

Il grande ritorno della pasta

Consumi globali, biforcazione del mercato e l'ascesa delle paste funzionali
Analisi 2015–2025 e outlook al 2030: pasta proteica, senza glutine e nuovi
modelli di consumo

by Vedrai Observatory
Vedrai Research AI, Vedrai S.p.A.

Febbraio 202

La pasta è uno degli alimenti più antichi e democratici del pianeta. Per secoli è sopravvissuta a crisi economiche, rivoluzioni dietetiche e mode alimentari. Ma tra il 2022 e il 2025 qualcosa di diverso è accaduto: il mercato della pasta secca, per la prima volta nella sua storia moderna, si è spaccato in due. Da un lato, la pasta standard si è commoditizzata, schiacciata tra l'inflazione del grano duro e la pressione della private label. Dall'altro, un segmento completamente nuovo — funzionale, proteico, senza glutine, a base di legumi — cresce a doppia cifra e cattura margini premium che la pasta tradizionale non ha mai conosciuto.

In Italia, il paese con il più alto consumo pro-capite al mondo (23 kg/anno), la biforcazione è già visibile sugli scaffali. Il numero di referenze “salute” nei principali supermercati è triplicato tra il 2019 e il 2025. Negli Stati Uniti, le ricerche per “high protein pasta” sono esplose da 2.900 a oltre 60.000 mensili in soli tre anni — un segnale demand-side difficilmente reversibile.

Chi studia questo mercato solo guardando i volumi aggregati vede una storia piatta. Chi guarda la composizione vede una trasformazione silenziosa ma strutturale.

Non è una moda. È un cambio di paradigma.

L'IDEA IN SINTESI

IL PROBLEMA

Il mercato della pasta secca viene analizzato come un blocco omogeneo, nascondendo la divergenza tra il segmento standard (in compressione) e il segmento funzionale (in accelerazione). Le aziende che non colgono questa biforcazione rischiano di perdere sia quota che margini.

LA RICERCA

Analisi decennale (2015–2025) su volumi globali, produzione italiana, dinamiche export, prezzi del grano duro, elasticità della domanda e dati di ricerca consumer in 5 paesi (IT, US, DE, FR, UK). Outlook strutturato al 2030 per tre scenari di mercato.

IL RISULTATO

Il mercato globale ha raggiunto ~\$75 miliardi nel 2025 (+42% vs 2015). I segmenti proteico e senza glutine valgono oggi circa l'8% del totale e cresceranno al 9% entro il 2030, con CAGR rispettivi del 13% e 9%. Il vantaggio competitivo si costruisce ora, non tra cinque anni.

IL DECENNIO IN CINQUE ATTI

Per comprendere dove va il mercato della pasta secca bisogna prima capire da dove viene. Il periodo 2015–2025 si suddivide in cinque fasi distinte, ognuna con logiche competitive diverse.

2015–2019: crescita ordinata

Il mercato mondiale cresce a un ritmo costante di circa il 3% annuo, trainato dall'espansione dei consumi nei mercati emergenti — Nord Africa, Medio Oriente, America Latina — e dalla premiumizzazione progressiva in Europa e Nord America. La produzione italiana tocca quota 3,3 milioni di tonnellate nel 2019. Il prezzo del grano duro è stabile tra 240 e 260 euro/tonnellata. I margini dei produttori sono sotto controllo.

In Italia il consumo pro-capite si assesta sui 23–24 kg, il più alto al mondo, ma mostra segnali di saturazione sulla pasta tradizionale. Le prime referenze di pasta proteica e senza glutine compaiono nei reparti salute della GDO, quasi come una curiosità di nicchia.

2020–2021: lo spike pandemico

La pandemia genera un'impennata senza precedenti. La pasta viene percepita come alimento ad alta shelf-life, comfort food per antonomasia, proteina accessibile. Le vendite globali salgono del +9% nel 2020, record storico. In Italia la GDO registra +12% a volumi. Le catene logistiche faticano a tenere il passo. I prezzi del grano duro rimangono contenuti.

