

Pollino, sinergie tra imprese e territorio



mentari del Parco, fino all'informazione ed alla comunicazione, concretizzando poi il tutto nella fase della commercializzazione.

In questo modo la Segreteria Commerciale diventa una struttura di servizio per le associazioni di filiera e per le aziende certificate, oltre che fungere da raccordo tra le diverse imprese del territorio, consentendo di attuare in modo coordinato azioni di valorizzazione e promozione dei prodotti tipici locali e di identificare il territorio come un sistema integrato di offerta di prodotti tipici.

L'inizio delle attività è coinciso con la fase conclusiva del Bando sul "Circuito breve". Questa iniziativa è stata rivolta a tutte le strutture ricettive, agrituristiche e di ristorazione ed agli esercizi commerciali alimentari del Parco. Il Circuito breve ha segnato l'inizio di un nuovo approccio nei confronti del territorio e con esso si è voluto sensibilizzare gli operatori commerciali e turistici dell'area del Parco all'identità e alle prospettive del proprio territorio.

Il Circuito breve, nel dettaglio, nasce nell'ambito del progetto "Promozione e valorizzazione dei Prodotti del Parco nazionale del Pollino" e le attività previste da tale iniziativa si dividono in due fasi.

La prima, di assistenza alle imprese, si è sviluppata attraverso la visita presso gli operatori e la presentazione e l'informazione sui prodotti a marchio Parco. A questa è stata successivamente affiancata una attività di consulenza alle aziende certificate, finalizzata alla programmazione delle attività di promozione del parco e animazione sul territorio.

Nella seconda fase, poi, sono state attivate la commercializzazione e la distribuzione dei prodotti certificati all'interno delle strutture ricettive e della ristorazione presenti nell'area del Pollino. Il rapporto tra aziende e operatori commerciali, infine, è mediato proprio dalla Segreteria commerciale.

Una attenta lettura del territorio (la spinta territorialità, dimostrata anche dal fatto che non tutte le aziende certifica-

GILDA DE TOMMASO* - BARBARA BRUNO* Frutto della collaborazione tra **Alsia** e **Forim**, l'**Azienda Speciale della Camera di Commercio di Potenza**, la **Segreteria Commerciale del Pollino** rappresenta un importante momento di concertazione tra gli Enti preposti allo sviluppo del territorio, le aziende agricole certificate e le Associazioni di filiera. La Segreteria Commerciale costituisce la fase conclusiva del progetto di "Promozione e valorizzazione dei prodotti eco-compatibili del Parco Nazionale Del Pollino", attivato nel 2001 e finalizzato alla realizzazione di un processo organico in cui ambiente, cultura ed economia del territorio si integrano con l'obiettivo di sviluppare una dinamica economica in funzione dello sviluppo sostenibile.

Lo scopo principale della Segreteria è quello di completare le diverse fasi del progetto, dall'individuazione degli attori locali - produttori, aziende di trasformazione ed altri - alla definizione del paniere di prodotti da valorizzare; dalla certificazione, garanzia di qualità e affidabilità dei prodotti agro-ali-

La Segreteria Commerciale cura:

- l'organizzazione e la promozione di un paniere unitario dei prodotti certificati del **Parco del Pollino** attraverso la presentazione ad associazioni e la realizzazione di contatti con negozi specializzati;

- la partecipazione a **fiere** e **workshop**, dove promuove il paniere dei prodotti del Parco, anche attraverso degustazioni che diventano veri e propri itinerari. L'obiettivo è quello di far conoscere anche al di fuori della **Basilicata** i prodotti a marchio Parco, fornire un'immagine coordinata del paniere,

promuovere il territorio attraverso gli itinerari della gastronomia con gli operatori inseriti nel "circuito breve" e promuovere l'esperienza del **Parco Nazionale del Pollino**;

- l'attivazione di servizi di reale necessità alle imprese. In collaborazione con la **Forim**, la Segreteria Commerciale ha partecipato ad una attività di assistenza alle imprese finalizzata alla individuazione dei reali fabbisogni di ciascuna impresa in modo da poter dare risposte concrete alle specifiche esigenze che le stesse aziende hanno manifestato;

- La commercializzazione e la distribuzione dei prodotti certificati nell'ambito del circuito breve.



Esperienza positiva, unica nel suo genere, per organizzare con una Segreteria commerciale una rete distributiva tra produttori e operatori dell'area parco. Promozione e marketing anche all'interno della Cooperativa "Co Pollino".

te sono presenti su tutto il territorio del Parco) e delle realtà aziendali (carenze relative ai sistemi logistici e di trasporto, che caratterizzano molte realtà economiche dell'area protetta) ha portato le **Associazioni di filiera** del Parco, di concerto con la Segreteria, a predisporre un piano di distribuzione teso a costruire e ottimizzare i legami ed il coordinamento tra le aziende e gli operatori commerciali e quindi il consumatore finale.

