UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

Iniziativa svolta nell'ambito del Progetto Integrato di Filiera Agroalimentare promosso dal Consorzio Marche Biologiche – PSR Marche 2014/2020 – Sottomisura 1.2 "Trasferimento di conoscenze ed azioni di informazione"

Dipartimento di Scienze Agrarie, Alimentari ed Ambientali

Il mercato dei prodotti biologici: andamenti, prospettive e strategie per la valorizzazione dei prodotti bio marchigiani

Prof. Raffaele Zanoli
D3A – UNIVPM

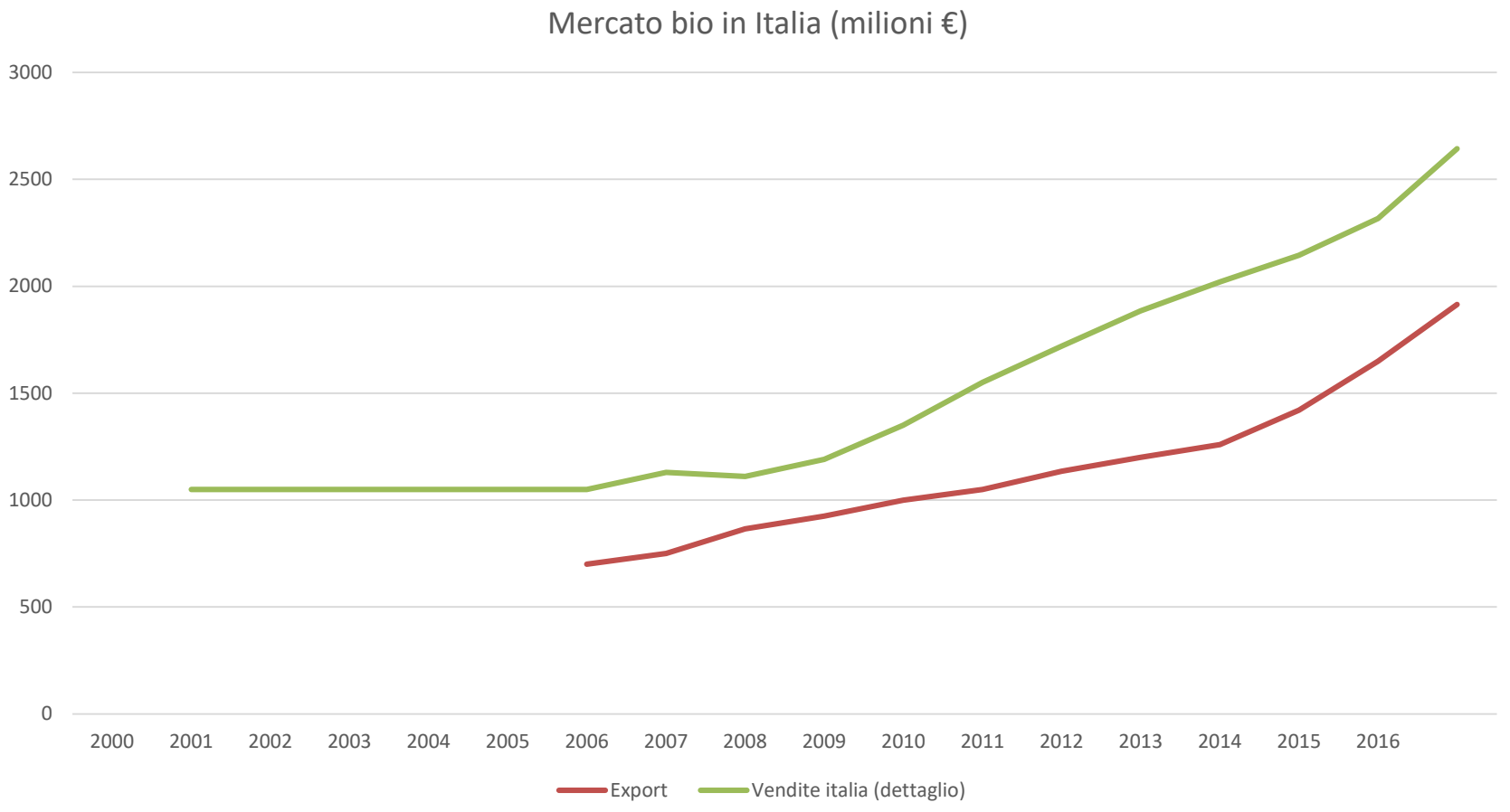
FONDO EUROPEO AGRICOLO PER LO SVILUPPO RURALE: L'EUROPA INVESTE NELLE ZONE RURALI
Unione Europea / Regione Marche
PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE 2014-2020
REGIONE MARCHE

