



I prodotti non legnosi delle foreste montane, occasione di sviluppo locale e di commercio internazionale

**Davide Pettenella (Fondazione G. Angelini)
 Enrico Vidale (UNIPD Dipart. TeSAF)**

11 giugno 2015 – EXPO Biodiversity Park




... di cosa parliamo oggi?

- Che cos'è un Prodotto Forestale Non Legnoso?
- Il **commercio** internazionale dei PFNL
- Prodotto o Servizio? Casi studio montani su:
 - Frutti di bosco
 - Castagna
 - Funghi selvatici
- Alcuni **suggerimenti** alla politica




... di cosa parliamo oggi?

- Che cos'è un Prodotto Forestale Non Legnoso?
- Il commercio internazionale dei PFNL
- Prodotto o Servizio? Casi studio montani su:
 - Frutti di bosco
 - Castagna
 - Funghi selvatici
- Alcuni suggerimenti alla politica




Cos'è un Prodotto Forestale NON Legnoso (PFNL o NWFP)?

I PFNL sono “**prodotti di origine biologica diversi dal legno** provenienti da **foreste**, altri **terreni boscati** e **alberi fuori dalle foreste**” (FAO 1999)

PFNL sono “*tutti i materiali biologici diversi dal legno che vengono estratti dalla foresta per uso umano*” (De Beer & McDermott 1989)





Perché sono importanti?

- **1,2 miliardi** di persone vivono utilizzando PFNL per coprire fabbisogni essenziali (Mery *et al.*, 2005);
- **60 milioni di indigeni** hanno nelle foreste la loro quasi esclusiva fonte di vita
- **In Asia 1,8 miliardi** di persone utilizzano piante selvatiche a **scopo medicinale** (Srivastava *et al.*, 1996)
- In **62 paesi** del Terzo Mondo la caccia in foresta copre **più del 20% del fabbisogno proteico** della popolazione rurale (Bennett e Robinson, 2000)

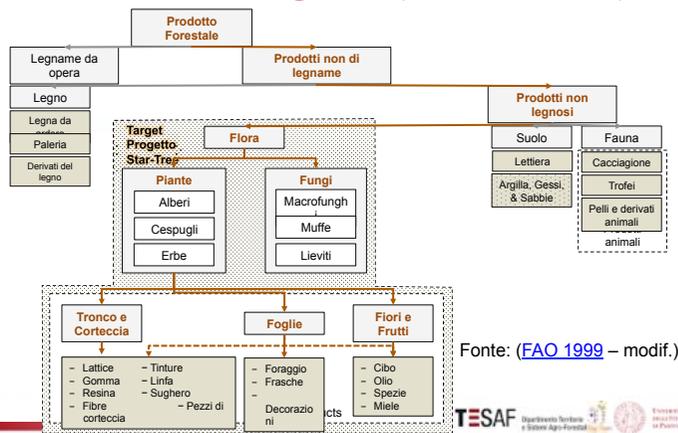


Perché sono importanti, anche in Europa? E in particolare nelle aree montane?

- **Foreste = montagna** (95% in Italia)
- una crescita del mercato per alcuni prodotti (resina, tannino, funghi, tartufi, ...)
- Domanda: **green consumers**, prodotti medicinali e aromatici naturali, turismo verde, ...
- Offerta: marketing territoriale, PFNL = *genus loci* e **prodotto-immagine**
→ domesticazione



Cos'è un Prodotto Forestale NON Legnoso (PFNL o NWFP)?



Alcuni problemi nella definizione di PFNL?

- Selvatico o coltivato?
 - Raccolto in bosco, piantagioni, terreni agricoli?
 - Specie locali o alloctone?
 - Uso commerciale o personale?
 - Cosa si intende prodotto grezzo?
 - Prodotto di consumo o servizio?
- ...una chiara definizione faciliterebbe le imprese, i decisori politici, oltre agli economisti!





Cos'è un Prodotto Forestale NON Legnoso (PFNL o NWFP)?

Una tenue convergenza nella definizione dei PFNL edibili giunge da leggi nazionali e standard proposti da enti di certificazione.

Oggi sembra affermarsi una terminologia degli anni 90 più vicina al **consumatore** come **“prodotto selvatico”** bene risultante dalla **“raccolta di vegetali commestibili e delle loro parti, che crescono naturalmente nelle aree naturali, nelle foreste e nelle aree agricole”** (EU Reg. 2092/91 Biologico; Confr. Kilchling et al. 2009)

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali



MOUNTAIN WEEK ... di cosa parliamo oggi?

