEMBLEE

Conflitti condominiali, affitti brevi, nuove tecnologie: oggi la gestione di un condominio è sempre più complessa. La "Guida Condominio Facile 2025" è l'alleato perfetto per conoscere i diritti, evitare problemi e affrontare le sfide quotidiane della vita condominiale. Un supporto essenziale per amministratori, proprietari e inquilini, con tante soluzioni pratiche e aggiornate.

ilssole24ore.com

CONDOMINIO  
FACILE  
2025

Spese e assemblee  
I motivi di lite  
La fine dei bonus



Inquadra il Qrcode  
e scopri tutte le guide



Per maggiori approfondimenti,  
abbonati a [ilssole24ore.com/abbonamenti](https://ilssole24ore.com/abbonamenti)  
Tutti i supplementi sono a disposizione gratuitamente  
via web o app per gli abbonati al Sole 24 Ore digitale.

**CONDOMINIO FACILE 2025 è in edicola giovedì 28 novembre  
CON IL SOLE 24 ORE A 1€\***

\*Oltre al prezzo del quotidiano. Solo ed esclusivamente per gli abbonati, in vendita separata dal quotidiano a 1€.