



REPORT NAZIONALE SULLA CONSULENZA AZIENDALE

*ANALISI DEI FABBISOGNI DEL
TESSUTO PRODUTTIVO AGRICOLO ITALIANO*



INDICE

Introduzione	7
I risultati dell'analisi dei Fabbisogni in tutta Italia.....	9
(Elaborazione dati nazionali).....	9
1. Consulenza Regione Abruzzo	11
2. Consulenza Regione Basilicata	15
3. Consulenza Regione Calabria	20
4. Consulenza Regione Campania.....	22
5. Consulenza Regione Emilia-Romagna	24
6. Consulenza Regione Friuli Venezia Giulia.....	26
7. Consulenza Regione Lazio	30
8. Consulenza Regione Liguria.....	32
9. Consulenza Regione Lombardia.....	34
10. Consulenza Regione Marche	36
11. Consulenza Regione Molise	39
12. Consulenza Regione Piemonte	43
13. Consulenza Regione Puglia	45
14. Consulenza Regione Sardegna.....	47
15. Consulenza Regione Sicilia.....	51
16. Consulenza Regione Toscana.....	54
17. Consulenza Regione Trentino Alto Adige.....	57
18. Consulenza Regione Umbria	60
19. Consulenza Regione Valle D'Aosta.....	64
20. Consulenza Regione Veneto	67

Pubblicazione a cura di

Stefano Leporati, Riccardo Fargione,

Giada Mastandrea.

Il presente documento è stato realizzato con il contributo di (in ordine alfabetico):

Marcello Cannellini (Regione Emilia Romagna), Paola D'Antonio (Università della Basilicata), Bernardo Corrado De Gennaro (Università di Bari), Maria Bonaventura Forleo (Università degli studi del Molise), Angelo Frascarelli (Università degli studi di Perugia), Marco Gaito (CREA-PB), Antonello Garra (Consulente in materia di innovazione e fondi UE nel settore agroalimentare), Elisa Giampietri (Università di Padova), Francesco Marangon (Università di Udine), Andrea Massari (Autorità di gestione del PSR Regione Lombardia), Riccardo Melani (Consorzio di difesa Toscano CO.DI.PRA), Giovanni Minuto (Direttore del Centro di Sperimentazione e Assistenza Agricola), Franco Monti (ex docente Ist. Agrario Garibaldi), Davide Murgese (esperto ambientale), Luciano Pilati (Università degli studi di Trento), Baldassarre Portolano (Università di Palermo), Andrea Povellato (Dirigente di ricerca presso il CREA-PB), Pietro Pulina (Università di Sassari), Giovanni Quaranta (Università della Basilicata), Alessandro Rota (dirigente della Regione Valle D'Aosta), Scazziotta Benito (Divulgatore Agricolo Specializzato), Serena Selvetti (Consorzio Agrario Adriatico), Federico Zanasi (Ingegnere ambientale).

Introduzione

I servizi di Consulenza aziendale in agricoltura ricoprono un importante ruolo in un'ottica di *competitività, sostenibilità ed innovazione* delle aziende agricole ed agroalimentari Made in Italy. Un cammino testimoniato anche dall'analisi delle proposte normative della futura Politica Agricola Comune (PAC) per il Post 2020 (che seguirà il periodo transitorio che ci attende) le quali inseriscono questo percorso nel cosiddetto Modello AKIS (Agricultural Knowledge and Innovation System).

Da qui l'attenzione che Coldiretti pone sullo strumento della consulenza aziendale con una visione integrata che ha portato alla creazione di una **Rete nazionale di società di consulenza in agricoltura** (PSR&INNOVAZIONE). In particolare si tratta di Organismi di consulenza in agricoltura dislocati nelle varie regioni italiane a supporto delle aziende agricole, agroalimentari e agroforestali.

Un percorso consolidato attraverso un'**analisi dei fabbisogni** del tessuto produttivo agricolo, condotta dall'Area Economica di Coldiretti tramite la somministrazione di un questionario online a circa 4 mila aziende agricole italiane, che ha messo in evidenza le principali necessità e i desiderata delle aziende agricole ed agroalimentari Made in Italy. Un percorso di analisi e supporto orientato nella direzione dell'approccio *Bottom-up*, sostenuto dalle istituzioni Ue, che ha origine dalle necessità delle aziende agricole. Il tutto si innesta in un contesto di crisi conseguente l'emergenza epidemiologica da **Covid-19**, che non ha escluso il settore agricolo e agroalimentare.

I risultati di questo approfondimento sono declinati nelle pagine del presente Report congiuntamente a specifici approfondimenti e **focus realizzati da parte di un gruppo di esperti** coinvolti nelle singole regioni in base agli esiti del questionario per i territori di riferimento.

In questi mesi, infatti, partendo dall'approfondimento dei fabbisogni aziendali sulla consulenza aziendale per ogni singola regione, è stato sviluppato un **ciclo di incontri e webinar**, incentrati sul tema della Consulenza aziendale che ha coinvolto tutte le regioni italiane.

Il ciclo di eventi ha visto la partecipazione di esperti del settore, docenti universitari, ricercatori pubblici, autorità di gestione dei Programmi di Sviluppo Rurale, responsabili di misura PSR oltre ad una serie di interventi e di testimonianze tra cui i referenti dell'Area economica Coldiretti, gli Innovation advisor regionali Coldiretti e le testimonianze di giovani agricoltori.

Le pagine di questo report hanno l'obiettivo di sintetizzare, regione per regione, gli esiti dell'analisi dei fabbisogni sulla consulenza aziendale fornendo dei focus realizzati con il contributo dei relatori esterni coinvolti.

Si tratta di un diario di viaggio del tour di incontri che ha interessato oltre **mille aziende in tutta Italia** sul tema della Consulenza aziendale in un'ottica di competitività, sostenibilità ed innovazione.

I risultati dell'analisi dei Fabbisogni in tutta Italia

(Elaborazione dati nazionali)

Come richiamato nel paragrafo introduttivo del presente documento, le attività implementate sul tema della Consulenza in agricoltura sono state articolate partendo da un' **Analisi dei Fabbisogni nel settore agricolo ed agroalimentare** portata avanti a livello nazionale con focus specifici regione per regione.

Si tratta, in modo particolare, di un questionario online che ha coinvolto complessivamente **oltre 4 mila aziende in tutta Italia**.

L'obiettivo è quello di avviare processi e iniziative che innestino le proprie radici sui reali fabbisogni del tessuto produttivo agricolo nella direzione auspicata dalle Istituzioni europee del cosiddetto Approccio Bottom-up.

Dall'analisi dei dati a livello nazionale emergono spunti interessanti, sintetizzati nel presente paragrafo.

In prima analisi, tra i **principali problemi nella gestione aziendale** che le **aziende italiane** riscontrano nello svolgimento delle proprie attività si rilevano:

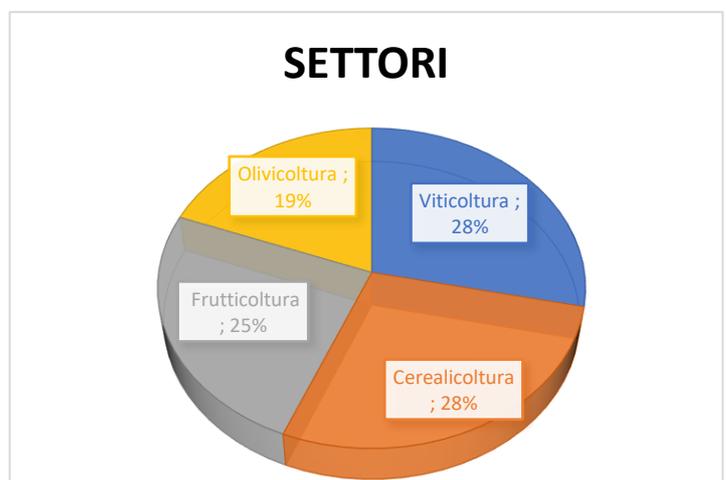
1. danni dovuti da eventi naturali catastrofici, malattie di piante e animali;
2. gestione dei danni dovuti da fauna selvatica;
3. commercializzazione prodotti;
4. accesso al credito e ai finanziamenti;
5. adeguamento alle normative in materia di benessere animale, condizionalità.

Queste problematiche si collegano, di conseguenza, agli **ambiti di consulenza** per i quali il tessuto produttivo italiano propende e su cui vi è un'attenzione particolare. Entrando nel dettaglio, i 5 principali ambiti di consulenza di interesse per le aziende agricole ed agroalimentari italiane sono (in ordine di importanza):

1. competitività;
2. innovazione;
3. pagamenti Agro-Climatici-Ambientali dei Programmi di sviluppo rurale (PSR);
4. norme sicurezza sul lavoro;
5. uso prodotti fitosanitari.

Entrando nel merito **dei settori di interesse**, in prima posizione il settore vitivinicolo seguito a stretto raggio dalla cerealicoltura e in terza posizione dalla frutticoltura. Segue l'olivicoltura.

Da non sottovalutare anche l'attenzione evidenziata nei confronti della diversificazione in agricoltura e della vendita diretta.



Dall'analisi dei dati a livello aggregato emerge in modo chiaro come le aziende oggetto di analisi attribuiscono un'importante correlazione tra l'erogazione di servizi di consulenza e l'incremento della **competitività** della propria azienda. In altre parole come i servizi di consulenza possano ridurre la perdita di utili della propria azienda.

Tra gli ambiti che, secondo il campione intervistato, incrementano notevolmente la competitività aziendale (in ordine):

1. gestione del rischio;
2. diversificazione;
3. integrazione di filiera.

Sul quest'ultimo punto è utile evidenziare le attività di supporto che Coldiretti sta portando avanti, ormai da diverso tempo, con i **Progetti di Filiera** che hanno proprio l'obiettivo di andare in questa direzione di sostegno alle aziende agricole lungo la filiera agroalimentare.

Un'altra importante conferma arriva dalla relazione esistente tra "Consulenza" e "**Innovazione**". Anche in questo caso, appare consolidata - tra le aziende intervistate - l'idea di puntare su servizi di consulenza al fine di incrementare l'adozione di innovazioni in agricoltura che, a loro volta, consentono di migliorare la redditività della propria azienda. Insomma, di innestare un circolo virtuoso per la competitività aziendale.

Infine, da non sottovalutare secondo l'analisi dei dati nazionali, il contributo dei servizi di consulenza in termini di **sostenibilità ambientale** (sono previsti diversi ambiti di consulenza dedicati) delle **filiere** e della **diversificazione** delle attività agricole.

Per chiudere, il sondaggio portato avanti sulle oltre 4 mila aziende ha avuto l'obiettivo di recepire quali fossero le **caratteristiche principali che un Organismo di consulenza dovrebbe avere** per il corretto svolgimento di attività consulenziali nel settore agricolo, agroalimentare e agroforestale.

In ordine i risultati emersi:

1. capillarità sul territorio (31,3% del campione);
 2. congrue risorse umane e strumentali (21%);
 3. multidisciplinarietà degli ambiti (20,5%);
 4. adeguata frequenza di apertura al pubblico delle sedi (15%).
- Il 10% del campione non si è esposto.

Caratteristiche, quest'ultime, che rispecchiano l'operato e le peculiarità delle **società di consulenza PSR&INNOVAZIONE** dislocate nelle varie regioni italiane a supporto dello sviluppo di servizi di consulenza nel settore agricolo, agroalimentare e agroforestale.

1. Consulenza Regione Abruzzo

La Competitività nel settore agricolo abruzzese

L'indagine campionaria Istat su struttura e produzioni delle aziende agricole (SPA) fornisce elementi utili a monitorare l'evoluzione della struttura delle unità agricole tra i Censimenti decennali. Ad oggi, gli ultimi dati disponibili sono relativi all'indagine del 2017. Le aziende agricole rilevate in Abruzzo nel 2016 sono 43.098 con 374.904 ettari di superficie agricola utilizzata.

Tabella 1 - Numero di aziende, SAU totale e SAU media in Abruzzo (2016)

	1982	1990	2000	2010	2013	2016	Quota 2016	Variazione 2016/2013	Variazione 2016/1982
<i>Aziende</i>									
Italia	3.133.118	2.848.136	2.396.274	1.620.884	1.471.185	1.145.705	100,0%	-22,1%	-63,4%
Sud	1.087.794	1.023.120	929.514	691.281	632.758	484.446	42,3%	-23,4%	-55,5%
Abruzzo	113.686	101.099	76.629	66.837	63.154	43.098	3,8%	-31,8%	-62,1%
<i>Superficie agricola utilizzata</i>									
Italia	15.832.613	15.025.954	13.181.859	12.856.048	12.425.995	12.598.161	100,0%	1,4%	-20,4%
Sud	4.389.425	4.168.539	3.571.517	3.554.349	3.447.018	3.442.377	27,7%	-0,1%	-21,6%
Abruzzo	552.065	520.159	431.031	453.629	439.510	374.904	3,5%	-14,7%	-32,1%
<i>SAU media aziendale</i>									
Italia	5,1	5,3	5,5	7,9	8,4	11,0	-	30,2%	117,6%
Sud	4,0	4,1	3,8	5,1	5,4	7,1	-	30,4%	76,1%
Abruzzo	4,9	5,1	5,6	6,8	7,0	8,7	-	25,0%	79,1%

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

La distribuzione delle aziende abruzzesi per classe di SAU mostra che il maggior numero di imprese si concentra nelle classi più piccole: più di un terzo sono microaziende inferiori ai 2 ettari, l'85% è inferiore ai 10 ettari, il 9,6% sono aziende medie comprese tra i 10 ed i 20 ettari ed il 3,5% è tra i 20 ed i 50 ettari mentre solamente l'1,9% ha una superficie agricola media superiore ai 50 ettari. Nel Sud il 7% delle aziende possiede una SAU maggiore di 20 ettari e in Italia il dato sfiora il 12%, mentre in Abruzzo il valore si attesta al 5,3%. Questa ripartizione lancia spunti di riflessione sulla struttura del tessuto imprenditoriale regionale.