Fasi dello sviluppo dell'AB

- ✓ 4 fasi:
  1. Pionieri: primi agricoltori e ricercatori (anni '20)
  2. Nascita dei primi istituti di ricerca privati (1947-1973)
  3. Prima cattedra universitaria in Germania (1981)
  4. Sviluppo istituzionale e regolamentare a livello nazionale ed europeo (dal 1985)

- ✓ Biologico 1.0
  - ✓ Fase pioniera
- ✓ Biologico 2.0
  - ✓ Sviluppo di standard

Il mercato bio in Italia



Come gestire la crescita?

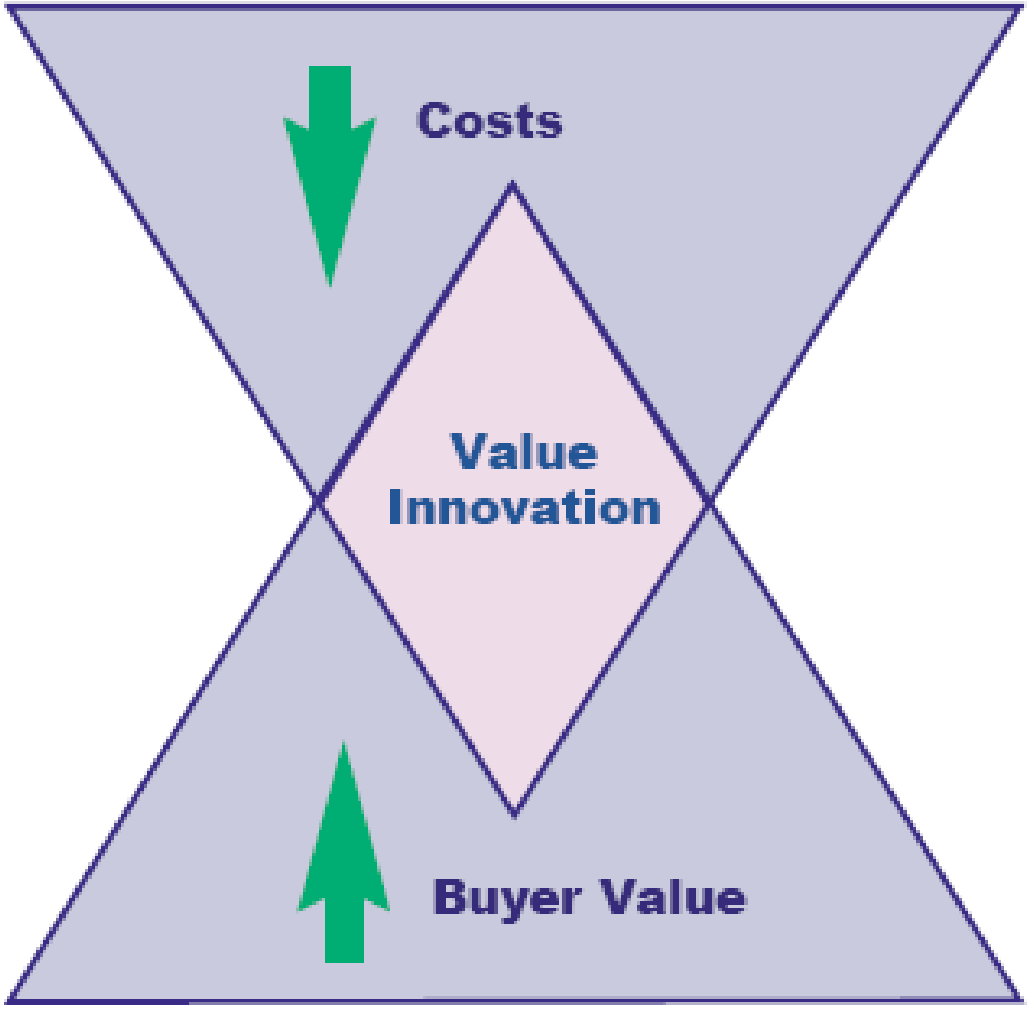
- ✓ Da numeri irrisori alla fine degli anni ‘80 a circa 76 mila operatori e quasi 2 milioni di ettari a fine 2017
- ✓ Da un mercato alternativo al 3% dei consumi totali agroalimentari (3,5% cereali)
- ✓ Come gestire questo enorme successo?
  - ✓ Crescita volumi dell’offerta
  - ✓ Crescita della domanda
  - ✓ Crescita dell’export
  - ✓ Crescita concorrenza
  - ✓ Oceano sempre piu…rosso

