

FAM26

Forum Alimentare di Milano

24 e 25 novembre 2026

santelmo business school | FOOD Department +40 ANNI

Partner: Areté The Agri-food Intelligence Company

Cosa è il FAM?

Il Forum Alimentare di Milano è un **incontro annuale riservato ai vertici delle principali aziende della filiera agroalimentare italiana,** concepito come uno spazio di confronto strategico sulle grandi trasformazioni che stanno interessando il settore.

Il Forum si sviluppa attraverso un percorso articolato che coinvolge diversi attori:

- Il **Consiglio Consultivo** identifica le principali sfide, le tematiche prioritarie e le realtà aziendali più significative da approfondire, orientando così l'agenda dei lavori verso le questioni di maggiore rilevanza per il futuro della filiera.
- **San Telmo Business School** elabora, a partire dagli indirizzi del Consiglio, materiali di analisi e approfondimento di qualità, sviluppando casi aziendali e contenuti utili a stimolare una riflessione rigorosa e orientata all'azione.
- Il **Forum**, che si terrà il **24 e 25 novembre**, riunisce leader, imprenditori e manager dell'industria alimentare italiana per discutere tali contenuti, confrontare esperienze e costruire un dialogo qualificato sulle opportunità e sulle grandi sfide che attendono il settore.

L'obiettivo è favorire un confronto aperto e di alto livello, capace di generare nuove prospettive, condividere buone pratiche e contribuire allo sviluppo competitivo e sostenibile della filiera agroalimentare italiana.

CON IL SUPPORTO DEL CONSIGLIO CONSULTIVO ITALIA

Metodo

Il Forum è riservato esclusivamente a Imprenditori, Presidenti, Amministratori Delegati, Direttori Generali e membri dei Comitati Direttivi.

Il Forum Alimentare di Milano promuove una discussione strategica tra pari attraverso tre strumenti complementari, ciascuno con un contributo specifico alla comprensione delle grandi sfide della filiera agroalimentare.

Metodo del Caso

I casi aziendali costituiscono il punto di partenza della discussione. Elaborati e selezionati appositamente da San Telmo Business School, permettono di **analizzare decisioni strategiche reali, modelli di business innovativi e sfide di stretta attualità.**

Il **protagonisti dei casi partecipano al Forum per condividere esperienze e criteri decisionali.**

Il confronto diretto con i leader del settore offrono **chiavi di lettura sulle principali trasformazioni** che influenzano il comparto alimentare, aiutando a interpretare sfide e opportunità per le imprese.



Programma FAM26



CASO FILENI

Crescere senza perdere l'identità: leadership bio e scala industriale

ROBERTA E MASSIMO FILENI, VICEPRESIDENTI - FILENI

Prof.ssa Rocío Reina



CASO LA DORIA

Da fornitore familiare a piattaforma globale di private label

ANTONIO FERRAIOLI, CEO & DIODATO FERRAIOLI, CCO - LA DORIA

Prof. José Antonio Boccherini



DIALOGO CON

DAVID MARTÍNEZ FONTANO, CEO - METRO ITALIA

Route to Market della ristorazione indipendente: un oceano senza mappe

Prof. Julio Audicana Arcas



CONFERENZA

IVO SARJANOVIC - AGRICULTURAL COMMODITIES PROFESSOR

Dinamica demografica e domanda mondiale di alimenti

Moderato dal Prof. José Antonio Boccherini

Caso Fileni

Crescere senza perdere l'identità: leadership bio e scala industriale

Fileni, azienda familiare italiana di seconda generazione, ha costruito una posizione distintiva combinando integrazione verticale, produzione convenzionale e un marchio bio pionieristico. Nel 2024 ha raggiunto un fatturato di 612 milioni di euro.

Il caso pone il dilemma di come continuare a crescere e internazionalizzarsi senza diluire la differenziazione del bio né compromettere la credibilità del proprio posizionamento in termini di sostenibilità e benessere animale:

- **Come bilanciare la crescita del business convenzionale con il posizionamento distintivo della linea bio?**
- **Rafforzare l'identità differenziale su bio e benessere animale o accelerare la crescita con un modello più industriale e internazionale?**
- **Quali opportunità e limiti offre l'internazionalizzazione per un'azienda il cui bio sembra svilupparsi soprattutto in Germania e nel Nord Europa?**
- **Come trasformare la sostenibilità in un vantaggio competitivo credibile in un contesto di crescente pressione reputazionale e normativa?**

In definitiva, come cogliere opportunità di crescita senza perdere legittimità?