Con l'utilizzo dei dati rilevati dall'indagine campionaria della Rete di Informazione Contabile Agricola (RICA) è possibile analizzare i risultati economici delle aziende, che hanno una produzione standard superiore agli 8.000 euro. Dall'analisi del bilancio delle aziende agricole abruzzesi risulta che i ricavi totali aziendali medi sono pari a 32.000 euro, il valore aggiunto è pari a 19.000 euro ed il reddito netto aziendale è di poco superiore ad 8.000 euro.

Grafico 1 - Dati economici delle aziende - Risultati medi aziendali in Abruzzo (2017)

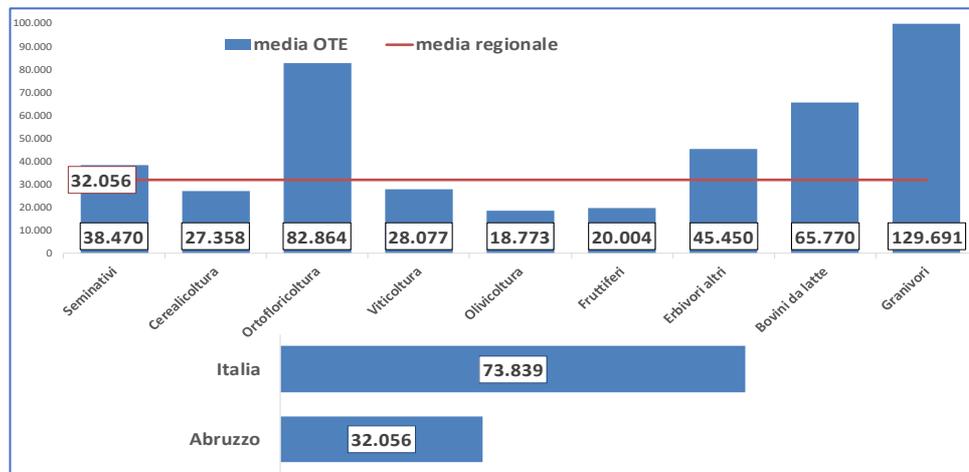


Fonte: elaborazioni su dati RICA

I ricavi totali aziendali (RTA) in Abruzzo rappresentano appena il 43% dei ricavi totali medi italiani e sono molto differenziati da un orientamento tecnico economico (OTE) all'altro. Da un lato abbiamo

RTA alti per l'OTE "Granivori" e "Ortofloricoltura" e dall'altro RTA pari alla metà della media abruzzese per l'OTE "Olivicoltura" e "Fruttiferi".

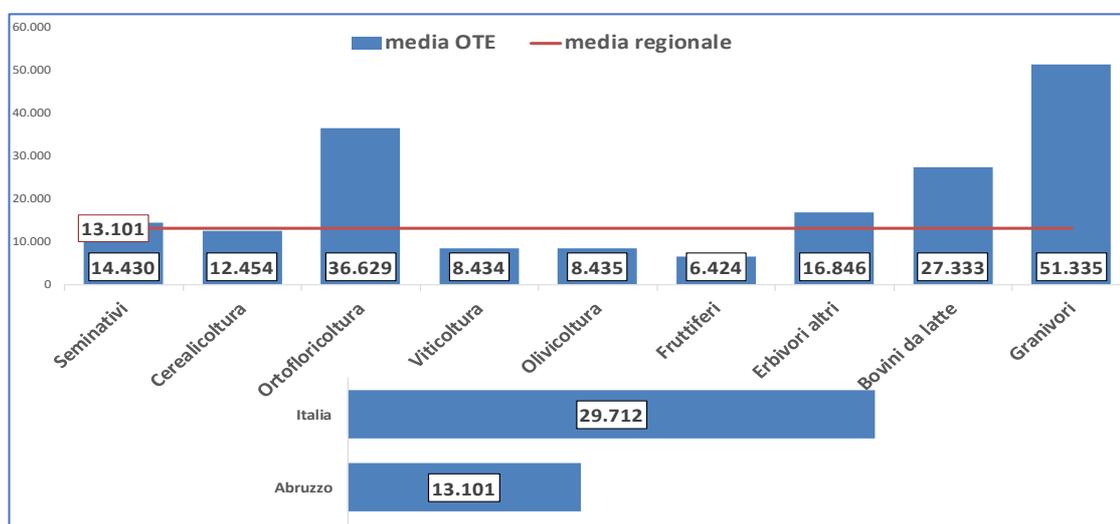
Grafico 2 - RTA per OTE in Abruzzo (2017)



Fonte: elaborazioni su dati RICA

Le spese correnti abruzzesi si attestano a poco più di 13.000 euro per azienda e hanno un peso pari al 44% rispetto alla media italiana. Anche in questo caso vi è una forte differenziazione tra le diverse OTE; i granivori hanno spese correnti ben 4 volte superiori alla media e l'ortofloricoltura pari a 36.600 euro. Viticoltura e orticoltura hanno costi correnti molto simili (8.400 euro circa) e i fruttiferi rappresentano l'OTE con i costi correnti medi più bassi.

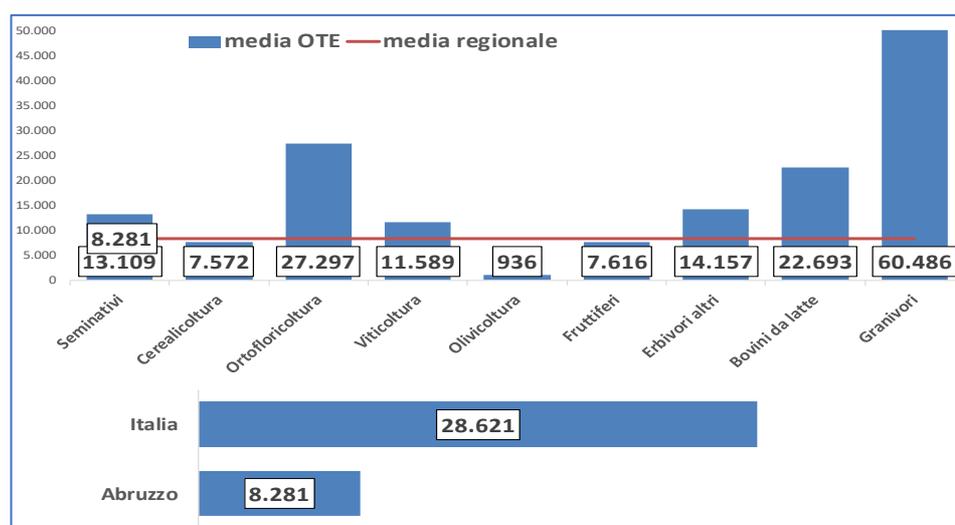
Grafico 3 - Costi correnti per OTE in Abruzzo (2017)



Fonte: elaborazioni su dati RICA

Analizzando i valori del Reddito Netto (vale a dire l'utile o la perdita di esercizio dell'impresa) emerge in maggior misura la disparità tra il RN medio abruzzese e quello nazionale. Il RN medio dell'Abruzzo è pari a 8.281 euro, circa il 29% di quello medio italiano. Ancora più evidente è il divario tra i diversi comparti produttivi, mentre da un lato i granivori realizzano un RN superiore di oltre sette volte quello medio, dall'altro il reddito netto dell'olivicoltura è pari ad appena l'11% del valore medio regionale.

Grafico 4 - Reddito netto per OTE in Abruzzo (2017)



Fonte: elaborazioni su dati RICA

Innovazione e internazionalizzazione d'impresa

A seguito dell'analisi sui fabbisogni di consulenza delle aziende agricole e agroalimentari, di cui si è parlato nell'introduzione di questo documento, è emersa la necessità di un servizio di consulenza strutturato volto a rafforzare le competenze e conoscenze delle imprese negli ambiti dell'**innovazione** e dell'**internazionalizzazione**.

Relativamente alla prima, è emersa l'importanza di guardare alle reali necessità di innovazione aziendale, cercando di far capire agli imprenditori quanto essa incida sulle performance aziendali, in particolare sull'abbattimento dei costi di gestione.

Rispetto all'internazionalizzazione, fondamentale è il tema della relazione tra tecnologie e *go to market* per i paesi esteri, soprattutto in considerazione del valore del Made in Italy nel mercato mondiale. L'innovazione, in tal senso, può essere a servizio dell'export. Ne è un esempio la tecnologia blockchain applicata ai prodotti agroalimentari per tracciarne il percorso fin dall'origine.

Più nello specifico, gli ambiti verso cui dovrebbero orientarsi i servizi di consulenza aziendale sono:

- innovazione e business: come l'innovazione nel campo agroalimentare può migliorare le performance economico-finanziarie, la sicurezza alimentare, la sicurezza sul lavoro, ecc;
- come si costruisce un progetto innovativo: la necessità di customizzare il progetto azienda per azienda, utilizzando alcuni parametri di base (digitalizzazione di partenza dell'azienda, competenze informatiche dell'imprenditore o dei suoi collaboratori, budget d'impresa, ecc);
- esempi di innovazione in campo agricolo: mostrare soluzioni e dispositivi innovativi attualmente presenti sul mercato, che consentono un miglioramento delle performance per le imprese che lo utilizzano;
- internazionalizzazione del Made in Italy: importanza del prodotto italiano sui mercati esteri e le opportunità per le aziende abruzzesi sui tali mercati, in particolare per le produzioni olivicole e vitivinicole, punte di diamante del sistema agroalimentare abruzzese, che negli anni stanno scalando i mercati internazionali per qualità dei prodotti e prezzi accessibili ad un vasto pubblico;
- internazionalizzazione ed innovazione: come sia possibile migliorare le performance aziendali grazie ad alcuni strumenti di innovazione che vanno ad incidere sulle vendite,

sul marketing e sui rapporti con fornitori, intermediari e consumatori finali. A tale scopo, risulta importante mostrare la Blockchain quale esempio di innovazione tecnologica che ha le potenzialità di aiutare le imprese a far conoscere il proprio prodotto grazie alla tracciabilità di tutte le fasi di produzione, registrate presso un registro che può essere pubblico o privato. Già vi sono alcuni esempi di tracciabilità di filiera tramite tecnologia Blockchain che mostrano come tale sistema possa incidere su una piccola azienda agricola, consentendole di cambiare le strategie di marketing e di gestione dei processi di trasformazione.

2. Consulenza Regione Basilicata

Competitività, Innovazione e Sicurezza sul lavoro

Negli ultimi anni, in tutto il Mondo, sta crescendo l'interesse nei confronti dell'innovazione tecnologica nel settore dell'agricoltura, la cosiddetta agricoltura di precisione, vale a dire l'applicazione di tecniche innovative che permettono di ridurre i costi e l'impatto ambientale, coniugando redditività a sostenibilità. Secondo le stime dell'Osservatorio Smart Agrifood del Politecnico di Milano, l'innovazione in campo agricolo potrebbe condurre a numerosi benefici, prevedendo una crescita del **+20-30% in termini di produttività** per le aziende.

L'analisi dei fabbisogni eseguita nella Regione Basilicata evidenzia proprio l'esigenza di innovazione applicata agli ambiti dell'ottimizzazione e gestione delle risorse energetiche e della caratterizzazione e miglioramento delle caratteristiche di produzione. Viene altresì enfatizzata l'importanza della consulenza per le attività legate alla sicurezza nei luoghi di lavoro e il miglioramento complessivo della performance.

In tale ottica si fa riferimento a quattro tematiche fondamentali:

1. **la gestione delle risorse energetiche**, che deve essere analizzata nel suo complesso, valutando le caratteristiche aziendali e puntando ad un mix di produzione termo-elettrica, che permetta di impiegare i residui delle lavorazioni aziendali. Le innovazioni del settore, infatti, permettono di ottenere elevati rendimenti di produzione energetica con diversi sistemi combinati, partendo casi dalla materia prima;
2. **i sistemi di innovazione nelle produzioni agricole**, dove le tecnologie sono entrate in modo preponderante e riescono a restituire risultati in produzione estremamente incoraggianti. In particolare, un tema di estrema attualità è la gestione idrica nelle produzioni agricole. In tal senso le innovazioni dell'agricoltura di precisione e la combinazione con la micronizzazione innovativa restituiscono la possibilità di ottimizzare il consumo idrico anche in suoli dove tale disponibilità è scarsa;
3. **nuovi mercati on line e l'impiego delle piattaforme di logistica internazionali** che hanno avviato da tempo una politica di aggregazione di panieri locali e il possibile sviluppo per le filiere del fresco. In tale contesto, si procederà a schematizzare un esempio tipico di sistema di e-commerce con la possibile implementazione di sistemi della logistica locale e i sistemi di aggregazione dell'offerta dei prodotti agricoli;
4. miglioramento delle **condizioni di sicurezza**; a tal riguardo, partendo dal concetto della sicurezza concepita con il modello del decreto 81/2008, il focus intende dimostrare come nel settore agricolo è possibile predisporre il proprio sistema di gestione aziendale con l'obiettivo del miglioramento continuo e l'ottenimento delle certificazioni BS OHSAS 18001, che permettono di gestire le criticità aziendali con un metodo sistemico e il controllo delle non conformità durante l'intero arco delle attività aziendali.