Oceano Rosso e Oceano Blu

Strategia Oceano Rosso	Strategia Oceano Blu
Concorrere nei mercati esistenti	Creare uno spazio di mercato vergine
Battere i concorrenti	Rendere irrilevante la concorrenza
Soddisfare la domanda esistente	Creare e catturare nuova domanda
Trade-off valore/costo	Rompere il trade-off valore/costo
Allineare l'intera strategia sulla scelta tra differenziare o produrre low-cost	Allineare l'intera strategia sugli obiettivi di differenziazione E riduzione di costo*
Creazione/aggiunta di valore = valore aggiunto	Innovazione del Valore = valore percepito nuovo

*Il costo in una prima fase è irrilevante

Innovazione del Valore



4 azioni per "cambiare oceano": Eliminare/Ridurre/Aumentare/Creare

- ✓ Quali fattori competitivi che il settore da per scontati possono essere eliminati?
- ✓ Quali ridotti?
- ✓ Quali fattori devono essere aumentati oltre lo standard?
- ✓ Quali fattori devono essere creati dal nulla (innovazione)?

Il Consumatore Bio

- ✓ Motivazioni all'acquisto (4S):
  - ✓ Salute
  - ✓ Sapore
  - ✓ Sostenibilità
  - ✓ Sociale

4 azioni per "cambiare oceano": ESEMPIO FILIERA CEREALI BIO

- ✓ Eliminare:
  - ✓ (fertilizzanti chimici e pesticidi)
  - ✓ sementi convenzionali
  - ✓ materie prime importate
- ✓ Ridurre:
  - ✓ trasporti e CO_2
  - ✓ frammentazione lotti (qualità, tracciabilità)
  - ✓ packaging
- ✓ Aumentare oltre lo standard:
  - ✓ Principi: bio ITALIANO dal seme al packaging
  - ✓ Trasformazione leggera: essicazione a bassa temperature, qualità acqua ("pasta oligominerale" DelVerde)
- ✓ Innovare:
  - ✓ specie, varietà, miscugli (digeribilità glutine, sapore, rese)
  - ✓ materiali packaging
  - ✓ canali: penetrare l'HoReCa