- Che cos'è un Prodotto Forestale Non Legnoso?
- Il **commercio** internazionale dei PFNL
- Prodotto o Servizio? Casi studio montani su:
 - Frutti di bosco
 - Castagna
 - Funghi selvatici
- Alcuni suggerimenti alla politica

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK PFNL e commercio internazionale: problema o necessità?

Quali relazioni tra commercio internazionale e montagna?

Senza commercio internazionale di PFNL, scomparirebbero molti prodotti dagli scaffali dei supermercati... perché **non abbiamo abbastanza produzione** interna a costi competitivi.

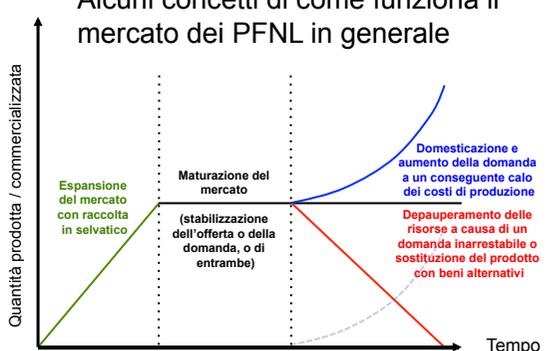
Inoltre è una importantissima fonte di **informazione** sul futuro dei PFNL



TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK PFNL e commercio internazionale: problema o necessità?

Alcuni concetti di come funziona il mercato dei PFNL in generale



Quantità prodotta / commercializzata

Tempo

Espansione del mercato con raccolta in selvatico

Maturazione del mercato (stabilizzazione dell'offerta o della domanda, o di entrambe)

Domesticazione e aumento della domanda a un conseguente calo dei costi di produzione

Depauperamento delle risorse a causa di un domanda inarrestabile o sostituzione del prodotto con beni alternativi

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK PFNL e commercio internazionale: problema o necessità?

Esempio: commercio del mirtillo rosso (prodotto tipico di Montagna)



Millioni di Tonnellate

1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013

Espansione del mercato con raccolta in selvatico

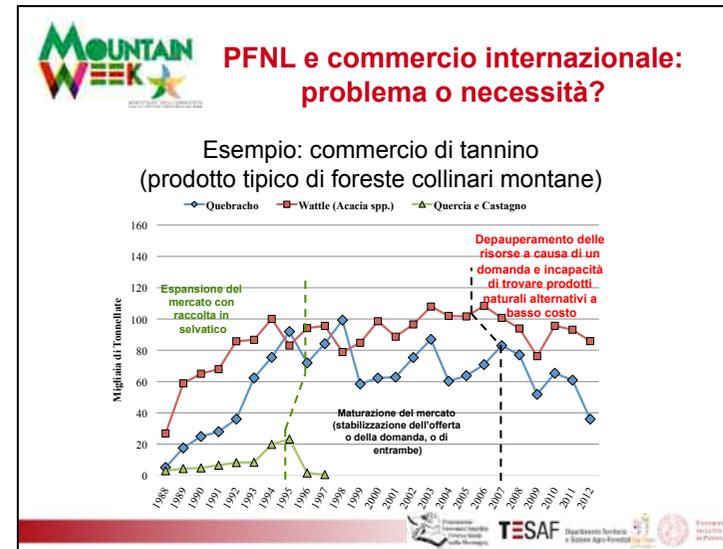
Maturazione del mercato (stabilizzazione dell'offerta o della domanda, o di entrambe) e affinazione della tecnologia di produzione

Domesticazione completa e aumento della domanda a un conseguente calo dei costi di produzione

Raccolta a mano VS Produzione industriale



TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali



PFNL e commercio internazionale: problema o necessità?