Massimo Fileni,
Vicepresidente Fileni



Roberta Fileni,
Vicepresidente Fileni



Caso La Doria

Da fornitore familiare a piattaforma globale di private label

Fondata nel 1954, produce alimenti a lunga conservazione: derivati del pomodoro, legumi, salse pronte, succhi e pasta. Nel 2025 ha raggiunto un fatturato di 1.380 milioni di euro, con circa il 97% delle vendite realizzato nel segmento private label per grandi retailer nazionali e internazionali.

- **La specializzazione nel private label rappresenta un vantaggio competitivo sostenibile?**
- **Deve continuare a rafforzare il proprio modello di fornitore efficiente per i retailer oppure evolvere verso categorie, marchi propri e prodotti a maggiore valore aggiunto?**
- **Quali opportunità e rischi comporta l'espansione verso nuove categorie tramite acquisizioni?**
- **Come gestire l'equilibrio tra scala industriale, flessibilità commerciale e dipendenza da clienti internazionali sempre più strutturati e influenti?**
- **Da azienda familiare quotata a società non quotata controllata prevalentemente dal fondo Investindustrial: come cambiano priorità, strategia e cultura aziendale?**
- **In seguito alla fusione con Winland Foods per la creazione di Windoria, che raggiungerà un fatturato di circa 4 miliardi di dollari, quali opportunità e sfide si prospettano?**





Antonio Ferraioli, CEO La Doria
Diodato Ferraioli, CCO La Doria



Dialogo con David Martínez Fontano

CEO Metro Italia

Route to Market della ristorazione indipendente: un oceano senza mappe

METRO Italia, filiale del terzo operatore europeo del wholesale, supera già alla fine del 2005 i 2 miliardi di euro, servendo all'ingrosso il segmento out-of-home italiano, stimato in circa 30 miliardi di euro ai prezzi di acquisto dei ristoranti.

Presente in tre canali (cash & carry, food service distribution (FSD), ovvero consegna diretta al ristorante, e un marketplace digitale focalizzato sul non alimentare), con l'aiuto del suo CEO dialogheremo su come sviluppare e ottimizzare questa catena di approvvigionamento in ciascuno dei suoi attori:

- **Produttori: come affrontare il canale out-of-home? Qual è il suo potenziale? Quale struttura (organizzazione e competenze) è necessaria?**
- **Distributori: quali sfide sta affrontando il settore in termini di concentrazione, specializzazione e integrazione?**
- **Ristorazione: comprendere la sua struttura in Italia (organizzata vs indipendente), discutere cosa pensa e di cosa ha bisogno, conoscere il suo crescente sovrapporsi al retail alimentare.**



Conferenza di Ivo Sarjanovic



Agricultural Commodities Professor

Dinamica demografica e domanda mondiale di alimenti

Il rallentamento della crescita demografica globale e il calo generalizzato dei tassi di natalità stanno ridefinendo le previsioni sulla domanda alimentare nel lungo periodo, modificando profondamente lo scenario strategico dei mercati agricoli.

- **Come evolveranno la demografia e la popolazione mondiale?**
- **La popolazione globale raggiungerà i 10 miliardi entro il 2050 o le tendenze attuali indicano uno scenario diverso?**
- **Come evolverà la domanda di alimenti nel medio e lungo periodo?**
- **Quali effetti avrà il previsto invecchiamento della popolazione?**
- **E quali saranno gli impatti dell'introduzione dei farmaci anti-obesità (GLP-1)?**
- **L'agenda della sostenibilità sta entrando in una fase di riassestamento, spinta dalle dinamiche economiche, politiche e demografiche?**



Partner

Areté The Agri-food Intelligence Company

Fondata con l'obiettivo di fornire agli operatori della filiera agrifood strumenti per delineare scenari ed opportunità sul futuro del settore, Areté è oggi leader italiano e tra i leader europei nei servizi previsionali applicati all'agroalimentare.

Con un team multidisciplinare di economisti, statistici, data scientist, agronomi e giuristi, una rete di partnership distribuita in oltre 60 Paesi del mondo, il contatto costante con le principali istituzioni e policy maker comunitari e internazionali, Areté combina visione globale e conoscenza del contesto locale, con grande capacità di analisi e field work in 5 continenti.