Il tema dell'ottimizzazione dei sistemi energetici e il miglioramento degli impatti ambientali

Il tema energetico diventa uno degli elementi più controversi quando si parla di miglioramento degli impatti ambientali e di ottimizzazione dell'uso delle risorse energetiche, in quanto, spesso, non si riesce ad ottimizzare l'impiego delle risorse a disposizione, utilizzando fonti tradizionali di approvvigionamento (fonti fossili). Tale gap, in parte, è stato ridotto con l'introduzione di alcune forme di energia alternativa, con particolare riferimento al fotovoltaico e all'eolico, che in alcuni contesti aziendali hanno permesso di ridurre i costi energetici. Tali fonti, però, non riescono a

risolvere altre problematiche legate alla gestione aziendale, come i rifiuti e gli scarti di produzione, che rappresentano, in tutte le tipologie di azienda agricola, un costo aziendale elevato. Proprio in virtù di tali problematiche è necessario orientare la scelta dell'impresa verso le fonti di energia rinnovabile che permettano la riduzione dei rifiuti aziendali; compromesso possibile grazie alle nuove tecnologie per la produzione di biogas e pirogassificazione.

La **pirogassificazione** è un processo chimico che permette di convertire materiale ricco in carbonio come carbone, petrolio, e biomasse, anche da rifiuti organici, in monossido di carbonio, idrogeno e altri composti gassosi, definiti gas di sintesi (syngas) che diventano combustibili. Il processo di gassificazione permette di eliminare, con le ceneri, elementi altrimenti problematici per la successiva fase di combustione, quali ad esempio cloro e potassio, consentendo la produzione di un gas molto pulito. I limiti di questo processo sono connessi alle complicazioni impiantistiche. Il syngas può essere bruciato direttamente in motori a combustione interna, utilizzato per produrre metanolo o idrogeno, o convertito tramite il processo Fischer-Tropsch in combustibile sintetico. Ad oggi tuttavia impianti che producono combustibili sintetici da gassificazione sono poco numerosi ed utilizzano principalmente il carbone come materia prima.

La combustione dei combustibili fossili è attualmente ampiamente utilizzata su scala industriale per produrre energia elettrica e, considerato che quasi ogni tipo di materiale organico può essere utilizzato quale materia prima per la gassificazione (legno, biomassa, persino la plastica), questa può essere una tecnologia utile nell'ambito dell'incremento del contributo fornito dall'energia rinnovabile. Soprattutto se, al processo di gassificazione, vengono applicate tecnologie per il sequestro delle emissioni di anidride carbonica.

La gassificazione si fonda su processi chimici che avvengono a temperature superiori ai 700 °C e produce come scarto il Bio-char, impiegato tal quale come ammendante per i suoli e con un elevato potere assorbente.

Processi biologici come la digestione anaerobica (ovvero senza ossigeno), invece, producono, a partire da rifiuti organici di varia origine (urbana, agricola, industriale), biogas a temperature di poco superiori a quella ambiente. Il Biogas è prodotto dalla degradazione anaerobica (ovvero senza ossigeno) dei rifiuti di varia origine (urbana, agricola, industriale), favorisce la formazione di un gas biologico. Il biogas si forma spontaneamente dalla fermentazione di materiale organico ed è una miscela di gas, composta essenzialmente da metano, idrogeno e anidride carbonica. I rifiuti (Biomassa) possono essere quindi sfruttati per produrre biogas, visto che mediamente il 30-40% del rifiuto è materiale organico. Il biogas possiede un alto potere calorifico e nell'impianto di recupero energia (impianto di cogenerazione) può essere convertito in elettricità e calore. Non a caso è stato indicato dall'UE tra le fonti energetiche rinnovabili (non fossili), che possono consentire la riduzione dell'inquinamento e dell'effetto serra.

La sintesi delle tecnologie espone evidenzia potenzialità enormi per le aziende agricole nel gestire problematiche importanti quali l'energia e i rifiuti, con risultati economici importanti. Resta il limite del costo d'investimento, spesso insostenibile per le piccole aziende. Per ovviare a questo problema, si può ricorrere alla realizzazione di impianti interaziendali, di dimensioni piccole, tali da soddisfare le esigenze di approvvigionamento di energia o di cessione di energia per la riduzione dei costi complessivi aziendali.

Figura 1 - La pirogassificazione

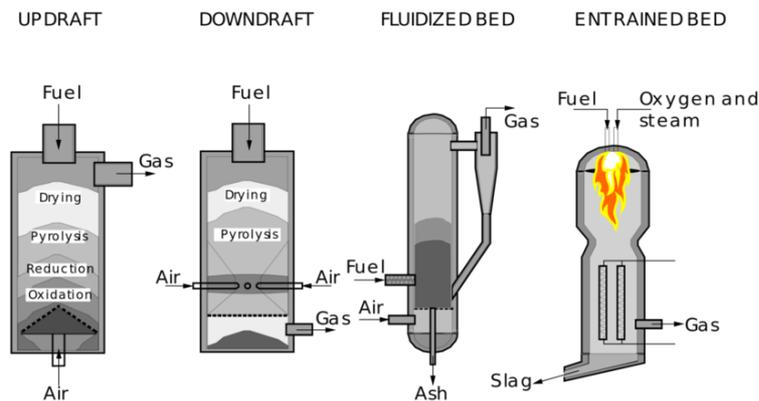
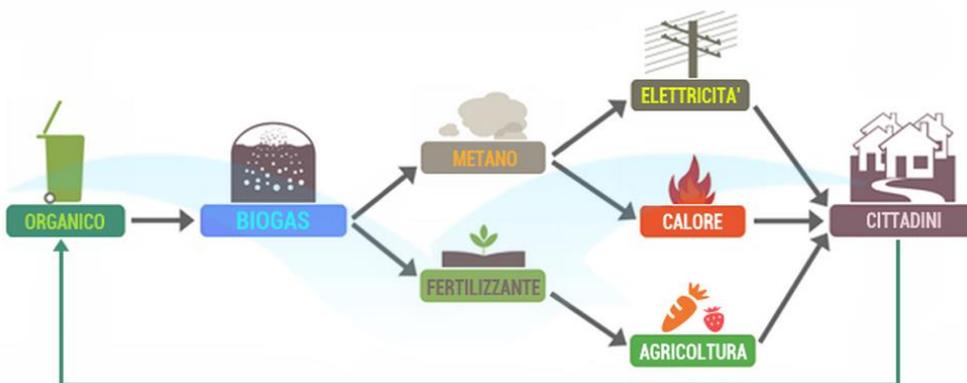


Figura 2 - Il Biogas



Il tema del miglioramento delle produzioni nell'ottica dell'ottimizzazione della risorsa idrica

I sistemi agronomici moderni sono improntati alla realizzazione di produzioni sempre migliori sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo; queste caratteristiche produttive aumentano notevolmente le esigenze di sostanze nutritive e, ovviamente, di apporto idrico che devono essere supportate da fertirrigazione. Questo implica consumi idrici importanti che, spesso, in alcune aree geografiche e periodi specifici dell'anno, o non possono essere forniti con continuità o, nei casi migliori, sono estremamente onerosi, sia in termini finanziari che ambientali.

Anche in questo ambito la ricerca e l'innovazione tecnologica hanno prodotto risultati interessanti, proponendo diverse soluzioni sia tecnologiche che di prodotto finalizzate a due obiettivi: il primo e il più noto riguarda i sistemi di irrigazione che vengono organizzati in modo da disperdere al minimo l'acqua (irrigazione a goccia, a micro - aspersione, etc.), tutti organizzati ed ottimizzati in un ambito denominato agricoltura di precisione. L'agricoltura di precisione permette, infatti, di ottimizzare i fattori della produzione e ridurre gli sprechi.

Un secondo obiettivo viene raggiunto con tecniche di accumulo idrico subito disponibile per la pianta mediante appositi formulati colloidali naturali definiti "micronizzazione innovativa": consiste nel rendere estremamente piccoli, proprio tramite tecnica di micronizzazione, dei polimeri totalmente biodegradabili che, somministrati con l'irrigazione al suolo, aderiscono all'apparato radicale delle piante, fungendo da serbatoio naturale e da riserva nei momenti di emergenza. L'obiettivo è quello di un risparmio del 50% di acqua e di riduzione dell'erosione del suolo (per via delle caratteristiche aggreganti).

Il tema dell'innovazione tecnologica nel settore del commercio dei prodotti agricoli

Negli ultimi anni, in Italia, sempre più imprenditori agricoli vengono attratti dalla vendita di prodotti agricoli online; spesso si tratta di coltivatori diretti, imprenditori del settore ortofrutticolo o proprietari di agriturismi. Prima di intraprendere un'attività del genere è fondamentale avere un ben preciso schema commerciale di vendita diretta del prodotto che, nella fase finale, deve essere ben veicolato verso il consumatore privato. Il funzionamento dell'e-commerce per i prodotti agro-alimentari ha subito una rapidissima evoluzione fino alla recente estremizzazione nel periodo del lockdown del covid-19.

Si passa, infatti, da uno schema commerciale tradizionale in cui l'imprenditore agricolo (spesso piccoli produttori) si affida alla realizzazione di una propria piattaforma di vendita, porta avanti proprie azioni di marketing, si occupa del packaging del prodotto e della spedizione tramite corriere convenzionato, a sistemi digitali in cui è possibile aprire un proprio account di vendita, indicando il proprio paniere dei prodotti. I costi di vendita diventano limitati ad una provvigione (in media il 10%-15%) in funzione della velocità di deperimento della merce e della distanza da raggiungere, a cui si sommeranno le spese di spedizione. Il vantaggio è rappresentato dall'aver una logistica già pronta e collaudata con tempi di consegna rapidissimi; l'impresa agricola avrà il compito di fornire il prodotto secondo gli standard definiti nel protocollo di vendita (sanità del prodotto, conformità del peso, etc...). Il vantaggio ulteriore del sistema riguarda soprattutto la tracciabilità dei prodotti, con una scheda descrittiva estremamente esaustiva sul sistema di coltivazione/allevamento adottato ed eventualmente dei metodi di prima trasformazione. Resta, ovviamente, da integrare la vendita di prodotti indubbiamente più complessi da gestire scarsamente compatibili con le lunghe percorrenze.

Tabella 1 - Gli acquisti on line in Italia, dimensioni e trend

INDICATORE	VALORE	TREND (var.% I trim 16/ I trim2015)
Utenti Internet in Italia 15+	30,8 milioni	+1,0%
Acquirenti online tra utenti Internet	60,9%	+10,4%
Acquirenti online nel trimestre	18,8 milioni	+2,8%
Acquirenti online abituali (una volta al mese)	12,7 milioni	+14,6%
Acquirenti online ogni 100 abitanti 18+	36,0	+10,4%
Età media degli acquirenti online	41,5 anni	+1,3 anni
Acquisti online nel trimestre	62,6 milioni	+14,1%
Quota acquisti online da dispositivi mobili	21,0%	+40,9%
Quota acquirenti online via App nel semestre	26,3%	+10,0%

Fonte: Rete Rurale Nazionale

Tabella 2 - Modelli di business e funzioni svolte

	MERCHANT	SPESA/ ORDINE	RITIRO	CONSEGNA
Factory to home	Industria alimentare	On line		A casa/ufficio
Store to home	Dettaglio tradizionale/DM	On line	-	A casa / ufficio
Click & Collect	DM	On line	Nel punto di vendita	
Pure Player Delivery	Operatore Web	On line	-	A casa / ufficio
Drive through	Industria alimentare/ GAS	On line	Pdv o punto di ritiro di terzi	

Fonte: Ismea

Il tema della sicurezza: dalla 626/94 al decreto 81/2008 con l'obiettivo della Certificazione BS OHSAS 18001

L'innovazione tecnologica, accompagnata dall'aggiornamento del parco macchine e la sensibilità al tema della sicurezza sul lavoro, soprattutto da parte delle nuove generazioni di imprenditori del settore agricolo, hanno ridotto le criticità in un ambito da sempre problematico per il settore agricolo. Nonostante ciò, il tema della sicurezza è ancora centrale (come mostrano i dati che emergono dall'analisi dei fabbisogni) tra gli imprenditori i quali, spesso, richiedono consulenze di esperti proprio su questo argomento.

Le norme attuali derivano da un testo unico promulgato nel 1996 (Legge quadro 626/96) e dal testo unico contenuto nella legge 81/2008, che ha permesso un ulteriore affinamento delle nozioni e dei concetti contenuti nel precedente testo e l'inasprimento del regime sanzionatorio. Il documento fondamentale per regolare le attività produttive, e quindi anche quelle legate al settore agricolo, consiste nel Documento di Valutazione del Rischio (DVR), spesso realizzato nelle forme semplificate per le aziende con rischio minimo e di piccole dimensioni. In questo documento vengono descritti i livelli di responsabilità aziendale con le figure previste dalla norma (Datore di Lavoro, RSPP, RLS, Lavoratore). Il sistema di controllo viene affidato ad organismi pubblici, che provvedono a monitorare che le norme e quanto disciplinato nel DVR vengano rispettate.

Concludendo questo approfondimento sui temi dell'innovazione tecnologica e dei processi legati alla sicurezza, si evidenzia come, a valle di un preciso processo di valutazione avvenuto con la somministrazione dei questionari alle imprese agricole, emerge una forte volontà ad innovare, sia dal punto di vista puramente tecnologico che nell'ambito dei processi di produzione. L'innovazione va però guidata e realizzata in modo da essere il più possibile efficace per le produzioni e per il sistema ambientale. L'imprenditore agricolo è cosciente che l'innovazione non è un processo che si implementa in modo semplice e rapido, ma richiede l'impiego di risorse economiche e umane, la conoscenza di un nuovo modo di fare impresa agricola.

3. Consulenza Regione Calabria

La competitività delle aziende: frutto di curiosità, informazione e formazione

Dall'analisi dei fabbisogni delle aziende calabresi si evince un'attenzione ai temi della competitività dei processi e dei prodotti aziendali. Il fabbisogno di innovazione, inoltre, sembra essere latente e quasi accennato. Il panel di imprenditori esprime una forte richiesta di servizi a breve termine per le proprie dinamiche aziendali (indagini di mercato, controllo dei costi di processo, strategie di accesso al credito ecc.). In poche parole, un forte bisogno di organizzazione e non di esplorazione. Prova ne è che sui temi dell'energia e della sostenibilità ambientale, per esempio, gli imprenditori hanno spesso ben chiari i costi energetici aziendali ma non esplorano il mondo delle tecnologie a loro disposizione.