Il progetto si presenta come un primo tentativo di organizzazione di una rete distributiva tra produttori e operatori commerciali dell'area parco.

Con la Segreteria commerciale è stata attuata una sperimentazione, unica nel suo genere, con forme di coinvolgimento delle imprese e del territorio.

Attraverso questo modello originale di sinergia è stato reso possibile l'incontro tra domanda e offerta, favorendo l'animazione territoriale del settore agroalimentare. In questo comparto, infatti, la Segreteria rappresenta una importante "unità di raccordo e distribuzione" dei prodotti tipici locali, collegata con le realtà del Parco, che consente la diffusione e quindi la più facile distribuzione degli stessi presso gli operatori turistici e gli esercizi commerciali.

Un ulteriore riconoscimento del ruolo polifunzionale della Segreteria commerciale e della sua capacità di "fare sistema" proviene dalla decisione di includere la stessa Segreteria nella nascente Cooperativa dei produttori e delle aziende del Parco Nazionale del Pollino, cooperativa nata con l'intento di tutelare, la promuovere, valorizzare e commercializzare le produzioni agroalimentari certificate dell'area Parco.

Qui la Segreteria continuerà a rafforzare il sistema di relazioni tra i soggetti aderenti, ed interverrà nell'attività di promozione legata alla valorizzazione dei prodotti attraverso l'organizzazione di manifestazioni, la partecipazione a convegni ed eventi fieristici, la realizzazione di materiale divulgativo. Provvederà pure alla predisposizione e alla gestione di programmi di com-

Ed ora nasce "Co Pollino"

Le aziende certificate del Parco hanno dato vita a "Co Pollino", una società cooperativa tra i produttori agroalimentari. La Cooperativa ha lo scopo di perseguire la tutela, la promozione, la valorizzazione e la commercializzazione delle produzioni agroalimentari ottenute dagli imprenditori dell'area protetta.

Della società possono far parte le imprese del Parco e quelle operanti in area diversa, i cui prodotti però non siano in concorrenza ma contribuiscano alla valorizzazione delle produzioni del Pollino.

Oltre alle aziende, possono aderire alla cooperativa enti ed associazioni che svolgano attività di tutela e promozione dei prodotti del Parco, nonché enti pubblici e territoriali dell'area.

Info: **Segreteria Commerciale del Pollino**
tel. 0973 667649

mercializzazione, con il compito di acquisire ordini di vendita e realizzare interventi strettamente finalizzati a sviluppare e consolidare nuove ed ulteriori opportunità di mercato.

scm.pollino@alsia.it

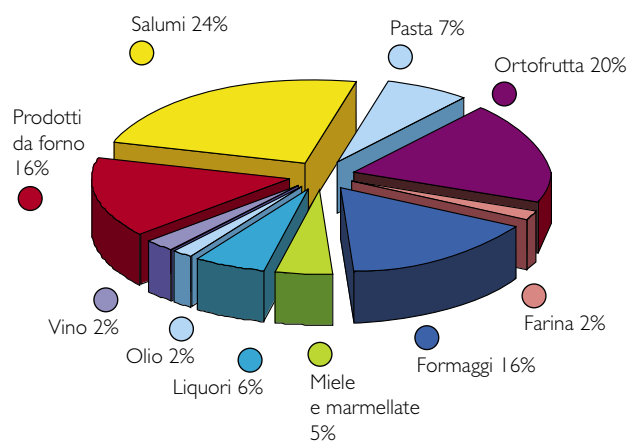
* Responsabili Segreteria Commerciale Parco del Pollino

I numeri del Circuito breve

L'80% degli operatori coinvolti nel Circuito breve ricade nel territorio lucano (anche al di fuori dell'area Parco) e solo il 20% in quello calabrese (quasi esclusivamente all'interno dell'area protetta).

Allo stato attuale il numero degli operatori è passato da 38 a 70, dei quali il 70% ricade nell'area Parco.

Venti le imprese coinvolte, undici le categorie di prodotto (prodotti da forno, pasta fresca e secca, salumi, formaggi, olio, ortofrutta, farina, miele e marmellate, liquori) con i salumi, l'ortofrutta, i formaggi ed i prodotti da forno fra le tipologie più vendute, e negozi di prodotti tipici e agriturismi le categorie di operatori che hanno fatto registrare le maggiori frequenze negli acquisti.



Incidenza delle categorie di prodotto sul fatturato complessivo delle aziende inserite nel Circuito Breve