

CRESCERE UN NUOVO MODELLO D'IMPRESA

Bologna, 17 ottobre ore 09.45

A cura della dr.ssa Roberta Chiarini

*Unioncamere Emilia-Romagna
Viale Aldo Moro, 62*



L'AGROALIMENTARE E L'INTEGRAZIONE DI FILIERA

- Il sistema agroalimentare italiano è molto articolato, in particolare, quello emiliano-romagnolo;
- punti di forza:
 - elevata qualità,
 - varietà di produzioni (33 DOP e IGP in ER),
 - capacità professionale, di innovazione e di organizzazione,
 - forte legame col territorio
- punti di debolezza:
 - frammentazione,
 - età avanzata degli operatori,
 - vincoli normativi e ambientali,
 - squilibri nei rapporti di forze tra produzione, trasformazione e distribuzione al consumo

L'AGROALIMENTARE E L'INTEGRAZIONE DI FILIERA

- sostanziali cambiamenti nella PAC, con apertura rapida ai mercati, volatilità dei prezzi e calo dei redditi agricoli
- difficoltà a reggere la competizione (concorrenza interna UE di sistemi-paese più organizzati): difficoltà strutturali e organizzative
- stretta interdipendenza tra i soggetti di una stessa filiera
- necessità che la competitività sia sviluppata non solo sulla singola impresa, ma su sistemi coesi, in una logica di interdipendenza e di sostenibilità complessiva (economica, ambientale e sociale)
- nell'agroalimentare le chiamiamo filiere, ma possono assumere molte connotazioni: distretti, organizzazioni interprofessionali, ecc.

ESPERIENZE DI INTEGRAZIONE

- **DI RELAZIONE:**
 - intese di filiera e contratti quadro (es. patate, frumento duro, pomodoro da industria)
- **DI PROGETTO:**
 - rintracciabilità,
 - progetti di filiera,
 - cooperazione e innovazione (mis.124)
- **DI ORGANIZZAZIONE:**
 - organizzazioni di produttori,
 - organizzazioni interprofessionali

INTESE DI FILIERA E CONTRATTI QUADRO

- DLgs 102/2005
- Intese di filiera: delineano la cornice e le strategie
- Contratti quadro: veri e propri contratti di carattere collettivo sottoscritti da soggetti economici OP, COOP e rappresentanze industrie e/o commercio
- programmazione di quantità, previsione di requisiti qualitativi e loro valorizzazione economica (premierità o penalizzazioni), definizione di disciplinari di produzione, flusso e modalità di consegna, previsione di riferimenti per la definizione del prezzo (es. medie listini Borse Merci, costi di produzione, ecc.), regole di ricaduta per i produttori (accordi di coltivazione), gestione eventuale contenzioso, modifiche e rinnovo.

RINTRACCIABILITA' - L.R. 33/2002

- Certificazione volontaria di filiera per migliorare la qualità e la sicurezza alimentare (norma UNI 10939:2001, ora UNI EN ISO 22005)
- 89 progetti, di cui 69 di **filiera completa** (dal produttore agricolo al consumatore)
- erogati circa 9.000.000 € per costi di prima certificazione, formazione e strumentazioni necessarie
- **accordo** di rintracciabilità, che individua il promotore del progetto, le finalità, i prodotti o i componenti tracciati
- aspetti positivi: l'aumento delle sinergie tra i soggetti, miglioramento dell'efficienza aziendale, occasione per ripensare all'organizzazione della propria azienda
- aspetti critici: gestione delle rinunce o dei subentri in accordi tra numerosi soggetti

PIANO DI SVILUPPO RURALE 2007-2013 - ASSE 1

L'obiettivo strategico di tutti gli interventi dell'Asse 1 è il rafforzamento della **competitività** del sistema agricolo attraverso:

- l'**integrazione** tra i diversi soggetti operanti nell'ambito delle filiere
- l'**innovazione** di prodotto e di processo,
- il trasferimento delle **conoscenze**,
- la **qualità** intesa come distintività e tutela del mercato
- la ristrutturazione e l'**ammodernamento** delle aziende agricole
- lo **sviluppo** di nuovi prodotti, processi e tecnologie nel settore agroalimentare.

PSR: PROGETTI DI FILIERA

L´ approccio operativo di filiera presuppone:

- **un accordo** sottoscritto fra soggetti operanti nell´ ambito della filiera ("beneficiari diretti" e "beneficiari indiretti"), che individua il soggetto promotore/capofila, le finalità che si intendono raggiungere, gli obblighi e le responsabilità reciproche;
- **un progetto** finalizzato al raggiungimento di obiettivi specifici e misurabili - costituito da un insieme di operazioni o interventi, in cui sono individuati i "beneficiari diretti" e le azioni che ciascuno di essi realizza.