Questo aspetto ci permette di aprire una prima riflessione sul ruolo di prosumer (produttore/consumatore) che l'imprenditore agricolo dovrebbe svolgere nella sua attività. Il Covid-19 ha accelerato molte cose, tra cui la velocità di confronto con nuove espressioni, a dire il vero non nuove al mondo agricolo (gli agricoltori già da tempo hanno lanciato ponti culturali con i consumatori partecipando a varie campagne di sensibilizzazione per il consumo critico, per il Km 0, per la **filiera corta** ecc.), ma ora si può accelerare e l'imprenditore agricolo deve cogliere questa ennesima opportunità.

Proprio sull'aspetto energetico il passaggio sembra più immediato: molte volte, nell'espressione popolare, ci si riferisce al lavoro agricolo come un lavoro condizionato dal cielo, a volte inclemente; ma quando il cielo (espresso come caratteristica climatica) si rivela fattore importante di competitività (maggiore capacità produttiva nella conversione da energia luminosa ad energia elettrica) è utile attivare una riflessione al fine di riposizionare la curva dei costi. Questa appare come la plastica rappresentazione del fabbisogno di innovazione nelle aziende agricole.

In agricoltura quando si parla di innovazione e di consulenza all'innovazione bisogna declinarla nei suoi aspetti, altrimenti si rischia la superficialità e la mancata comprensione.

Dobbiamo partire dal fatto che in agricoltura si hanno tre tipologie di innovazione:

- innovazione biologica;
- innovazione tecnologica;
- innovazione organizzativa.

Un imprenditore agricolo deve essere messo nelle condizioni di orientare la sua richiesta di innovazione sia rispetto all'orizzonte economico (breve, medio, lungo periodo) che rispetto all'orizzonte ambientale (prodotto, processo); in questo modo la consulenza raggiungerà un grado di efficacia nel contesto aziendale tale da riconoscerne un buon grado di soddisfazione.

Innovazione biologica. Sicuramente lo scenario dei cambiamenti climatici impone una rivisitazione delle scelte varietali nelle produzioni vegetali ma bisogna evitare che i frutti del miglioramento genetico e delle successive selezioni vengano veicolati in maniera scoordinata dai contesti produttivi. Anche in questo caso l'agricoltore deve svolgere il ruolo di prosumer (produttore/consumatore), utilizzatore del prodotto della ricerca e agente della commessa di ricerca, dando in questo caso reali indirizzi ai tecnici sperimentatori. Da qui, è evidente, si generano successivamente le strategie organizzative di accesso ed aggressione al mercato (strategie di filiera, ecc.). Questo è il primo passo nell'inserimento di una innovazione biologica all'interno del contesto aziendale (innovazione di prodotto), la quale potrebbe nel breve periodo evidenziare un certo grado di competitività; ma quanto dura? L'orizzonte temporale potrebbe richiedere anche l'inserimento di nuove tecniche e tecnologie di produzione che potrebbero portare contestualmente ad un nuovo processo di

produzione, aprendo la produzione a mercati differenziati. Possibilità più o meno complesse che spostano l'attenzione sulla sostenibilità aziendale, al fianco del concetto di competitività.

Innovazione tecnologica. A questo punto l'imprenditore agricolo deve essere accompagnato nel mondo delle tecniche e delle tecnologie, le quali presuppongono un forte grado di aggiornamento interprofessionale da parte del consulente. Qui entrano in gioco, ancor più di prima, "i luoghi della produzione della conoscenza" se non altro per la loro molteplicità disciplinare. Le competenze potrebbero essere di vario genere, tutte che concorrono alla competitività e sostenibilità dell'innovazione di processo. Più la consulenza è un servizio multidisciplinare e in continuo aggiornamento, tanto più essa raggiunge gli obiettivi della richiesta aziendale.

Pensiamo in questo caso a due filiere storiche come quella *olivicola* e quella *vitivinicola*, due piante ultrasecolari che sono state interessate dalle innovazioni di processo. L'olio extravergine d'oliva, che ha resistito più a lungo della vite alla sua innovazione, anch'esso ha subito un processo di innovazione fino ad essere considerato un superfood nutraceutico.

Belle e suggestive queste innovazioni, ma nulla sarebbero se non fossero calate nella realtà produttiva e non ci fosse chi le realizza.

Innovazione organizzativa. Adattare l'organizzazione del lavoro, scegliere di entrare in filiera, in un'organizzazione di produttori sono passaggi che qualcuno non percepisce come innovazione ma sono l'espressione del valore sociale che l'innovazione porta con sé. Se i profili culturale e psicologico dell'imprenditore e del consulente colgono e realizzano l'aumento del valore aggiunto apportato dall'innovazione stessa, l'immateriale si fa valore, si fa competitività, si fa successo aziendale.

4. Consulenza Regione Campania

Dall'analisi dei fabbisogni del tessuto produttivo agricolo, condotta da Coldiretti tramite la somministrazione di un questionario online alle aziende agricole campane, sono emerse considerazioni interessanti circa i fabbisogni di consulenza che si sintetizzano di seguito.

Tra i principali 5 problemi nella gestione aziendale, si annoverano:

1. danni dovuti da eventi naturali catastrofici, malattie di piante e animali (14,9%);
2. commercializzazione dei prodotti (13%);
3. accesso al credito e ai finanziamenti (11,4%);
4. gestione dei danni dovuti alla fauna selvatica (10,7%);
5. gestione del personale, risorse umane (6,5%).

Il 59,8% degli intervistati non ha mai richiesto servizi di consulenza, mentre il 40,2% si è affidato in passato a servizi di consulenza e in particolare.

In futuro, il 44,9% del campione intende richiedere servizi di consulenza contro il 18,7% che non intende richiedere consulenza. Per chi ha intenzione in futuro di richiedere servizi di consulenza, il la grande maggioranza del campione intende rivolgersi a Organismi Coldiretti che sono ben strutturati sul territorio.

Dall'analisi dei principali **fabbisogni di consulenza** sono emersi i seguenti ambiti:

- competitività (16%);
- pagamenti agro-climatici-ambientali e biologico PSR (14,5%);
- innovazione (12,3%);
- diversificazione (7%);
- norme sicurezza sul lavoro (6,7%).

Mentre per quanto concerne i **settori di interesse**:

- olivicoltura (14,3%);
- viticoltura (10,3%);
- vendita diretta (7,4%);
- cerealicoltura (7,4%);
- frutticoltura (6,9%).

Il 44% del Campione intervistato ritiene che la mancanza di conoscenza incida con una perdita di utile fino al 30%, mentre il 26,2% ritiene la perdita di utile maggiore (dal 31% al 70%) ed il 6,5% ancora maggiore (dal 70% al 100%). Solo l'8,4% ritiene che la mancanza di conoscenza non incida su perdita di utile.

Il 65,4% delle aziende ritiene che i servizi di consulenza possano aumentare la competitività. Il 26,2% così così. Solo l'8,4% ritiene di no. Secondo il 39,2% del campione l'incremento di competitività potrebbe essere fino al 30%; per il 33,6%, dal 31% al 70%, mentre per il 4,7% dal 70% al 100%. Il 14% non sa rispondere.

Tra gli ambiti che, secondo il campione intervistato, incrementano notevolmente la competitività aziendale (in ordine) si trovano:

- sostenibilità ambientale;
- diversificazione;
- gestione del rischio.

Secondo il 58,9% del campione, i servizi di consulenza possono incrementare molto l'adozione di innovazioni; il 35,5% così così; solo per il 5,6% no. In modo specifico, per il 58% fino al 30%; il 30% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; per il 6,5% dal 70 al 100%.

Il 56% del campione ritiene che i servizi di consulenza possono fornire un contributo sulla sostenibilità ambientale; il 37,4% così così; solo per il 6,5% no. In modo specifico per il 53,3% fino al 30%; il 32,7% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; il 7,5% dal 70 al 100%.

Secondo il 58,9% del campione, i servizi di consulenza possono contribuire allo sviluppo delle filiere; il 37,4% così così; per il 3,7% no. In modo specifico per il 50,5% fino al 30%; il 37,4% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; per l'8,4% dal 70 al 100%.

Infine, il 44% del campione, i servizi di consulenza possono contribuire allo sviluppo della diversificazione; il 44% così così; per il 12% no. In modo specifico per il 50,5% fino al 30%; il 32,7% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; il 4,7% dal 70 al 100%.

In merito alle caratteristiche principali che dovrebbe possedere un Organismo di Consulenza per l'implementazione di adeguati servizi di consulenza alle aziende agricole, gli intervistati hanno dato priorità a:

1. Capillarità sul territorio (36,2% del campione);
2. Congrue risorse umane e strumentali (22,6%);
3. Multidisciplinarietà degli ambiti (17%);
4. Adeguata frequenza di apertura al pubblico delle sedi (15,2%).

5. Consulenza Regione Emilia-Romagna

Nella Regione Emilia-Romagna le attività e le misure di Consulenza, così come sono definite e finanziate dall'Unione europea attraverso la Programmazione della Politica Agricola Comune del periodo 2014–2020, vedono una concreta applicazione attraverso la misura 2.1.01 – Servizi di Consulenza del PSR Regionale.

Tale operazione è iniziata 22 mesi fa, nel settembre 2018, con le primissime pubblicazioni di alcuni progetti rientranti nello strumento del Catalogo Verde, cassetto di fondi con i quali vengono finanziate le attività di Consulenza e Formazione proprio per le aziende agricole.

Ad oggi, in tutta la Regione Emilia-Romagna sono 119 i diversi progetti di Consulenza approvati e quindi potenzialmente applicabili e finanziabili, tali progetti rispondono a 18 differenti tematiche offrendo soluzioni e assistenza per ogni macro-area.

Coldiretti Emilia-Romagna, attraverso il suo organismo di Consulenza, ha presentato diversi progetti approvati. Tra questi, solo alcuni esempi riguardano:

- l'impatto della nuova normativa **biologica** sulle aziende emiliano romagnole;
- le tecniche di **riduzione emissioni in atmosfera**;
- la realizzazione di **sistemi culturali a basso impatto ambientale**;
- le tecniche di trattamento degli **effluenti zootecnici** per migliorare le performance ambientali degli allevamenti.

Come prevenire i danni da **fauna invasiva**? Metodi e tecniche per salvaguardare le aziende agricole e zootecniche.

Da un'indagine sulle proposte ricevute e presentate si evidenziano le seguenti maggiori aree di interesse:

Macro Area	N. Domande
PESTICIDI	620 (di cui 241 sul Biologico e 378 sui metodi a basso impatto)
DIRETTIVA ACQUE	388 (di cui 354 sui Nitrati)
COMPETITIVITA'	216 (in priorità su temi ICT, Marketing, Precision Farming)
BENESSERE ANIMALE	119
GAS SERRA	84
SANITA' ANIMALE	55
CONDIZIONALITA'	44
DANNI FAUNA	38
CLIMA	0

Per il prossimo periodo di programmazione 2020–2021 (che sarà preceduto da un periodo transitorio tra l'attuale e futura PAC) e in attesa del varo della nuova regolamentazione, si prospettano semplificazioni e migliorie nella gestione della Misura 2.1.01 e delle domande; nello specifico si cercheranno di applicare fin da subito alcune **novità**.

Tra le ipotesi al vaglio:

- aumento della percentuale di sostegno sull'importo della domanda, passando da un attuale 60% al 90% per favorire l'appetibilità della Misura e creare nuove occasioni di consulenza;
- proposta di nuove tematiche che fronteggino l'emergenza sanitaria del COVID-19 e le conseguenti difficoltà economiche derivate, tra queste:
 - riorganizzazione produttiva e di marketing dell'impresa agricola in relazione alla pandemia COVID-19;
 - applicazione in azienda dei protocolli di sicurezza per il contrasto della pandemia COVID-19;
 - conoscenze digitali per ridurre il danno della pandemia COVID-19 e rilanciare l'attività;
- apertura di un nuovo Bando previsto per Ottobre 2020 con una dotazione finanziaria di circa 2.000.000 € e, per gli anni successivi al 2020, la previsione di un Bando Biennale con una potenziale dotazione finanziaria di 2.000.000 €/anno in funzione dei risultati e del numero di domande.

Per analizzare, infine, la misura in chiave prospettica e relativamente alla futura programmazione della Politica Agricola Comune (Post 2020, che seguirà il periodo transitorio) diventa essenziale l'approfondimento di alcuni aspetti che possono rafforzare la misura e i risultati della consulenza, tra cui:

- le modalità di integrazione dei consulenti nelle attività dei Gruppi Innovativi per l'Innovazione (GOI), strutture sempre più finanziate all'interno del PEI-AGRI e che avranno un importante impatto sulla politica futura;
- priorità, per il sistema Consulenza, ai temi dell'innovazione e della Precision Farming per permettere una guidata evoluzione delle aziende puntando sul Digitale;
- Le difficoltà nel definire un modello AKIS nazionale e le future modalità di attuazione del budget che ad oggi sono del tutto incerti.