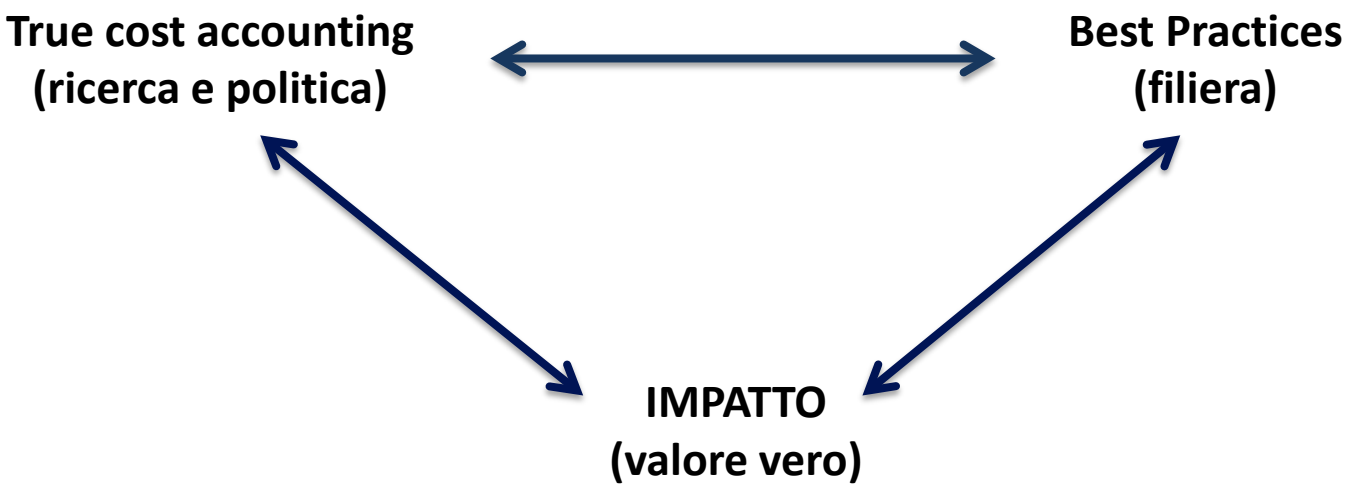
Il futuro Biologico 3.0

- ✓ Oltre la nicchia
- ✓ Obiettivi:
  - ✓ permettere uno sviluppo ampio di sistemi agricoli veramente sostenibili, basati sul mercato e sui principi dell'agricoltura biologica che siano caratterizzati da una cultura dell'innovazione, di miglioramenti progressivi verso buone pratiche, di integrità e trasparenza, che siano inclusivi, collaborativi e olistici e che tengano conto nei prezzi del "vero valore" del bio (true-value pricing)

Biologico 3.0

Manifestare i

Principi dell'Agricoltura Biologica



Fonte: Gould, 2014

Le tre dimensioni della collaborazione

La collaborazione di filiera fattore chiave per la competitività del settore

CON I CONTRATTI DI COLTIVAZIONE DEL GRANO DURO BARILLA SOSTIENE L'AGRICOLTURA ITALIANA

Questa firma s'inserisce nel percorso virtuoso di sostegno del Gruppo Barilla all'agricoltura italiana, divenuto ancora più concreto negli ultimi 10 anni, grazie ai **contratti di filiera del grano duro,** che hanno avuto il merito di aumentare la produzione sostenibile di grano di qualità. **Divenuti triennali da 2017, i contratti di filiera** coinvolgono oggi in Italia **50 fornitori e più di 5.000 imprese agricole,** per una superficie di **65 mila ettari**. Nel 2017, Barilla ha stipulato **contratti di coltivazione per il 57% dei volumi acquistati** (430.000 tonnellate) mentre il progetto grano duro sostenibile – che prevede principalmente l'utilizzo del sistema di supporto alle decisioni granoduro.net e del decalogo Barilla (riferimento al focus specifico allegato al presente comunicato) – è cresciuto del 26%, con volumi che nel 2018 sono passati da 190.000 tonnellate a 280.000 tonnellate. In generale attraverso i nuovi contratti di coltivazione triennali a favore dell'agricoltura sostenibile, il Gruppo Barilla s'impegna ad acquistare dagli agricoltori italiani **900 mila tonnellate di grano fino al 2019**, per un investimento di **240 milioni di euro.** Nei contratti sono previsti incentivi e premi di produzione legati ai parametri qualitativi del grano, garantendo così agli agricoltori una migliore redditività, in media del +15% superiore ai contratti standard.

Istantanea schermo

UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE

Dipartimento di Scienze Agrarie, Alimentari ed Ambientali

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

Iniziativa svolta nell'ambito del Progetto Integrato di Filiera Agroalimentare promosso dal Consorzio Marche Biologiche – PSR Marche 2014/2020 – Sottomisura 1.2 "Trasferimento di conoscenze ed azioni di informazione"

Convegno del 20/12/2018

FONDO EUROPEO AGRICOLO PER LO SVILUPPO RURALE: L'EUROPA INVESTE NELLE ZONE RURALI
Unione Europea / Regione Marche
PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE 2014-2020
REGIONE MARCHE