Prodotti chiave in cui l'Italia ha un ruolo di leadership:

- Tannino
- Sughero
- Castagne
- Funghi selvatici

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

Tannino

Exports (million USD)				
2000	2005	2010	2011	
Argentina 49	Argentina 46	Argentina 68	Argentina	69
Brazil 25	South Africa 34	South Africa 50	Brazil	57
South Africa 20	Brazil 31	Brazil 49	South Africa	53
Hang Kong 6	USA 8	USA 5	USA	6
Kenya 3	Zimbabwe 4	Zimbabwe 6	Zimbabwe	5

Imports (million USD)				
2000	2005	2010	2011	
Mexico 12	India 18	China 27	India	29
India 10	Mexico 16	Mexico 23	China	26
China 9	China 12	Mexico 18	Mexico	22
USA 6	USA 6	USA 8	USA	8

- L'Italia è tra i 3 maggiori importatori globali (~9% commercio globale)
- Problema di disponibilità futura
- Il tannino avrà un ruolo sempre più importante nell'industria della concia (implementazione della WFD dal 2016)

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK Sughero e prodotti derivati

Exports (million USD)			
2000	2005	2010	2012
Portugal 502	Portugal 592,1	Portugal 483,1	Portugal 524,0
Spain 58,0	Spain 79	Spain 82,6	Spain 87,7
France 52,7	France 38	France 33,2	France 27,9
Italy 28,5	Italy 29,3	USA 28,1	USA 17,5
Germany 18,2	Germany 18,9	USA 23,5	Germany 9,4

Imports (million USD)			
2000	2005	2010	2012
France 192,7	France 205,3	France 189,5	France 181,3
USA 119,6	USA 146,1	USA 137,4	USA 150,1
Australia 58,8	Spain 73,1	Spain 69,7	Spain 47,0
Spain 55,4	Australia 55,5	USA 46,8	USA 44,8
Germany 52,1	Italy 45,1	China 30	Portugal 38,0

- L'Italia è tra i 5 maggiori importatori globali (~6% commercio globale)
- La domanda interna ha frenato l'export
- Alta competizione con materiali alternativi come plastica

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK Castagne

Exports (million USD)			
2000	2005	2010	2011
China 85,4	China 66,5	Italy 73,2	Italy 79,7
R. of Korea 84,2	Italy 64,1	China 70,2	China 78,4
Portugal 13,2	R. of Korea 53,0	Portugal 45,4	R. of Korea 48,1
Spain 9,0	Turkey 9,6	Spain 15,6	Spain 20,0

Imports (million USD)			
2000	2005	2010	2011
Japan 149,6	Japan 72,5	Japan 54,4	Japan 59,0
France 13,8	China 21,9	China 23,1	France 28,6
USA 11,5	USA 18,0	France 22,7	Italy 24,2
Alia, nes 9,8	France 13,9	USA 19,9	Switzerland 19,5
Switzerland 6,8	Switzerland 10,9	Germany 17,8	China 19,1

- L'Italia è il maggiore esportatore globale (~26% Commercio globale)
- La domanda è abbastanza stabile con un prezzo medio di circa 2 €/Kg
- Il nuovo trend di importazione è dovuto a cinipede del castagno
- Italia, Francia and Giappone sono i più grandi trasformatori di castagne (valore aggiunto e know-how)

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK Funghi Selvatici

Exports (million USD)			
2005	2010	2012	
China 139,1	China 145,1	China 163,7	
Netherlands 48,0	Netherlands 77,5	Poland 93,8	
Poland 44,5	Poland 75,5	Netherlands 69,4	
Romania 25,0	Italy 49,6	Italy 54,4	
Russian Fed. 24,3	R. of Korea 44,7	R. of Korea 37,9	

Imports (million USD)			
2005	2010	2012	
Japan 152,9	Japan 99,1	Germany 100,1	
Germany 75,4	Germany 95,4	Japan 97,8	
Italy 61,8	France 83,8	France 90,3	
France 51,7	Italy 62,2	Italy 51,9	
UK 34,5	UK 58,7	USA 51,1	

- L'Italia era il 4° paese per importanza mondiale per l'esportazione (~7% c.g.) e importazione (~6% c.g.)
- Il mercato di riferimento oggi si colloca tra Germania e Giappone
- Il problema principale del settore non è il consumo, ma la produzione non domesticabile al momento

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK ... di cosa parliamo oggi?

- Che cos'è un Prodotto Forestale Non Legnoso?
- Il commercio internazionale dei PFNL
- Prodotto o Servizio? Casi studio montani su:
 - Frutti di bosco
 - Castagna
 - Funghi selvatici
- Alcuni suggerimenti alla politica

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK

Prodotto o servizio?

Alcuni casi studio:

- **Sant'Orsola** (piccoli frutti prodotti aree montane)
- Marketing territoriale: le **Città del Castagno**
- **Fungo**: il dualismo di un prodotto gastronomico dei boschi trasformato in servizio ricreativo e prodotto immagine.