6. Consulenza Regione Friuli Venezia Giulia

Introduzione

L'indagine condotta da Coldiretti sui fabbisogni di consulenza aziendale rileva che la sostenibilità ambientale rappresenta una tematica di particolare interesse per le aziende friulane. Sia quale strategia per diversificare il proprio business (circa 1 intervistato su 4 si dichiara interessato alla installazione di impianti fotovoltaici con oltre un terzo che collega tale ipotesi alla possibilità di utilizzare incentivi per lo smantellamento delle coperture in di fibrocemento contenenti amianto); sia come ambito di innovazione connessa all'individuazione di soluzioni a problemi o danni connessi a eventi naturali catastrofici e da malattie di piante e animali (18 %), all'adeguamento alle normative in materia di benessere animale e condizionalità (8%); sia, più genericamente, come ambito capace di incidere sulla competitività aziendale. Analogamente, gli intervistati indicano tra i principali fabbisogni di consulenza, connessi in qualche modo alla sostenibilità ambientale, l'agricoltura di precisione (12,53%), i pagamenti agro-climatici-ambientali e l'agricoltura biologica nei PSR (9,5%), l'uso di prodotti sanitari (9%). La metà degli intervistati, peraltro, ritiene che i servizi di consulenza possano offrire un contributo importante proprio sulla sostenibilità ambientale (solo per il 9 % non è d'accordo).

Inoltre, spiccano tra gli argomenti oggetti di particolare interesse da parte delle aziende agricole friulane la gestione dei rischi e la sicurezza sui luoghi di lavoro.

La redditività aziendale tra sostenibilità ambientale e multifunzionalità

L'agricoltura italiana, nella sua grande varietà di ambienti, di specie e di sistemi produttivi deve affrontare sfide importanti legate al **miglioramento della redditività** delle aziende, continuando a puntare sulla qualità dei prodotti e sulla sostenibilità ecologica delle produzioni.

Da un lato, infatti, è crescente l'attenzione della popolazione alla qualità delle produzioni agricole, alla salubrità del cibo e alla sostenibilità ecologica del processo produttivo in campo. Tutti i Paesi del mondo, Italia inclusa, sono coinvolti nell'attuazione di una strategia che persegue, tra l'altro, la promozione dell'agricoltura sostenibile, entrata, alla fine del 2019 e insieme alle più generali **tematiche ambientali**, tra i focus della comunicazione al Parlamento e al Consiglio della Commissione europea dal titolo "Il Green Deal europeo" e, nello specifico per il settore agricolo, nella strategia "Dal produttore al consumatore". Dall'altro, il reddito di molti imprenditori è messo a rischio dall'aumento dei costi di produzione a cui non corrisponde un aumento dei prezzi di vendita dei prodotti.

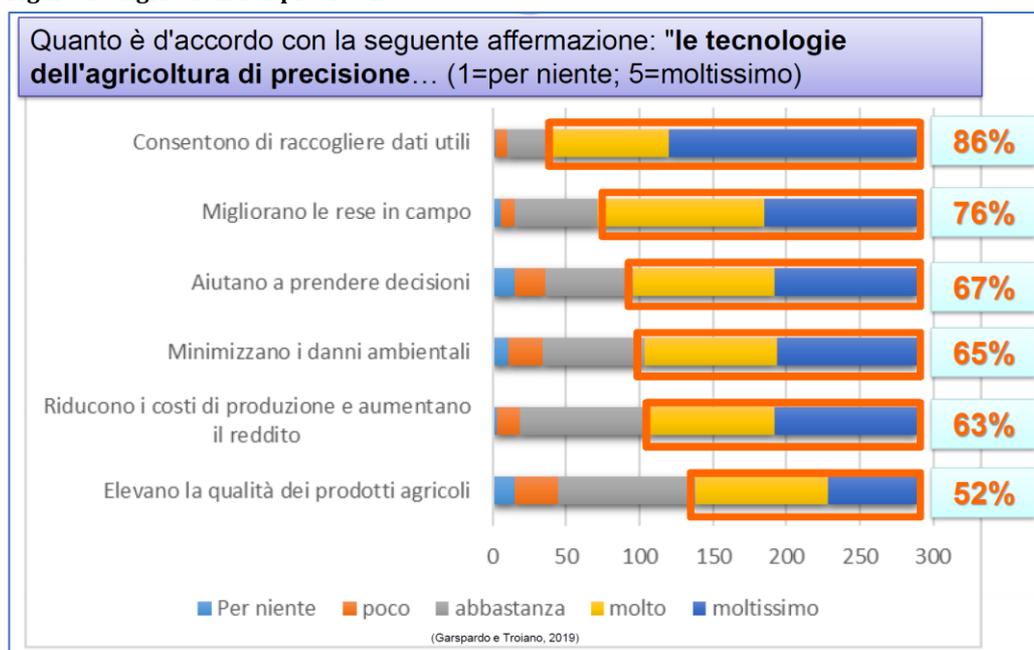
Una condizione che rende la **multifunzionalità** una scelta efficace, consentendo di unire alla produzione di cibo e fibre, un ampio spettro di servizi, senza abbandonare l'agricoltura "produttiva" ma al contrario ricercando una soluzione di compromesso efficiente tra gli obiettivi strettamente produttivi e quelli sociali ed ambientali.

Accanto alla produzione agricola, infatti, l'azienda sviluppa attività secondarie (agriturismo, attività didattiche, attività sociali, vendita diretta, trasformazione dei prodotti, produzione di energie rinnovabili) e di supporto (lavorazione dei prodotti, manutenzione del terreno, lavorazioni delle sementi, etc.), molte delle quali valorizzabili sul mercato. In Friuli Venezia Giulia la risposta del settore agricolo alla multifunzionalità è stata forte: le attività secondarie hanno avuto, nel periodo 2007/2018, una variazione positiva del 93% del valore, attestandosi nel 2018 ad un importo di 138mila euro (in valori costanti al 2010); le attività di supporto sono cresciute di circa il 6% attestandosi sul valore di 127mila euro.

L'indagine sui fabbisogni di consulenza delle aziende agricole friulane conferma questo dato, mostrando che oltre la metà dei rispondenti afferma di svolgere attività "extra-agricole", come l'agriturismo e la vendita diretta; funzioni su cui vengono, però, evidenziate anche esigenze di consulenza dal 7,6% e dal 5,8%, rispettivamente, dei rispondenti. I quali, d'altra parte, includono la "diversificazione" dei redditi nella terna degli ambiti che possono incrementare notevolmente la competitività aziendale, insieme alla gestione del rischio e l'ammmodernamento aziendale. Sul tema della diversificazione, inoltre, quasi la metà degli intervistati (48%) reputa i servizi di consulenza in grado di offrire un contributo allo sviluppo della diversificazione (solo l'11% non è d'accordo) e per il 53% dei consultati tale contributo avrebbe la possibilità di aumentare la competitività a livelli superiori del 30%.

L'agricoltura di precisione rappresenta, senza dubbio, uno degli strumenti a disposizione degli imprenditori agricoli per dare concretezza all'obiettivo "sostenibilità", in tutte le sue accezioni. Un'indagine condotta su 471 aziende agricole friulane, sulla presenza e l'utilizzo di macchine ed attrezzature di precisione¹, mostra il grado di conoscenza e informazione da parte degli intervistati, delle potenzialità delle tecnologie di precisione, a prescindere dall'uso vero e proprio all'interno dell'impresa (Figura 1). Gli imprenditori riconoscono il valore di tali tecnologie in particolare per raccogliere dati utili, migliorare le rese in campo e ricevere supporto alle decisioni, minimizzare i danni ambientali.

Figura 1 - Agricoltura di precisione



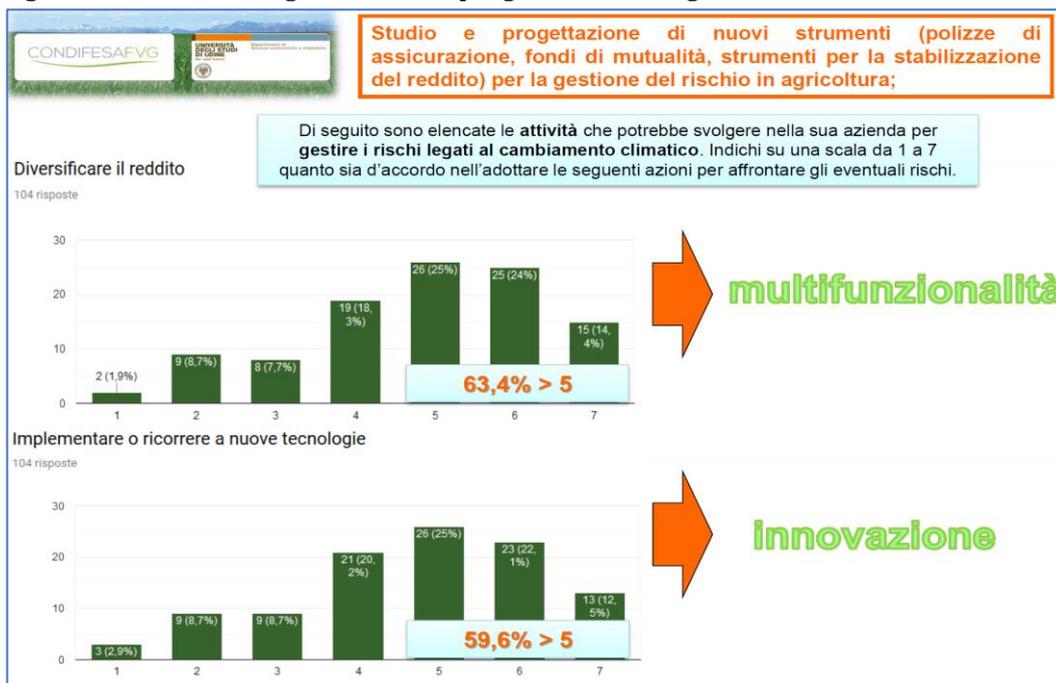
Nuovi strumenti per la gestione del rischio in agricoltura

Se l'indagine condotta da Coldiretti ha messo genericamente in evidenza che gli imprenditori agricoli considerano la gestione del rischio un fattore cruciale per la competitività aziendale, quella condotta dal Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche (DIES) ha approfondito la percezione del rischio delle aziende agricole, le misure di prevenzione che essi adottano, il grado di incidenza del cambiamento climatico sulle loro attività e le misure che intendono adottare per far fronte al rischio, rivelando:

¹ Garspario V. e Troiano S., *Agricoltura di precisione e sostenibilità in Italia: possibili sviluppi futuri da un'indagine su conoscenza e utilizzo di tecnologie innovative*, 2019 (in corso di stampa).

- una netta condivisione sull'importanza che gli agricoltori si adattino ai cambiamenti climatici per garantire il successo a lungo termine dell'agricoltura;
- che nel quinquennio precedente all'indagine è stata notata una variabilità climatica insolita per l'azienda;
- che si sono manifestati periodi di siccità più intensi con un aumento della pressione degli insetti.;
- che, alla richiesta di indicare le attività da svolgere in azienda per gestire i rischi legati al cambiamento climatico, prevalgono la diversificazione dei redditi (il 63,4% indica valori di condivisione maggiori di 5 su una scala da 1 a 7) e l'implementazione o il ricorso a nuove tecnologie (il 59,6% indica valori maggiori di 5) (Figura 2).

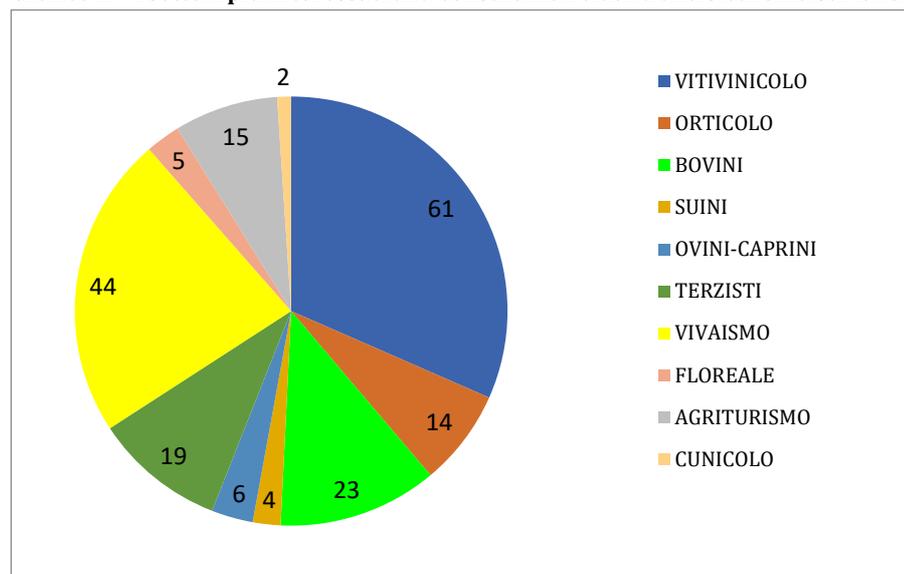
Figura 2 - Attività da svolgere in azienda per gestire i rischi legati al cambiamento climatico



Sicurezza sul lavoro

Strettamente connesso al tema della gestione del rischio, sebbene relativo ad un ambito completamente diverso, è l'adeguamento delle imprese agricole ai dettami del Decreto Legislativo del 9 aprile 2008, numero 81, definito anche Testo unico per la Salute e Sicurezza sul lavoro. Esso rappresenta una tema di particolare interesse, in termini di fabbisogno di consulenza, per le aziende agricole friulane. In particolare, il focus di interesse è relativo ai patentini trattori, alla formazione semplificata per gli stagionali, agli adempimenti inerenti la sorveglianza sanitaria e alla valutazione dei rischi. I settori maggiormente interessanti da questa esigenza, derivati dal numero di aziende che ha fruito dei servizi di consulenza sulla tematica, sono la vivaistica e la produzione vinicola.

Grafico 1 - I settori più interessati alla consulenza relativa alla sicurezza sul lavoro



Guardando al futuro, le sfide che le aziende si troveranno ad affrontare sono legate per lo più alle seguenti tematiche:

1. effetto dell'aumento delle malattie professionali (rif. patronato Epaca);
2. effetto di malati cronici (diabete, osteoporosi, malattie cardiache, ipertensione...);
3. effetto di lavoratori «anziani»;
4. protezione dei soggetti più deboli;
5. sistemi di gestione Legge 231.

