

■ FEDERDISTRIBUZIONE / Dal web magazine Noi Distribuzione all'Open Week per i più giovani

Un servizio davvero essenziale

Fondamentale seguire le dinamiche normative a livello europeo, nazionale e regionale

Federdistribuzione rappresenta in Italia le principali imprese della Distribuzione Moderna del comparto alimentare e non alimentare, con l'obiettivo di creare le migliori condizioni per la loro crescita. A tal fine, risulta importante il monitoraggio delle dinamiche normative a livello europeo, nazionale e regionale, per intervenire attivamente nelle sedi istituzionali, rappresentare gli impatti che una norma può creare sul sistema economico del retail moderno e proporre le modalità di applicazione appropriate, rendendo più efficace e sostenibile l'iniziativa regolatoria. In particolare, nel contesto europeo l'obiettivo è evitare interventi normativi che creino limiti incoerenti con il modello di business del settore; così come è fondamentale creare le condizioni per favorire investimenti per lo sviluppo e la crescita delle imprese. Sono molti i dossier europei presidiati da Federdistribuzione, in particolare le articolazioni normative in tema di sostenibilità, tra i più rilevanti il cosiddetto green deal, affinché l'impianto normativo assicuri un percorso di sostenibilità ambientale, sociale ed economica concretamente "sostenibile" per le imprese distributive e di conseguenza per i consumatori. In Italia, Federdistribuzione partecipa ai più importanti tavoli governativi e ministeriali e si confronta a livello regionale con le istituzioni del territorio. La Federazione supporta le imprese nelle importanti sfide che si trovano ad affrontare: dall'accelerazione tecnologica all'evoluzione del contesto economico e normativo, in un panorama contraddistinto dal rapido mutamento degli stili di vita e dei modelli di consumo. Federdistribuzione sigla il CCNL della Distribuzione Moderna e rap-



Carlo Alberto Buttarelli, Presidente di Federdistribuzione

presenta le istanze specifiche del settore in un mercato del lavoro in evoluzione. Il retail moderno svolge un ruolo essenziale per le persone, garantendo un'offerta di beni di qualità a prezzi convenienti e accessibili a tutti, sostenendo molte filiere di eccellenza del *Made in Italy*. È pertanto fondamentale per la Federazione rappresentare il valore del sistema delle imprese distributive presso i vari stakeholder, dalle istituzioni ai media, dalle famiglie ai più giovani. In quest'ottica, ha preso il via NoiDistribuzione.it, magazine digitale che racconta il settore, le sfide e le storie di chi, ogni giorno, lavora con passione per garantire un servizio

fondamentale per tutti. Racconti che spaziano dal ruolo delle imprese nella rigenerazione urbana al tema della prossimità e rivitalizzazione di aree commerciali nei centri urbani, dalla sfida tecnologica a quella ambientale. Sul tema del lavoro nel retail, è in programma dal 17 al 21 febbraio 2025 l'*Open Week di Noi Distribuzione*: occasione di incontro tra il mondo dei giovani e le aziende. La Distribuzione Moderna continuerà a essere protagonista nella crescita e nello sviluppo sostenibile del Paese, perché è un settore dinamico, che opera con lo sguardo rivolto al futuro, credendo nelle proprie persone e investendo sui territori.

■ ASSOBIO / Italia leader nel settore, spinge sulla crescita delle superfici coltivate

Biologico in espansione

Pratiche agricole sostenibili e consumatori sempre più attenti alla qualità

L'Italia rafforza la sua posizione nel biologico europeo, con un aumento costante delle superfici dedicate. Secondo i dati più recenti di ISMEA, nel 2023, la superficie agricola utilizzata (SAU) bio ha raggiunto i 2.456.020 ettari, +4,5% rispetto al 2022, rappresentando il 19,8% del totale. Questo trend è sostenuto dall'impegno verso pratiche sostenibili e da una crescente domanda di consumatori consapevoli. Nonostante l'inflazione, la spesa bio cresce, con i consumatori sempre più attenti a qualità e certificazione. La grande distribuzione copre il 64,6% delle vendite, mentre i discount stanno guadagnando terreno grazie a politiche di prezzo competitive. "È importante lavorare anche come Associazione per creare maggiore consapevolezza sull'importanza dell'alimentazione biologica per la tutela della nostra salute, oltre che dell'ambiente - afferma Nicoletta Maffini, Presidente di AssoBio, Associazione nazionale che riunisce aziende di produzione, trasformazione e distribuzione di prodotti biologici -. I consumi in Italia, seppur in crescita sono ancora molto contenuti, superano di poco il 3% del totale consumi alimentari. Assobio è pertanto impegnata in eventi e attività di comunicazione che vanno in questa direzione!". La crescita riguarda diverse tipologie di colture: i seminativi, che coprono il 42,1% della SAU bio, sono aumentati del 3,4% rispetto all'anno precedente, mentre i prati permanenti, che rappresentano il 29,7% delle superfici bio, hanno registrato un incremento del 10,1. Questo trend è un elemento chiave per raggiungere gli obiettivi di sostenibilità ambientale a livello europeo, considerato che l'agricoltura biologica contribuisce a ridurre l'uso di pesticidi e a proteggere le risorse naturali.