+9% nel 2020: il picco di domanda da Covid ha trasformato un
alimento simbolico in uno strategico.

2022–2023: lo shock da materie prime

L'invasione russa dell'Ucraina e la siccità nel Mediterraneo fanno esplodere i prezzi del grano duro: da 250 a 450 euro/tonnellata in diciotto mesi. Il prezzo al consumo della pasta in Italia sale del 17%. I volumi cedono del 4–6%, ma il valore tiene. I consumatori iniziano a cercare alternative: pasta di legumi, pasta proteica, formati premium. La private label guadagna quota del +8%.

2024–2025: normalizzazione e biforcazione

I prezzi del grano si stabilizzano intorno ai 320–340 euro/tonnellata. L'inflazione alimentare in Italia scende al 2,6% (dicembre 2025). I volumi si riprendono parzialmente (+3% nel 2024). Ma la struttura del mercato non è tornata quella di prima. La biforcazione è ormai strutturale: la pasta standard compete sul prezzo, il segmento funzionale cresce a doppia cifra e comanda margini superiori.

I NUMERI CHE CONTANO

La serie storica 2015–2025 racconta la storia di un mercato che in superficie sembra stabile, ma nasconde dinamiche profonde.

Anno	Mercato Globale (\$Mld)	Variaz. YoY	Prod. IT (Mt)	Export IT (€Mld)	Prezzo Grano (€/t)
2015	\$52,8	—	3,18	€1,72	€240
2016	\$54,5	+3,2%	3,22	€1,78	€245
2017	\$56,3	+3,3%	3,30	€1,89	€252
2018	\$58,1	+3,2%	3,35	€1,95	€260
2019	\$60,4	+4,0%	3,33	€2,02	€248
2020	\$65,9	+9,1%	3,56	€2,21	€250
2021	\$67,2	+2,0%	3,62	€2,35	€310
2022	\$68,5	+1,9%	3,55	€2,48	€450
2023	\$70,1	+2,3%	3,52	€2,52	€390
2024	\$73,0	+4,1%	3,60	€2,61	€340
2025	\$75,2	+3,0%	3,63	€2,68	€320

L'Italia rimane il produttore e il consumatore pro-capite n. 1 al mondo. Le esportazioni sono cresciute da 1,72 a 2,68 miliardi di euro (+56% nel decennio), anche negli anni più difficili. La marca italiana — qualità percepita, certificazione di origine, reputazione culinaria — continua a reggere la domanda internazionale nonostante la pressione competitiva turca e dei paesi MENA.

LA NUOVA FRONTIERA: PROTEICA, SENZA GLUTINE, FUNZIONALE

La vera storia del 2020–2025 non è nella pasta standard. È in ciò che non si vede ancora bene nei dati aggregati: l'emergere di un segmento funzionale che vale già circa l'8% del mercato italiano e che cresce a velocità completamente diverse.

Pasta proteica: da nicchia a mainstream

Nata come prodotto per sportivi e bodybuilder, la pasta proteica — tipicamente a base di legumi (lenticchie, ceci, piselli), soia o arricchita con isolati proteici di pisello e frumento — ha attraversato una fase di decommoditization rapida. Tra il 2020 e il 2025 il segmento ha registrato un CAGR del 14,1% a livello globale, raggiungendo circa \$2,4 miliardi.

Il driver principale non è più lo sportivo. È il consumatore urbano over-35 che vuole più proteine senza rinunciare alla pratica culinaria della pasta. La diffusione delle diete high-protein — accelerata dall'impatto culturale dei farmaci GLP-1 (ozempic, wegovy) che riorientano l'attenzione nutrizionale verso la densità proteica — ha ampliato enormemente il target potenziale.

Gli USA: +665% di ricerche per “high protein pasta” tra il 2022 e il 2025. Non è una tendenza. È un mercato che si forma.

In Italia l'interesse su Google è cresciuto del +7% su base annua nel 2025, con una stagionalità invernale legata al ciclo fitness. Negli Stati Uniti il fenomeno è più esplosivo: le ricerche mensili per “high protein pasta” sono passate da 2.900 nel gennaio 2022 a oltre 60.000 nell'agosto 2025. La Germania mostra un opportunity score elevato (52,85/100) nella categoria: un mercato ancora in fase emergente, quindi con spazi di conquista ancora aperti.