7. Consulenza Regione Lazio

Competitività, innovazione e sostenibilità nel comparto zootecnico (bovini, suini, ovi-caprini, avicoli, conigli e acquacoltura)

Nella gestione degli allevamenti, i concetti di competitività, innovazione e sostenibilità risultano sempre più interconnessi tra loro. Va quindi individuata, per ciascuna componente, la leva strategica su cui investire e da combinare con le altre.

Competitività

Si può essere competitivi puntando sia sulla qualità che sulla quantità, sulla produttività dell'animale e abbassando i costi di produzione. In un contesto sempre più concorrenziale con Paesi terzi che, per motivi normativi o di differenti attenzioni ambientali o sociali hanno costi di produzione molto bassi, l'Italia deve puntare sulla competitività basata sulla qualità, sulla vocazione del territorio, sulla tradizione in linea con il percorso avviato in questa direzione ormai da diversi anni.

Assumono quindi importanza il prodotto fresco e la diffusione dei marchi IGP e DOP; la cultura della filiera corta e delle certificazioni di prodotto e di processo; la tracciabilità della materia prima dei prodotti lattiero caseari, l'informatizzazione degli allevamenti e il supporto di tecnologie informatiche (Zootecnia 4.0).

Innovazione

Per innovazione si può intendere la ricerca di nuovi prodotti o la ricerca di tecniche nuove per ottimizzare le tecniche produttive tradizionali.

Aspetti cruciali diventano:

- la ricerca e la selezione genetica per il miglioramento dei capi allevati;
- la valorizzazione delle aree interne del Paese promuovendo l'allevamento in queste aree al fine di avere un presidio costante del territorio contro l'abbandono dei pascoli e delle aree boschive adiacenti;
- il potenziamento di forme di economia circolare connesse alla gestione delle deiezioni animali;
- la diffusione di disciplinari di produzione legati alle specificità del territorio che devono trovare una giusta collocazione e ritorno da parte del mercato.

Sostenibilità

Oggi vi è grande attenzione sull'allevamento e sul tema delle emissioni, spesso con diffusione di dati non corretti che non trovano riscontro nella realtà e penalizzano ingiustamente il comparto agricolo italiano che è tra i più green d'Europa.²

Le politiche agricole comunitarie da Agenda 2000 pongono l'attenzione sulla sostenibilità e sul benessere animale (Si veda Misura 14 dei PSR 2014-2020).

² Fonte: GreenItaly 2019.

La condizionalità legata alle domande uniche e al PSR prevede il rispetto di regole ben precise da parte degli allevatori.

La sostenibilità va vista anche in un'ottica globale, se consideriamo che l'Italia registra ancora una dipendenza di carne dall'estero, fenomeno che contribuisce di fatto al disboscamento di altre aree del pianeta e di contro lasciando abbandonate al degrado aree utilizzabili del nostro Paese.

Oggi sta aumentando anche la funzione no food degli allevamenti selvatici che possono entrare nella filiera dell'approvvigionamento di carne.

Grande importanza dell'allevamento nella gestione della sostanza organica nel terreno.

La sostenibilità contribuisce ai benefici indiretti legati all'allevamento in tema di protezione dell'ambiente e nella manutenzione di aree non utilizzabili con tecniche agricole tradizionali.

8. Consulenza Regione Liguria

La consulenza aziendale e le sfide dell'agricoltura di qualità

La rilevazione dei fabbisogni, dedicata alla messa a punto di strategie, strumenti e metodi di consulenza applicabili in Liguria, mette in evidenza richieste del comparto agricolo relative al settore della ricerca e della sperimentazione, in termini di supporto tecnico e scientifico che investono alcuni campi altamente sensibili:

- sicurezza alimentare;
- sostenibilità aziendale (economica, ambientale);
- mitigazione/gestione dei mutamenti climatici e delle relative conseguenze;
- qualificazione, certificazione e competitività delle produzioni;
- sviluppo di filiere innovative e diversificazione aziendale;

Chiedendo, molto esplicitamente, ascolto, presenza e informazione.

Alla domanda su come il settore della ricerca e della sperimentazione possa contribuire a supportare la consulenza sul territorio, è possibile rispondere attraverso due passaggi fondamentali:

1. costruire una crescente interazione con le imprese e con i tecnici sul territorio su temi quali:
 - diagnostica fitopatologica, sicurezza alimentare;
 - innovazione tecnologica;
 - valorizzazione delle caratteristiche innovative e peculiari dei prodotti;
 - formazione dei consulenti e degli agricoltori;
2. sviluppare attività di ricerca, sperimentazione e dimostrazione strategiche per l'economia agricola regionale:
 - verso prodotti di qualità;
 - verso usi innovativi dei prodotti agricoli;
 - verso lo sviluppo delle Filiere.

In relazione a quanto indicato in premessa, è dunque possibile ragionare su alcuni spunti di riflessione.

Sicurezza alimentare

La crescente richiesta del consumatore – ma anche dell'agricoltore verso un'agricoltura maggiormente sostenibile e verso, conseguentemente, una maggiore sicurezza alimentare – passa attraverso una serie di considerazioni e situazioni culturali, ambientali, culturali e di evoluzione tecnologica che impone una serie di riflessioni sui seguenti punti:

- criticità conseguenti l'interazione delle tecniche di produzione integrata con l'introduzione di patogeni e parassiti provenienti da altre Regioni del pianeta (es. diffusione di *Peronospora belbahrii* su basilico); gli effetti dei cambiamenti climatici sulla diffusione di alterazioni fitopatologiche in precedenza non presenti (es. cascola verde delle olive; attacchi di *Euzophera* spp.);
- sviluppo di approcci innovativi dedicati alla difesa fitosanitaria (dallo sviluppo di prodotti di sintesi ambientalmente sostenibili alla messa a punto di prodotti di origine naturale ottenuti anche da materie prime agricole). In questo caso, complice la normativa fitosanitaria che impone una profonda revisione dei prodotti fitosanitari in chiave di sicurezza alimentare e ambientale, è possibile – pur lavorando costantemente per mantenere l'uso dei (pochi) prodotti di sintesi disponibili – sviluppare biocidi sfruttando materie prime o materie prime-

seconde derivanti da specie vegetali che anche in Liguria possono essere vantaggiosamente prodotte.

Sostenibilità ambientale

Crescita della sostenibilità ambientale ed economica delle aziende. In questo caso, passando dal fotovoltaico, all'uso di sistemi di accumulo di energia, come per esempio le celle a combustibile, fino all'impiego dell'illuminazione suppletiva con finalità fotosintetiche, oltre che fitoiatriche, è possibile migliorare il "rating" aziendale e percorrere più coerentemente alcune strade connesse con la certificazione e la qualificazione delle produzioni e dei loro trasformati.

Valorizzazione, certificazione e qualificazione delle produzioni

Proprio sulla certificazione di qualità si aprono scenari molto interessanti che potrebbero favorire la competitività delle aziende liguri e, più in generale, italiane.

Sviluppo di filiere innovative e diversificazione aziendale. In questo ambito, in Liguria la limitata dimensione territoriale e le difficoltà orografiche e logistiche impongono una riflessione relativa alla scelta del futuro produttivo di molti areali. Lo sviluppo della produzione di birre legate al territorio di origine delle materie prime – attraverso un percorso non dissimile da quello attuato da decenni per il vino. Lo sviluppo dei già citati biocidi, ma anche disinfettanti (estratti di officinali), coloranti ("blu genova") e nutraceutici (estratti da agrumi, supersucchi, ...) a partire da prodotti agricoli contenenti elevati dosaggi di sostanze attive utili allo scopo, può rappresentare un'occasione di sviluppo produttivo innovativo.

Tutto quanto sopra indicato, tuttavia, non può prescindere dallo sviluppo di specifiche Politiche di Sviluppo Rurale, dando impulso alla crescita delle imprese, spingendole a collaborare tra loro, all'interno di filiere agricole capaci di garantire la giusta remunerazione del lavoro e del rischio d'impresa. Peraltro, anche le applicazioni più recenti dei principi dell'"Agricoltura 4.0" possono essere di aiuto, al fine di favorire una crescente specializzazione dell'agricoltore, contestualmente alla semplificazione di alcuni processi decisionali e attività tecnico-amministrative.

All'interno di questo panorama molto articolato – qui ripreso solo in alcuni aspetti – il mondo della ricerca e della sperimentazione non può restare indietro e, anzi, deve accompagnare lo sviluppo e la crescita delle imprese approfondendo e interessandosi fortemente delle tematiche più richieste dalle imprese stesse. La ricerca e la sperimentazione dev'essere in grado di portare idee, strategie, tecniche e risorse alle imprese e queste ultime devono far sentire le proprie esigenze, indicando e collaborando per raggiungere i risultati attesi.

9. Consulenza Regione Lombardia

L'inquadramento

In Lombardia, nell'ultimo decennio, le quantità di beni prodotti sono lievemente cresciute (+2,2%). Tale variazione deriva da un lieve calo delle produzioni vegetali (-0,3%), più che compensato dall'incremento delle produzioni zootecniche (+3,6%) nello stesso arco temporale.

Nell'ultimo anno le superfici dichiarate in primo raccolto sono incrementate quasi di 15.000 ettari e quelle globalmente dichiarate di oltre 22.000 ettari. L'incremento di dichiarazioni ha riguardato tutti i gruppi colturali.

Il quadro strutturale della zootecnia lombarda, che continua a rappresentare il punto di forza della produzione regionale di beni agricoli, appare dunque robusto. Le dimensioni medie degli allevamenti sono elevate e in costante crescita: quasi 90 bovini nel complesso, oltre 90 vacche da latte con una produttività media superiore a 10.000 kg di latte annui per bovina, oltre 500 suini, oltre 20.000 capi avicoli per ogni struttura.

Tuttavia, nel corso del prossimo decennio, sarà importante puntare su investimenti in questo settore. In questo contesto è sicuramente necessario che le aziende vengano supportate nella loro programmazione con attività di tipo consulenziale per individuare i punti di debolezza relativamente alla propria gestione imprenditoriale su cui intervenire e per massimizzare i punti di forza che ne determineranno la relativa crescita e che pongono le proprie origini sulla qualità, salubrità e distintività che contraddistinguono le produzioni Made in Italy.

La consulenza a servizio dell'agricoltura

Gli imprenditori agricoli sono consapevoli dell'importanza dei servizi di consulenza, tanto da riconoscere, emerge dall'analisi dei fabbisogni condotta, che la mancanza di conoscenza incide sulla perdita di utile (solo il 9,5% dei rispondenti ritiene il contrario), che la consulenza può aumentare la competitività aziendale (oltre il 93% degli intervistati lo pensa, seppure indicando percentuali di incidenza diverse), l'innovazione (per il 92,2% dei rispondenti), e fornire un contributo alla sostenibilità ambientale (90%). Ambiti che, peraltro, sono in cima alla lista dei fabbisogni di consulenza indicati dai partecipanti nell'ambito dell'indagine condotta da Coldiretti.

Principali ambiti di fabbisogno di consulenza nella Regione Lombardia:

1. competitività (13,2%);
2. innovazione (12,7%);
3. pagamenti agro-climatici-ambientali e biologico PSR (9,5%);
4. norme sicurezza sul lavoro (8,5%);
5. diversificazione (6,3%).

Nonostante ciò, tuttavia, più del 64,7% degli intervistati non ha mai richiesto in passato Servizi di consulenza aziendale.

Lo stato di attuazione della misura consulenza e prospettive future

I dati relativi allo stato di attuazione del PSR della Lombardia lo confermano. C'è stata, infatti, una forte domanda di **investimenti** materiali, con richieste abbondantemente superiori alle disponibilità del plafond disponibile (MIS 4.1.01 in primis) mentre non ci sono stati grandi progressi su altre misure; la consulenza (2.1.01), nello specifico, ha visto un blocco iniziale per gli opportuni chiarimenti

richiesti in sede Ministeriale e comunitaria e ha permesso solo nel 2019 di attivare il primo bando. A inizio programmazione, poco più di 40 M€ erano stati destinati in questo settennio alla misura della consulenza, via via depotenziata per arrivare oggi ad avere un bando con domande presentate che hanno una spesa di circa 2 M€ e con un prossimo bando di imminente apertura che si aggira sui circa 3,5 M€.

Il bando sarà certamente riproposto anche nella fase del **periodo transitorio** (verso la nuova Pac), durante il quale sarà importante rifinanziare le principali misure che vanno verso l'innovazione e la modernizzazione del comparto, sebbene, attualmente, pare che debbano essere ancora rispettati i vincoli relativamente alle percentuali di riparto come impostati nel PSR 2014/2020.

Nel merito di questo primo bando sulla consulenza è evidente l'interesse per il settore **biologico**.

Un ulteriore elemento importante rappresentato dai fabbisogni di consulenza è la gestione degli aspetti della condizionalità, che è significativamente necessario seguire in previsione della nuova PAC che propone una "condizionalità rinforzata" per gli aiuti diretti.

Per la particolare vocazione zootecnica della Lombardia, si ha un significativo **approccio di richiesta di consulenza** espressa nel bando per le finalità di sostegno agli allevamenti con circa 1.800 aziende assistite nella gestione tecnica degli allevamenti, in particolare bovini.

In ogni caso sarà riaperta a fine 2020 l'operazione sull'avviamento di nuove aziende di giovani agricoli (6.1.01) con un incremento del premio: il ricambio generazionale è sicuramente un elemento di innovazione e di investimento nell'economia rurale della Regione. A questo nuovo bando, però, sarà richiesto di associare una gestione aziendale attraverso i parametri economici di un bilancio, al fine di poter avere piena consapevolezza di quanto sia importante l'imputazione e la verifica dei vari centri di costo e di reddito. Su questo, è anche utile segnalare che è possibile effettuare una consulenza alle aziende per apprendere le modalità di gestione di un bilancio di tipo tecnico-economico.