Nicoletta Maffini, Presidente di AssoBio

Tuttavia, persistono differenze regionali: il Centro e il Sud sono dinamici, con la Toscana al 37% di SAU bio, mentre il Nord mostra più resistenze, spesso a causa della produttività intensiva e della vulnerabilità climatica. La nuova PAC 2023-2027 offre opportunità per superare queste difficoltà con incentivi, soprattutto nelle aree meno inclini alla conversione bio. L'espansione del biologico risponde a esigenze di sostenibilità e competitività, con un aumento delle importazioni di prodotti bio, soprattutto cereali e frutta secca, a cui l'Italia risponde con qualità e tracciabilità. Il ruolo delle istituzioni è cruciale per sostenere questa crescita. Il Piano d'A-

zione Nazionale per l'Agricoltura Biologica, promosso dal Ministero dell'Agricoltura, punta a creare un marchio "Biologico Italiano" e ad aumentare il consumo bio nelle mense pubbliche, incentivando così una produzione sostenibile. Questo segnale di crescita è positivo sia per l'ambiente che per il settore. Continuare su questa strada significa generare valore locale, proteggere il territorio e contribuire alla lotta contro il cambiamento climatico, con il biologico come modello produttivo per un futuro sostenibile. Per informazioni: www.assobio.it

■ SHOPPING / Nuovi algoritmi facilitano la fornitura dei punti vendita nei periodi più critici

Retail 4.0, grazie all'IA

Automazione, digitalizzazione e nuove soluzioni per ottimizzare la grande distribuzione

Il Natale è tipicamente un periodo dell'anno che mette a dura prova l'elasticità e la capacità di adattamento della grande distribuzione. Nelle poche settimane a cavallo delle feste invernali non solo aumentano considerevolmente i volumi di merci che arrivano nei negozi retail ma viene anche stravolto completamente il menù di prodotti più richiesti.

Come gestire al meglio tanta complessità evitando accumuli in magazzino o carenze di merci a scaffale? La tecnologia può fare molto. Innanzitutto grazie ai dati raccolti, sempre più dettagliati e in tempo reale, e in secondo luogo per merito delle soluzioni basate su software di intelligenza artificiale. È il cosiddetto retail 4.0, la soluzione tecnologicamente più all'avanguardia per migliorare il servizio ai clienti, che si sono fatti sempre più esigenti, per ottimizzare il magazzino e per efficientare la supply chain.

Alcuni di questi dati 'anomali' del periodo natalizio sono stati diffusi da Tuidi, una start up pugliese specializzata in soluzioni per Gdo e retail, e sono dati indicativi. Come prevedibile a Natale ci sono tradizioni che si ripetono ogni anno: ad esempio, i datteri vedono un aumento di consumo del +600% rispetto al resto dell'anno. Altri prodotti, immancabili come pandoro e panettone, sono in vendita da novembre a febbraio, con un picco del +189% durante la settimana di Natale. Ma



non è sempre così semplice, ci sono situazioni in cui altre variabili possono influenzare l'andamento delle vendite di questi prodotti. Sebbene ci siano dinamiche che possono essere comuni a tutta la grande distribuzione, altri parametri che incidono possono variare in base al meteo, alle promozioni, alla posizione del punto vendita, oppure a eventi locali e ricorrenze. Come nel caso di meteo avverso, quando le vendite del pandoro calano del 15% mentre quelle del panettone crescono del 10%. Nelle regioni del Nord, invece, le vendite di piatti pronti crescono del 93% durante le feste, suggerendo probabilmente una preferenza per

soluzioni pratiche e veloci, mentre al Sud, invece, le vendite di piatti pronti calano del 67%, segno che prevale lì la tradizione culinaria casalinga natalizia. Questa varietà rende fondamentale un'analisi dettagliata delle preferenze dei consumatori per i singoli prodotti dei singoli punti vendita. Le variabili da tenere in considerazione sono troppe per un gestionale 'tradizionale' e solo l'intelligenza artificiale è in grado di fornire soluzioni all'altezza. Gli algoritmi predittivi sono, infatti, in grado non solo di elaborare molto eterogenei tra loro i dati in tempo reale ma anche di riconoscere nuovi pattern di comportamento da parte dei consumatori.



PRIVATE LABEL CONFERENCE AND EXHIBITION

SHOW YOUR BUSINESS POTENTIAL



15-16 Gennaio 2025
21ª EDIZIONE

an event by  with the patronage of 

www.marca.bybolognafiere.com

Scenari

Anno 2024 - N. 21 - In allegato a Il Sole 24 Ore odierno
Supplemento commerciale al numero odierno del Sole 24 ORE

Realizzazione editoriale

 Medialaber S.p.A.
via della Moscova 66 - 20121 Milano
Telefono +39 335 7211863

 Efficacine Coop srl
via Boccardo 1 - 16121 - GE - tel +39 010 3002606

Coordinamento
Raffaiele Mastroianni

Contatto commerciale per la comunicazione su questa iniziativa

 B-SIDE COMMUNICATION
Tel.: 0521 17700 - info@bsidecommunication.it

Stampatori

C.S.Q. - Centro Stampa Quotidiani, Via dell'Industria, 52 - 25030 Erbusco (BS)
S.T.E.C. - Società Tipografica Editrice Capitolina,
Via Giacomo Peroni, 280 - 00131 Roma (RM)