Pasta senza glutine: matura in Italia, emergente nel mondo

In Italia il mercato senza glutine è il più sviluppato al mondo, grazie all'elevata prevalenza diagnosticata di celiachia (~600.000 celiaci registrati, circa l'1% della popolazione) e a un framework regolatorio e distributivo solido. La categoria ha raggiunto il plateau post-pandemia e mostra uno status “peaked” nei dati di ricerca, il che segnala un mercato maturo più che in declino. Il valore unitario rimane premium (+40–60% vs pasta standard).

Il dato più interessante arriva dall'estero. In Germania le ricerche per pasta senza glutine sono cresciute del +200% rispetto al 2022. Negli Stati Uniti l'interesse è salito del +142% su base annua nel 2025, partendo da livelli molto bassi ma con una traiettoria che ricorda l'Italia di quindici anni fa. La categoria GF sta attraversando nei mercati non tradizionali la stessa curva di penetrazione culturale che in Italia è già completata.

I SEGMENTI IN NUMERI

PASTA PROTEICA GLOBALE

\$2,4 miliardi nel 2024. CAGR 2020–2024: +14,1%. Principali materie prime: lenticchie rosse, ceci, piselli, isolato di pisello. Mercati più dinamici: USA (+665% ricerche), Germania (emerging), Italia (+7% YoY).

PASTA SENZA GLUTINE GLOBALE

\$1,8 miliardi nel 2024. CAGR 2020–2024: +9,2%. Mercato IT maturo, quota export in crescita. Mercati in accelerazione: Germania (+200%), USA (+142% YoY), UK (+50% QoQ).

QUOTE SUL MERCATO ITALIANO

Pasta proteica: ~5% in volume (2025), vs ~1% nel 2019. Pasta GF: ~2,5%. Totale segmento salute: ~8%, in rotta verso il 9% nel 2030.

OUTLOOK 2026–2030: TRE SCENARI

Le proiezioni al 2030 mostrano un mercato globale della pasta secca che si attesterà tra gli \$82 e i \$94 miliardi a seconda dello scenario, con il segmento salute a fungere da principale discriminante di valore tra i tre percorsi.

Anno	Mercato Globale (\$Mld)	Variaz. YoY	Pasta Proteica (\$Mld)	Pasta GF (\$Mld)	% Segm. Salute
2026P	\$77,6	+3,2%	\$3,10	\$2,05	6,8%
2027P	\$80,1	+3,2%	\$3,52	\$2,22	7,2%
2028P	\$82,7	+3,2%	\$3,99	\$2,40	7,7%
2029P	\$85,4	+3,2%	\$4,51	\$2,59	8,3%
2030P	\$88,1	+3,2%	\$5,10	\$2,80	9,0%

Lo scenario base ipotizza un CAGR del +3,2% per il totale mercato, in linea con il trend storico pre-pandemia. Lo scenario accelerato (+4,5%) si materializza se la penetrazione della pasta proteica nei mercati anglosassoni si consolida e il canale food-service premium integra sistematicamente referenze funzionali. Lo scenario di pressione (+1,8%) emerge nel caso di rafforzamento sostenuto dell'euro verso 1,25\$/€, combinato con due stagioni consecutive di siccità nel bacino del Mediterraneo.

I driver della crescita al 2030

L'espansione demografica e l'urbanizzazione in Africa Sub-Sahariana e Asia Meridionale ampliare la base globale di consumatori. La pasta si posiziona come proteina accessibile nei mercati in via di sviluppo, dove compete favorevolmente con il riso per costo, shelf-life e facilità di preparazione.

Il macro-trend più significativo per i player italiani è però strutturale: la biforcazione del mercato si approfondisce. Entro il 2030, la pasta standard e la pasta funzionale avranno logiche di business quasi completamente separate: la prima sarà gestita come commodity industriale, la seconda come brand premium con supply chain corta e certificazioni nutrizionali.