Passando invece alla misura sugli investimenti, potrebbe essere utile segnalare che anche un'innovazione strutturale delle aziende può agevolare la riduzione degli impatti ambientali dell'attività produttiva agricola, divenendo oggetto di forme di consulenza per accompagnare le aziende zootecniche in questa transizione del "Green Deal" europeo.

10. Consulenza Regione Marche

Dall'analisi sulle esigenze di consulenza degli agricoltori marchigiani in termini, sono emersi i seguenti fabbisogni:

- competitività;
- innovazione;
- diversificazione.

Per quanto concerne invece i settori di interesse sono stati indicati:

- la cerealicoltura;
- i seminativi.

La consulenza come opportunità di recupero della conoscenza

La mancanza di conoscenza, secondo il 35% dei partecipanti all'analisi dei fabbisogni delle aziende agricole marchigiane, incide con una perdita di utile fino al 30%, mentre il 33,3% ritiene la perdita di utile maggiore (dal 31% al 70%) e il 9,2% ancora maggiore (dal 70% al 100%). Il 58,3% delle aziende ritiene che i servizi di consulenza possano aumentare la competitività. Tra gli ambiti che, secondo il campione intervistato, incrementano notevolmente la competitività e che sono stati oggetto dell'analisi dei fabbisogni figurano: integrazione di filiera e sostenibilità ambientale.

- Secondo il 53,3% del campione i servizi di consulenza possono incrementare molto l'adozione di innovazioni.
- Secondo il 51,7% del campione i servizi di consulenza possono fornire un contributo sulla sostenibilità ambientale.
- Secondo il 51,7% del campione i servizi di consulenza possono contribuire allo sviluppo delle filiere.
- Secondo il 50% del campione i servizi di consulenza possono contribuire allo sviluppo della diversificazione.

Le sfide dell'innovazione in cerealicoltura

Parlando di innovazione nel settore cerealicolo, non si può non fare riferimento al mercato delle start-up innovative nel settore agrifood, attraverso una panoramica delle innovazioni a livello mondiale e nazionale, ai settori di applicazione e al loro valore aggiunto lungo la filiera, con particolare riferimento all'agricoltura di precisione, all'internet of farming e all'agricoltura 5.0.

A riguardo si cita, inoltre, l'esperienza del Portale DEMETRA sviluppato da Coldiretti a supporto dell'introduzione di innovazioni in agricoltura.

È necessario poi fare riferimento allo stato dell'arte del settore cerealicolo italiano in generale e marchigiano in particolare, evidenziando opportunità e debolezze dal punto di vista dell'innovazione.

Le **principali criticità** del settore cerealicolo sono:

- instabilità dei **mercati internazionali**: la fluttuazione dei prezzi che sono sempre più soggetti alla globalizzazione;
- oligopolio delle industrie di **trasformazione**;
- elevati **costi** di produzione;

- **deficit strutturali** dovuti a:
 - frammentazione del settore;
 - conformazione del territorio;
 - basso livello di istruzione;
 - senilizzazione dei cerealicoltori;
 - presenza di numerosi intermediari lungo le filiere;

Le **sfide da cogliere** potrebbero essere declinate nei seguenti punti:

- **Ricerca & innovazione** al fine di:
 - mantenere/aumentare gli attuali livelli produttivi;
 - ridurre input produttivi;
 - proseguire il percorso intrapreso sul fronte della qualità delle produzioni;
 - salvaguardare il patrimonio nazionale: biodiversità.
- **Impatto sui Costi di produzione**, valore aggiunto e redditività:
 - adozione di tecniche di precisione;
 - riorganizzazione della gestione aziendale;
 - tracciabilità;
 - marketing.
- **Innovazioni organizzativo-gestionali**:
 - filiere (progetti di filiera e filiere corte);
 - tracciabilità;
 - multifunzionalità produttiva e diversificazione aziendale;
 - associazionismo e cooperativismo: integrazione orizzontale (es. O.P.).
- **Produzioni**:
 - ricerca varietale;
 - agricoltura di precisione;
 - studio vocazionale dei suoli;
 - gestione dei residui colturali;
 - tecniche conservative per lavorazione dei terreni.
- **Sicurezza alimentare** e salute umana:
 - ricerca varietale;
 - monitoraggio fitopatologico;
 - tracciabilità;
 - conservazione.
- **Sostenibilità ecologico-sociale** dei sistemi produttivi:
 - innovazione dei mezzi tecnici;
 - innovazione dei piani colturali;
 - agricoltura di precisione.

Per cogliere in maniera strutturata le sfide e migliorare la competitività delle aziende cerealicole, l'imprenditore agricolo necessita di consulenza esterna in quanto occorrono competenze complementari per le analisi di fattibilità e l'applicazione delle stesse.

I principali **ostacoli per l'attuazione delle innovazioni** sono:

- **trasferimento delle conoscenze** tra ricerca e cerealicoltura:
 - occorre maggiore integrazione tra accademia e realtà produttiva: necessarie manifestazioni in campo;
 - sperimentazione direttamente nelle aziende agricole: studio delle esigenze attraverso casi pilota;
 - assistenza tecnica e consulenza;

- **capacità di investimento** delle singole aziende: aggregazione, filiere e investimenti pubblici;
- **morfologia** dei territori e infrastrutture connesse:
 - dimensioni aziendali;
 - assenza di reti dati;
 - difficoltà morfologica dovuta alla conformazione del territorio (collina, montagna).

Infine, è opportuno citare **3 casi aziendali** di applicazione dell'innovazione del Consorzio Agrario Adriatico:

- **innovazione di processo**: le filiere come catena del valore per l'azienda agricola e trasferimento delle conoscenze tramite il disciplinare di produzione e l'assistenza tecnica;
- **innovazione di prodotto**: la ricerca applicata dalla rete dei Consorzi Agrari. Prodotto di nuova generazione per la concimazione azotata: NUTRIBIO N, azotofissatori aerobici e anaerobici, one pass, migliora anche la struttura del terreno proseguendo la propria attività anche nel residuo colturale post trebbiatura;
- **PEI, PSR Misura 16.2**: Consorzio Agrario Adriatico capofila del progetto Smart Agricolture Team (S.A.T.), un esempio di come coinvolgere direttamente le aziende agricole nella ricerca di innovazione (IoT, AdP, Smart Platform). Obiettivi del progetto, al secondo anno di attività, sono:
 - promuovere un'agricoltura sostenibile: possibilità di agire in maniera sito-specifica, dove, quando e quanto serve, riducendo gli input (azoto) e limitando il rischio di lisciviazione in falda, garantendo una gestione sostenibile in termini ambientali, economici e sociali;
 - aumentare la conoscenza della variabilità in campo: conoscere l'eterogeneità del campo consente di gestire nel modo ottimale la coltura stessa, intervenendo con pratiche agronomiche sito-specifiche. La gestione non riguarda esclusivamente i tempi di somministrazione degli input, ma anche le operazioni colturali come quella raccolta, che diviene selettiva;
 - innovare il settore cerealicolo attraverso l'utilizzo delle nuove tecnologie: grazie alle tecnologie digitali il settore può migliorare la propria competitività, con benefici in termini di qualità del prodotto, efficienza dei processi, trasparenza e sostenibilità.

11. Consulenza Regione Molise

Sostenibilità ambientale e innovazione in agricoltura

L'analisi dei fabbisogni ha evidenziato che le imprese del territorio molisano riscontrano principalmente le seguenti problematiche nell'attività agricola: difficoltà nell'accedere al credito e ai finanziamenti pubblici; difficoltà nella creazione e nel potenziamento di strutture di rete di imprese agricole e non (innovazione territoriale); gestione dei danni da fauna selvatica (gestione del rischio in agricoltura).

I fabbisogni, invece, maggiormente riscontrati dalle aziende riguardano i seguenti ambiti: Competitività; Uso dei prodotti fitosanitari; Sicurezza sul lavoro; Condizionalità; Gestione del rischio e innovazione.

L'analisi ha evidenziato, inoltre, che il 50% degli intervistati ritiene che i servizi di consulenza possano incrementare la competitività aziendale, l'adozione di innovazioni e migliorare la sostenibilità ambientale.

Dall'analisi dei problemi e dei fabbisogni emersi si comprende, dunque, come le aziende del Molise abbiano **necessità di essere guidate da consulenti esperti**, capaci di aiutare l'azienda a poter accedere ai finanziamenti pubblici (quali ad esempio PSR), ad adeguarsi alle normative europee in materia soprattutto di sostenibilità ambientale (condizionalità e uso dei prodotti fitosanitari) e che li guidino nella ricerca di innovazioni che possano incrementare la redditività aziendale.

Tenuto conto del fatto che gli ambiti di consulenza individuati possono essere riassunti nelle macrotematiche "innovazione" e "sostenibilità ambientale", si è scelto di approfondire specificatamente questi temi legandoli al contesto geo - socio - economico del Molise.

L'agricoltura in Molise: tra innovazione territoriale, circolare e multifunzionale

Il tema dell'innovazione è estremamente vasto per cui si è scelto di porre l'attenzione su tre settori specifici, strettamente connessi ai fabbisogni di competitività e di miglioramento dell'applicazione delle regole di condizionalità ambientale emersi dall'analisi dei fabbisogni sottoposta alle aziende molisane:

1. innovazione territoriale;
2. innovazione delle funzioni che l'agricoltura svolge (multifunzionalità);
3. innovazione per la circolarità dell'economia agricola regionale.

Come noto, l'innovazione in agricoltura è strettamente legata alle politiche agricole comunitarie, all'interno delle quali è chiaro il ruolo fondamentale dell'imprenditore agricolo. Il quadro normativo europeo si fonda sulla strategia "Farm to fork" e sulla "Strategia sulla biodiversità". Queste strategie si basano tra l'altro sul concetto di sostenibilità ambientale, tema che per gli intervistati è necessario affrontare usufruendo di consulenza specifica. La sostenibilità nella sua visione più ampia (sociale - economica - ambientale) può essere notevolmente incrementata se si tiene conto delle innumerevoli attività che l'agricoltore può svolgere, tra cui la tutela del paesaggio, delle acque, la preservazione della biodiversità vegetale e animale. L'agricoltore, nello svolgere appieno il suo ruolo, si deve confrontare con un quadro normativo europeo e nazionale estremamente variegato e in continua evoluzione per cui ha la necessità di essere affiancato da consulenti. I contesti esterni di mercato e ambientali pongono ulteriori sfide ad un operatore che, sebbene centrale nel contribuire ad una Europa smart e sostenibile, ha bisogno di un capitale di risorse e di conoscenze che rappresenta un futuro obiettivo trasversale.

Per quanto riguarda il futuro, l'agricoltore sarà sempre più chiamato a contrastare il consumo di suolo e la desertificazione, a ridurre i quantitativi di acqua utilizzata in campo agricolo e a proteggere i bacini idrici, a mitigare e adattarsi agli effetti del cambiamento climatico, a ridurre gli sprechi alimentari in campo. Proprio per questi motivi, la prossima PAC metterà a disposizione nuovi strumenti di gestione del rischio, non solo per quelli legati al mercato, ma anche quelli di tipo ambientale. Non appena il quadro normativo sarà più chiaro, il supporto aziendale all'adozione di strumenti di gestione del rischio diviene essenziale nel definire l'opzione economicamente migliore tra i diversi strumenti disponibili.

In futuro, l'innovazione e la consulenza dovranno migliorare la sostenibilità ambientale del settore primario: secondo la strategia "Farm to fork", le imprese dovranno impegnarsi sempre più per ridurre l'uso dei prodotti fitosanitari, dei fertilizzanti, e degli antibiotici; dovranno porre maggiore attenzione a metodologie di produzione meno impattanti come quella biologica e dovranno impegnarsi nell'innovazione digitale, che è trasversale a qualunque tipo di innovazione, sia essa territoriale, multifunzionale o circolare.

Innovazione territoriale

L'innovazione territoriale, che risponde al fabbisogno emerso dal questionario di creare e potenziare strutture di rete, si attua attraverso:

- filiere corte e vendita diretta;
- contratti di filiera;
- distretti;
- agriturismi.

L'innovazione territoriale si potrebbe estendere all'intero Molise. Purtroppo, gli strumenti di innovazione territoriale, sebbene numerosi, vengono utilizzati poco e neppure tutti. L'innovazione territoriale sconta difficoltà legate ad una scarsa cultura dell'integrazione nel territorio regionale che pone ostacoli anche agli imprenditori agricoli più attivi. La creazione di una rete territoriale per l'innovazione potrebbe giovare molto di servizi di consulenza e di dimostrazioni *on-farm*, sia in ambito regionale che extra-regionale, che aumentano l'efficacia degli eventi di formazione e affiancamento aziendale, oltre che fungere da leva per la costruzione di reti integrate di innovazione.

Innovazione multifunzionale

L'innovazione multifunzionale, che risponde al fabbisogno di miglioramento della competitività aziendale attraverso la diversificazione delle attività che l'imprenditore agricolo può intraprendere, dei prodotti e dei servizi offerti, si concretizza attraverso la fornitura di servizi di accoglienza, servizi di agricoltura sociale, agroenergie, servizi per la salute e il benessere, fattorie didattiche, ecc ...

La consulenza all'azienda è essenziale per definire una strategia di diversificazione a portata delle risorse umane e finanziarie dell'azienda, ma che faccia leva su una pluralità di servizi (ad esempio, servizi educativi ai minori, servizi per il tempo libero e il benessere ai loro familiari) al fine di aumentare il valore aggiunto per l'azienda e prolungare la permanenza degli ospiti.