LE SOLUZIONI

1. **Market Intelligence e previsioni sui mercati.** Attraverso i più avanzati sistemi di modellistica, data analytics ed AI, uniti ad una profonda conoscenza del settore e delle singole filiere, l'azienda è oggi leader per le previsioni su mercati e prezzi di oltre 50 commodity agrifood – dai cereali, a semi, oleosi e oli, caffè, cacao, zucchero, latte e derivati, uova, frutta secca, legumi, materiali da packaging e molto altro. Previsioni fino a 18 mesi, una piattaforma integrata e aggiornata real time, disponibile anche in app, riunioni dedicate e contatto costante con gli analisti specializzati.

2. **Policy Evaluation, impact assessment e analisi di settore.** Da oltre 20 anni, riferimento in Europa per i servizi di valutazione di politiche e normative applicate all'agrifood, analisi di scenario, studi tematici, osservatori permanenti, al servizio di imprese, associazioni, istituzioni legate al settore.

3. **Strategie di crescita e supporto agli investimenti.** Grazie all'integrale focalizzazione sull'agrifood, l'azienda è oggi il riferimento italiano di settore nei servizi di assistenza a imprese e investitori finanziari per la definizione e l'attuazione di strategie e piani di crescita in ambito industriale ed agricolo, attraverso nuovi investimenti, M&A, progetti di innovazione.

Areté è da oltre 20 anni consulente delle principali istituzioni europee e nazionali, di governi extra UE, di associazioni di settore in Italia e all'estero, e di molte tra le più importanti realtà dell'agroalimentare italiano, europeo ed internazionale.

www.areteagrifood.com



Enrica Gentile
CEO Areté. The Agrifood Intelligence Company

Consiglio Consultivo Italia



Oscar Vicente Hernández
CEO
ANGULAS AGUINAGA
2024



Roberto Merati
Direttore Generale Italia
BOLTON FOOD
2025



Giampaolo Bassetti
Direttore Generale B2C
CAVIRO
2020



Pier Paolo Rosetti
Direttore Generale
CONSERVE ITALIA
2015



Domenico Brisigotti
Direttore Generale
COOP ITALIA
2025



Andrea Colombo
CEO
CORTILIA
2025



Giangiacomo Ibba
Presidente
CRAI
2019



Bruno Seabra
Direttore Generale
DEOLEO
2015



Roberta Fileni
Vicepresidente
FILENI
2025



Enirco Manni
Presidente
GRAN TERRE
2026



Bruno Aceto
Direttore Generale
GS1 ITALIA
2015



Ambrogio Invernizzi
Presidente
INALPI
2017



Andrea Battagliola
Consigliere e Socio
LA LINEA VERDE
2025



José Antonio Lalanda Sanmiguel
General Manager Formaggi Galbani
LACTALIS ITALIA
2023



Diodato Ferraioli
CCO
LA DORIA
2017



Igor Boccardo
Amministratore Delegato
LEONE ALATO
2018



David Martínez Fontano
CEO
METRO ITALIA
2025



Salvador Loring Lasarte
Amministratore Unico
MUNDIRISO
2015



Chiara Coricelli
Presidente
PIETRO CORICELLI
2018



Roberto Sassoni
Direttore Generale
PROGEO
2026



Raffaele Spreafico
CEO
SPREAFICO
2017



Mario Gasbarrino
Membro CdA
AP Commerciale
(A titolo personale)
2016



Giuseppe Sartorio
Managing Partner
SCOUTING CAPITAL ADVISORS
(A titolo personale)
2017



santelmo
business school



Percorso attraverso quattro forum internazionali — **Siviglia, Milano, Bouznika e Miami** — per comprendere le principali dinamiche che stanno trasformando la filiera agroalimentare nelle diverse regioni del mondo.

Occasioni di confronto tra imprenditori, **CEO e dirigenti della rete San Telmo**, per analizzare tendenze, sfide e opportunità della gestione agroalimentare da prospettive geografiche e di mercato differenti.

Itinerario globale di apprendimento e relazione che favorisce lo **scambio di esperienze tra aziende leader** della filiera e la costruzione di una visione internazionale del settore.

Forum Internazionali

Date e Orario

24 novembre pomeriggio
25 novembre mattina

Contatto

Giada Cardini
San Telmo Business Shool
gcardini@santelmo.org

Iscrizione

EURO 1500*

*Per le aziende che registreranno più di un partecipante, dalla seconda iscrizione in poi la quota è fissata a 1.250 euro.

Sede

GRAND HOTEL VILLA TORRETTA
Via Milanese, 3, 20099 Sesto San Giovanni MI, Italia