IMPLICAZIONI PER LE AZIENDE DEL SETTORE

I dati tracciati in questo articolo hanno implicazioni operative concrete per i diversi attori della filiera pasta. Le traiettorie differiscono significativamente in funzione del posizionamento attuale.

Per i produttori di pasta standard

La strada è la difesa efficiente della quota: ottimizzazione dei costi di produzione, gestione attiva della relazione con le insegne per la private label, contratti pluriennali con i fornitori di grano duro per ridurre l'esposizione alla volatilità. Chi non investe nel segmento funzionale deve almeno presidiare la scala industriale. La consolidazione è inevitabile: i player medio-piccoli senza una nicchia difendibile soffriranno la pressione sui margini.

Per i produttori orientati al premium e alle specialità

Il momento è favorevole. Il mercato proteico e GF è ancora in fase di early majority nei principali mercati europei e nordamericani: c'è spazio per entrare, costruire brand equity e stabilire relazioni distributive prima che la categoria si consolidi. La finestra si chiuderà intorno al 2027–2028, quando i grandi player internazionali avranno completato le proprie acquisizioni nel segmento.

Le materie prime chiave da presidiare oggi: lenticchie rosse (Canada, India), ceci italiani certificati, isolato di pisello. La pasta di lenticchie rosse con 25g di proteine per 100g è già la referencia di punta in molti mercati nordeuropei e sta guadagnando spazio nel food-service premium.

Per gli esportatori

Il rafforzamento atteso dell'euro verso 1,21–1,24 dollari entro il 2028 erode la competitività di prezzo sui mercati in valuta. La risposta non può essere solo la copertura valutaria: deve essere il posizionamento premium, che rendere il prezzo meno rilevante della proposta di valore. I mercati prioritari per la pasta proteica italiana nei prossimi tre anni sono USA (Amazon, Whole Foods, specialty retail) e Germania (canale salute, catene bio, food-service fitness).

Per gli investitori e i CdA

Il settore pasta secca sta attraversando una window di M&A. I multipli delle aziende con una forte presenza nel segmento funzionale (proteico, GF, biologico) sono significativamente superiori a quelli del segmento standard. Chi ha liquidità e capacità industriale di integrazione ha un orizzonte di 18–24 mesi per fare operazioni prima che i prezzi riflettano pienamente il nuovo scenario strutturale.

CONCLUSIONE

Il mercato globale della pasta secca vale oggi circa \$75 miliardi e crescerà verso gli \$88 miliardi entro il 2030. Ma questa proiezione aggregata nasconde la vera storia: la redistribuzione del valore all'interno della categoria, dai formati standard verso i segmenti funzionali, sta avvenendo ora, a una velocità che la maggior parte degli operatori non ha ancora pienamente incorporato nelle proprie strategie.

La pasta proteica raggiungerà \$5,1 miliardi globali entro il 2030. La pasta senza glutine \$2,8 miliardi. Insieme, rappresenteranno il 9% del totale mercato e la quota dominante dei margini di categoria. Non è un'ipotesi ottimistica. È la traiettoria attuale, estrapolata in modo conservativo.

Chi vuole capire dove sta andando il mercato della pasta non deve guardare ai volumi aggregati. **Deve guardare alla composizione della crescita.** E la composizione, oggi, parla chiaro.

NOTA METODOLOGICA

L'analisi integra dati quantitativi da fonti primarie di commercio internazionale, stime di mercato da report di settore (Grand View Research, Mordor Intelligence) e dati di ricerca consumer da Google Trends, normalizzati su 5 paesi (Italia, USA, Germania, Francia, UK) nel periodo 2021–2026. I dati di produzione e export italiani fanno riferimento alle rilevazioni di Unione Italiana Food e Istat. I valori di mercato globale sono stime composite basate su produzione per prezzo medio normalizzato in dollari correnti. Le proiezioni 2026–2030 applicano CAGR storici corretti per i driver strutturali identificati nell'analisi. Il modello non include effetti di disruption tecnologica nell'upstream agricolo.