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK

Prodotto o servizio?

Sant'Orsola nasce negli anni '70 da 10 giovani produttori della Val dei Mocheni...

...oggi azienda di riferimento in Italia per la produzione di piccoli frutti, coltivati in aree montane da micro e piccoli produttori




TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK

Prodotto o servizio?

Sant'Orsola è una cooperativa montana che fu in grado di interpretare il territorio trasformando in opportunità economica il *know-how* locale...

Innovazione (anche turismo)
Coordinazione
Imprenditorialità
Conoscenza

Oggi 90-95% del mercato p.f. italiano





TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK

Prodotto o servizio?

Le Città del Castagno nascono per promuovere la castagna, i prodotti derivati e la co(u)ltura del castagneto.

La rete delle Città è divenuto un potente strumento di diffusione di informazioni, nonché motore di idee per innovare il settore

Da marketing aziendale a marketing territoriale

Associazione Nazionale **Città del Castagno**

Sede legale e amm.: Castelnovo di Garfagnana (LU)




MOUNTAIN WEEK

Prodotto o servizio?

L'ass. Città del Castagno conta **110 enti** collinari/montani associati...

La castagna rappresenta un prodotto immagine del territorio italiano, nonché un fulcro dello associazionismo rurale in Italia (4° posto come prodotto, 5° come n. associazioni)

524 Città del Vino	358 del Olio	225 della Nocciola	194 del Bilo	158 del Castagno
-----------------------	-----------------	-----------------------	-----------------	---------------------

114 dei Sapori	68 delle Piogge	62 del Tartufo	59 del Miele	42 del Pane
-------------------	--------------------	-------------------	-----------------	----------------

Fonte: Corriere Della Sera (2015)

Fare rete

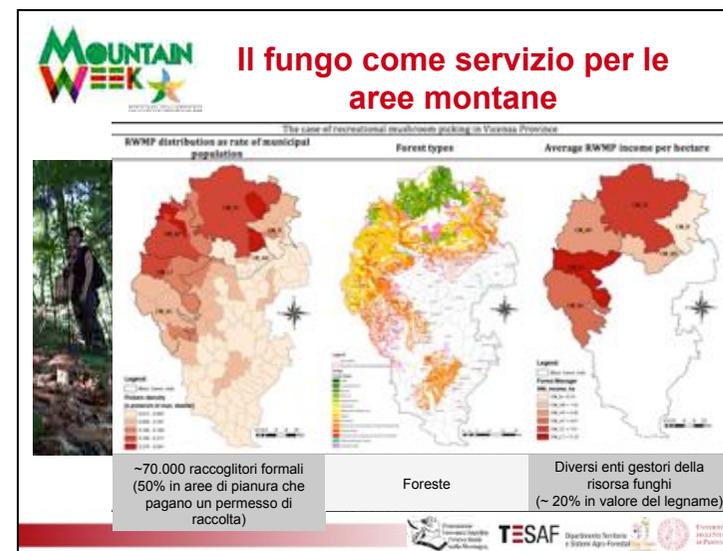
Destagionalizzazione

Vacanze Törggelen in Sud Tirolo: pacchetti turistici (target: terza età tedeschi):

- caldarroste +
- noci +
- vino novello +
- speck

La "strada" come strumento per fare rete

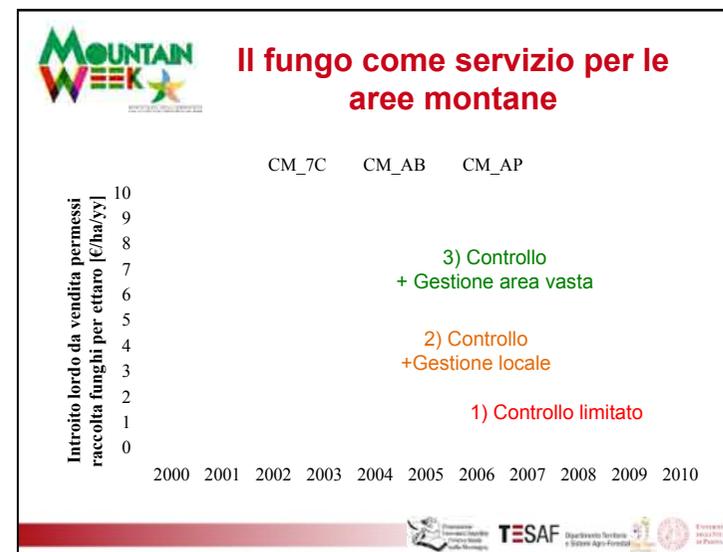
Google search	links
Strada della castagna	35,200
Strada del tartufo	361,000
Strada del fungo	265,000
Strada del porcino	58,900
Strada del marrone	78,400