PSR: PROGETTI DI FILIERA alcuni dati

Bando 2010

- **67** Progetti di filiera ammessi per i diversi settori
- **1959** istanze di aiuto,
- **€ 279.063.582,47** di spesa prevista
- **€ 106.860.413,19** di aiuti

A breve nuovo bando dedicato al settore lattiero-caseario

Misura 124

“Cooperazione per lo sviluppo di nuovi prodotti, processi e tecnologie nel settore agricolo, alimentare, nonché forestale”

Alcuni dati:

- 70 progetti
- € 11.236.257,23 di spesa
- € 3.500.000 di contributi (oltre a quelli compresi nei progetti di filiera)
- realizzazione di progetti di sviluppo precompetitivo, innovazione di prodotto e di processo, logistica, servizi, sviluppo della commercializzazione
- accordo di partnership tra imprese di produzione di base, imprese di trasformazione o commercializzazione e soggetti pubblici o privati impegnati nel campo della ricerca e sperimentazione pre-competitiva

ORGANIZZAZIONI DI PRODUTTORI

- Reg 1234/07 OCM ORTOFRUTTA fresca e trasformata
 - 25 OP riconosciute e 5 AOP
- LR 24/2000 disciplina OP e OI
 - 21 OP, con 25.000 soci
 - Settori interessati: cerealicolo, lattiero-caseario, sementiero, pataticolo, carne bovina, carne suina, agroenergia, apistico, bieticolo-saccarifero
 - Finalita': aggregazione dell'offerta, adattamento qualitativo delle produzioni alla domanda, commercializzazione e valorizzazione della produzione dei soci, programmazione, ass. tecnica-economica ai soci e loro rappresentanza presso le istituzioni.

ORGANIZZAZIONI INTERPROFESSIONALI

REG 1234/07 OCM UNICA

LR 24/2000 Disciplina le OP E OI - Delibera Giunta 339/2011

L'Unione Europea prevede la costituzione di OI, per migliorare le relazioni di filiera.

Nelle nuove proposte di modifica della PAC tali strumenti vengono razionalizzati, rafforzati ed estesi a tutti i settori agricoli, in un percorso di responsabilizzazione delle filiere, finalizzato allo sviluppo di modalità di autoregolamentazione.

Tali organizzazioni sono considerate strumenti di prevenzione degli squilibri di mercato e di miglioramento delle relazioni di filiera, a beneficio anche del consumatore finale.

ORGANIZZAZIONI INTERPROFESSIONALI

- Associazioni di rappresentanti delle imprese dei comparti della produzione, trasformazione, distribuzione e commercializzazione del prodotto.
- ciascun comparto deve avere un peso decisionale equilibrato nell'OI deve rappresentare un volume significativo di prodotto
- **Attività**
 - raccogliere ed elaborare informazioni, svolgere ricerche per orientare la produzione verso il mercato,
 - elaborare contratti tipo, promuovere i prodotti,
 - sviluppare studi in materia di ambiente e sostenibilità (es. produzione integrata),
 - stabilire norme più restrittive di quelle comunitarie e nazionali,
 - valorizzare la qualità e tutelare l'agricoltura biologica, le denominazioni d'origine, i marchi di qualità e le indicazioni geografiche

EVOLUZIONE NORME PAC

- OCM UNICA

- rafforzamento OP e OI
- ampliamento a tutti i settori
- sviluppo di accordi all'interno delle OI
- possibilità di estensione di regole anche ai NON soci

- PSR

- priorità per l'integrazione di filiera
- rafforzamento di modalità integrate, verticali e orizzontali, di accesso agli aiuti
- previsione di misure finalizzate allo sviluppo di reti d'impresa

CONTRATTI DI RETE

Opportunità per sostenere lo sviluppo di attività comuni tra imprese, sia di carattere orizzontale che verticale: es. progetti di sviluppo di attività di ricerca e di promozione a carattere interprofessionale, investimenti di filiera su temi di carattere organizzativo-logistico interaziendali, ecc

Grazie per l'attenzione!

ROBERTA CHIARINI

DIREZIONE GENERALE AGRICOLTURA

SERVIZIO PERCORSI DI QUALITÀ, RELAZIONI DI MERCATO E
INTEGRAZIONE DI FILIERA

rchiarini@regione.emilia-romagna.it

051-5274479

Per ulteriori informazioni

<http://www.ermesagricoltura.it/Sportello-dell-agricoltore/Come-fare-per/Vendere-i-prodotti-aziendali>