PARMA
L'UNICA CITTÀ FUNGO
PORCINO

Aziende: 62
15 agriturismi
12 Alberghi
8 B&B
9 Aziende agricole che fanno vendita diretta (formaggi, vino, insaccati, ...)
2 Aziende agricole didattiche
3 Musei/Collezioni private
30 Ristoranti
26 Negozi di prodotti tipici locali

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali



MOUNTAIN WEEK **Il fungo come prodotto culinario**

Tra il 90 e 98% del fungo venduto alla ristorazione e grande distribuzione è approvvigionato, selezionato, lavorato e distribuito dall'industria del fungo selvatico.

L'industria Italiana è tra i principali vettori di diffusione dell'uso del fungo ai fini alimentari

Foresta → Sistema di raccolta → Logistica → Processo & marketing → Consumatore

0.5-6 €/kg ← ← 6€/Kg 230€/Kg

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK **Il fungo come prodotto culinario**

Rete delle Imprese per la tutela dei funghi di bosco

Home La Rete D'Impresa I Funghi Contatti

<http://retefunghidibosco.it/>

...una rete a difesa del *know-how* dell'industria dei funghi selvatici: unico caso in EU!

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK **Il fungo come prodotto culinario**

Rete delle Imprese per la tutela dei funghi di bosco

Home La Rete D'Impresa I Funghi Contatti

Perché nasce la Rete di Tutela dei Funghi di Bosco?

- Riduzione dei **costi** di consulenza legale
- Protezione** delle conoscenze industriali
- Tentativi di sviluppo di standard di **qualità**
- Aumentare l'**innovazione**
- Da **mercato** competitivo al collaborativo nella fornitura del fungo

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali

MOUNTAIN WEEK **... di cosa parliamo oggi?**

- Che cos'è un Prodotto Forestale Non Legnoso?
- Il commercio internazionale dei PFNL
- Prodotto o Servizio? Casi studio montani su:
 - Frutti di bosco
 - Castagna
 - Funghi selvatici
- Alcuni **suggerimenti** alla politica

TESAF Dipartimento Territoriale e Sistemi Agro-Forestali



Suggerimenti alla politica

- Due assi nelle politiche di settore:
 - **Valorizzazione del know-how** locale:
 - **Tutela** di particolari tipi di **lavorazioni prodotte** (es. selezione funghi, tartufi, erbe, ecc. in codifiche doganali di prodotto)
 - **Pianificare e coordinare** gli attori socio-economici nazionali legati a specifici prodotti in tutto il territorio (es. funghi, bacche, tartufi, frutta in guscio, erbe aromatiche, ecc.) attraverso piani di settore
 - Promozione dell'**innovazione** dei processi produttivi
 - **Valorizzazione commerciale** del prodotto locale:
 - **Marketing** territoriale con misure di coordinamento tra attori locali anche di diversi settori
 - **Certificazioni** come "100% Made in Italy", IGP, DOC, Bio, Wild, "Prodotto di Montagna", ecc.
 - Incentivazione dell'imprenditorialità legata ai PFNL con **contratti di raccolta ad area vasta** (100-10.000 ha/raccoglitore)



Suggerimenti alla politica

- Chi è il **raccoglitore professionista e non-professionista** per il **Fisco**? Che cosa sono i PFNL per il Fisco? Commisurare il rischio produttivo con il carico fiscale
- Necessità di adeguare la **definizione di Imprenditore agricolo** ai PFNL (es. svincolando la superficie di raccolta dalla produzione; ad oggi un raccoglitore di piante spontanee è considerato un commerciante se non raccoglie nei propri fondi – gestione dei diritti di proprietà)



Suggerimenti alla politica

- Proprietà ed accesso: chi è il proprietario dei boschi? La **frammentazione** della proprietà rende ingestibili qualsiasi tipo di contratto con imprenditori dei PFNL
- I PFNL, più del legno, possono essere il **motore dell'associazionismo** tra proprietari



Grazie dell'attenzione!