Con riferimento ai servizi di agricoltura sociale, le pratiche regionali sono poco diffuse ma le potenzialità di sviluppo potrebbero essere certamente più ampie. Anche in questo ambito, le imprese regionali hanno necessità di essere affiancate da servizi di consulenza, non solo di tipo economico-aziendale, ma anche di tipo sociale e nelle diverse sfere in cui questa innovazione multifunzionale si esplica.

L'attività agrituristica, che certamente è la forma di multifunzionalità maggiormente diffusa in regione, non è priva di criticità che ne limitano la competitività e il supporto alla diversificazione dei redditi aziendali delle imprese locali. Un approccio strategico ed operativo allo sviluppo di un'offerta aziendale e di un sistema agrituristico regionale è condizione imprescindibile per rendere la proposta molisana di qualità e competitiva rispetto ad altre proposte regionali. A tal fine, i fabbisogni consuntivi potrebbero essere orientati a:

- favorire una migliore organizzazione delle risorse aziendali -di lavoro e non- tra le diverse attività e proposte *su misura* per singole realtà aziendali;
- definire un'offerta variegata di servizi agrituristici basata su elementi identitari del territorio e nel rispetto di un elevato livello di sicurezza dei prodotti;
- caratterizzare, promuovere e rendere visibile e riconoscibile l'offerta regionale.

Innovazione circolare

L'innovazione circolare risponde a fabbisogni di riduzione dell'impatto ambientale e quindi di rispetto delle norme di condizionalità. L'economia circolare prevede che alla fine di un processo produttivo non si arrivi alla produzione di un rifiuto bensì di un sottoprodotto, riutilizzabile come nuova materia prima in un nuovo processo produttivo. Economia circolare, però, non è soltanto recupero dei rifiuti. Sono cinque i livelli di economia circolare, le cosiddette 5R:

- **re-duce**: utilizzare meno risorse;
- **re-use**: preferire prodotti riutilizzabili e reimpiegarli;
- **re-pair**: moltissimi dei prodotti che utilizziamo vengono scartati quando invece basterebbero semplici riparazioni;
- **re-manufacture**: potendo recuperare efficacemente i prodotti dal mercato è possibile recuperare componenti funzionanti, effettuarne la manutenzione per poi immetterli nuovamente nel flusso di correzioni;
- **re-cycle**: è essenziale poter riciclare i prodotti o le parti di questi che ad un certo punto devono inevitabilmente uscire da flusso circolare. Il riciclaggio è l'ultima spiaggia dell'economia circolare. Anche se dovessimo riciclare al 100% un componente, l'energia utilizzata per produrlo andrebbe perduta e una quantità notevole di nuova energia andrebbe utilizzata per trasformarlo in qualcos'altro.

I suddetti livelli e le conseguenti pratiche circolari comportano un diverso livello di complessità gestionale, sia a livello aziendale che a livello regionale e territoriale, potendo trattarsi di pratiche circolari di diversa tipologia e natura. Esse possono richiedere l'introduzione di innovazioni "minori", come il reimpiego aziendale di scarti di produzione primaria (la paglia, il siero, gli scarti vegetali, gli effluenti zootecnici), e sono già praticate in molte imprese, talvolta inconsapevoli di essere circolari; fino a innovazioni "maggiori" e a scala intersettoriale che rimandano ai concetti di simbiosi industriale in cui le imprese e i sistemi agricoli si interconnettono con altri attori e sistemi.

Fondamentale per qualsivoglia tipo e natura di innovazione circolare sono la conoscenza e la consulenza, che devono incentivare e innestarsi sulla consapevolezza e l'attitudine delle imprese ad innovare. La consulenza deve anche saper orientare le imprese alla ricerca delle risorse finanziarie e pubbliche necessarie ad introdurre innovazioni circolari, alla valutazione e comparazione di alternative tecnologiche esistenti, alla stima della redditività delle opzioni disponibili.

L'introduzione di innovazioni -siano esse multifunzionali, territoriali e ancor più circolari- sconta i limiti strutturali dell'agricoltura regionale:

- le dimensioni delle imprese:

- frammentazione e polverizzazione pongono problematiche per il raggiungimento di massa critica;
- senilizzazione e ricambio generazionale, che possono essere contrastati dall'imprenditorialità giovanile che, sebbene già presente in regione, deve essere accompagnata in fase di avvio e, ancor di più, in fase di operatività nel percorso di innovazione;
- per le imprese medio-grandi, le problematiche principali sono:
 - monocoltura, difficoltà di trattamento e costi di gestione, che richiedono una visione intersettoriale e di reti imprenditoriali;
 - servizi di supporto e impianti di trattamento, ad esempio mediante strutture di rete e accordi di filiera;
- specializzazione territoriale, che richiede una valutazione mirata, ma non isolata, degli interventi di innovazione;
- cooperazione, filiere, senza le quali le innovazioni hanno difficoltà sia nella fase di introduzione, sia in quella successiva di diffusione.

Per rispondere alle sfide poste dall'introduzione delle innovazioni e alle problematiche aziendali, è importante poter contare su un sistema regionale che consenta:

- la formazione di competenze specifiche (ambientali, economico-giuridiche, ingegneristiche, agronomiche);
- la ricerca sul «campo» e l'integrazione delle competenze/degli enti di ricerca pubblici;
- le basi di dati e le integrazioni delle fonti;
- modello AKIS (**Ruolo di Coldiretti**) di cui si è parlato in precedenza.

L'intervento regionale nella presente programmazione comunitaria ha trascurato il ruolo della consulenza aziendale nelle diverse misure possibili (tra cui le misure 1, 2, 16.1 e 16.2).

L'auspicio è che la prossima programmazione dia voce ed ascolto alle istanze delle imprese agricole che a tutt'oggi hanno un'importanza notevole sul valore aggiunto dell'economia regionale, tra i più elevati nel quadro nazionale, in particolare più del doppio della media italiana e ancor più di quella europea.

12. Consulenza Regione Piemonte

La sostenibilità ambientale quale fattore di innovazione e miglioramento della competitività, nell'ambito di un nuovo contesto socio-economico

Le indagini condotte presso gli agricoltori della Regione Piemonte hanno permesso la definizione di un quadro affidabile circa i fabbisogni in termini di consulenza.

A livello regionale, le principali problematiche evidenziate sono riferibili a fattori abiotici e biotici che definiscono una minaccia per le aziende intervistate: **danni da fenomeni meteorologici** e idrogeologici, **fitopatologie** e **patologie animali**, danni provocati dalla **fauna selvatica**. Allo stesso tempo, le aziende segnalano la necessità di un supporto per potenziare la **competitività** aziendale, per l'accesso al **credito** e per gli adempimenti burocratici di natura amministrativa e per attività specifiche (uso di agrofarmaci). Le aziende ritengono la consulenza un servizio utile per l'incremento della competitività e del fatturato.

In sintesi le principali problematiche rilevate:

- Danni provocati da eventi catastrofici, malattie di piante e animali (16,6%);
- Gestione dei danni da fauna selvatica (12,5%);
- Commercializzazione dei prodotti (10,5%);
- Accesso al credito e finanziamenti (10%);
- Adempimenti normativi: benessere animale, condizionalità (8%);

e i fabbisogni espressi:

- Competitività (12,4%);
- Sostenibilità ambientale alla luce dei cambiamenti climatici in atto (10,8%);
- Innovazione (10,2%);
- Norme in materia di sicurezza sul lavoro (9,9%);
- Uso prodotti fitosanitari (6,6%).

Allo stesso tempo la consulenza è ritenuta uno strumento fondamentale per l'incremento della sostenibilità ambientale dei processi produttivi.

Il 53,4% degli intervistati, ritiene che i servizi di consulenza possano contribuire, in misura significativa, a migliorare la competitività aziendale in quanto utili:

- per l'introduzione di innovazioni;
- alla sostenibilità ambientale;
- a permettere uno sviluppo delle filiere;
- a creare le condizioni in termini di diversificazione dell'attività aziendali.

Nell'ambito delle rilevazioni condotte per la predisposizione del progetto di consulenza da presentare in attuazione del bando 2020 del PSR 2014-2020 della Regione Piemonte a valere sulla Misura 2, Operazione 2.1.1 (Servizi di consulenza), il quadro illustrato viene confermato. I dati acquisiti, che rispondono all'esigenza di valutare i fabbisogni in relazione ai requisiti del bando, forniscono un quadro più articolato nel quale viene confermata la domanda sul tema della competitività aziendale (in termini di filiere, multifunzionalità, trasformazione) e sulle norme in materia di sicurezza sul lavoro (al fine di assicurare, anche in presenza della situazione emergenziale venutasi a generare con il Covid-19, adeguate condizioni in relazione ai processi produttivi aziendali), ai quali si accompagna una crescente consapevolezza della necessità di aggiornamento in tema di sostenibilità ambientale in relazione a tematiche specifiche quali la tutela delle risorse idriche, del suolo e l'adattamento ai cambiamenti climatici. Peraltro, quest'ultimo aspetto si ricollega alla necessità di fronteggiare le avversità naturali.

I dati acquisiti indicano che la richiesta di attività di consulenza è ancora principalmente legata al supporto nella fase di adempimenti normativi, ma, sebbene ancora in misura minore, si rileva una crescente consapevolezza circa le strette connessioni tra competitività aziendale e sostenibilità ambientale dell'impresa, anche in relazione alle nuove opportunità commerciali e di programmazione che si prospettano negli anni a venire.

Uno scenario di riferimento per la sostenibilità ambientale è rappresentato dal Green New Deal dell'Unione Europea e dai 10 assi previsti. Direttamente correlati al settore agricolo, vi sono il tema della biodiversità, della strategia Farm to Fork, dell'agricoltura sostenibile (PAC), della produzione di energia da fonti rinnovabili, dell'eliminazione dell'inquinamento e della carbon neutrality (da raggiungere entro il 2050).

In questo senso la consulenza rivolta all'incremento della sostenibilità ambientale delle aziende deve concentrarsi sull'incremento dell'efficienza dell'uso delle risorse e sulle economie conseguenti, sull'incremento della resilienza ambientale ed economica (anche alla luce delle sollecitazioni connesse ai cambiamenti climatici in atto) e sulla competitività in relazione all'evoluzione della domanda.

Questi tre aspetti, gestiti in modo organico, rappresentano un'opportunità di incremento della redditività in relazione alla riduzione degli input, dei costi e degli impatti ambientali, così come del rischio aziendale (riduzione del rischio all'esposizione alle avversità naturali, riduzione del rischio finanziario). Sul lato dei ricavi, le aziende caratterizzate da produzioni a elevato valore aggiunto ambientale incontrano sempre più una domanda in progressiva evoluzione, attenta agli aspetti ambientali dei prodotti e quindi disponibile a riconoscere un valore maggiore, ma allo stesso tempo sempre più informata ed esigente.

In tale contesto la consulenza si pone quale strumento ad elevato valore aggiunto per:

- supportare il singolo imprenditore per individuare obiettivi e strategie a dimensione aziendale;
- favorire processi integrati inter-aziendali;
- supportare la transizione individuando gli adeguati strumenti di finanziamento.

Infine, le strategie di incremento della sostenibilità ambientale delle aziende agricole trovano pieno riscontro nei contenuti degli strumenti della programmazione del decennio iniziato che passerà per un periodo di transizione tra l'attuale e futura Politica Agricola Comune.

13. Consulenza Regione Puglia

Dall'analisi dei fabbisogni del tessuto produttivo agricolo pugliese, condotta da Coldiretti tramite la somministrazione di un questionario online alle aziende agricole, sono emerse considerazioni interessanti circa i fabbisogni di consulenza che si sintetizzano di seguito.

Tra i **principali 5 problemi nella gestione aziendale**, si annoverano:

- danni dovuti da eventi naturali catastrofici, malattie di piante e animali (13,9%);
- commercializzazione dei prodotti (10,8%);
- gestione del personale (10,8%);
- introduzione di innovazioni aziendali (9,5%);
- creazione/potenziamento delle strutture di rete (7,6%).

Il 56% degli intervistati non ha mai richiesto Servizi di consulenza, mentre quasi il 44% si è affidato in passato a servizi di consulenza.

In futuro, il 53% del campione intende richiedere servizi di consulenza contro il 22% che non intende farlo. Il 25% non sa rispondere.

Dall'analisi dei fabbisogni di consulenza, sono emersi i seguenti principali **ambiti di interesse**:

1. competitività (15,6%);
2. innovazione (13,8%);
3. pagamenti agro-climatici-ambientali e biologico PSR (11,4%);
4. norme sicurezza sul lavoro (10,2%);
5. diversificazione (7,2%).

Mentre per quanto concerne i **settori di interesse**, sono stati indicati come principali:

1. olivicoltura (14,7%);
2. cerealicoltura (10,8%);
3. viticoltura (9,3%);
4. vendita diretta (7,7%);
5. agriturismo (7%).

Secondo il 29,7% del campione intervistato, la mancanza di conoscenza incide con una perdita di utile fino al 30%, mentre il 31,2% ritiene la perdita di utile maggiore (dal 31% al 70%) ed il 14% ancora maggiore (dal 70% al 100%). Solo il 7,8% ritiene che la mancanza di conoscenza non incida su perdita di utile.

Il 75% delle aziende ritiene che i servizi di consulenza possano aumentare la competitività. Il 20,3% così così. Solo il 4,7% ritiene di no. Secondo il 28% del campione l'incremento di competitività potrebbe essere fino al 30%; per il 48,4% dal 31% al 70%, mentre per il 6,2% dal 70% al 100%.

Tra gli **ambiti** che, secondo il campione intervistato, incrementa notevolmente la competitività aziendale sono indicati:

- diversificazione;
- integrazione di filiera;
- gestione del rischio.

Secondo il 67,2% del campione, i servizi di consulenza possono incrementare molto l'adozione di innovazioni; per il 25,6% così così; solo per il 6,2% no. In modo specifico per il 48,4% fino al 30%; il 37,5% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; per il 7,8% dal 70 al 100%.

Il 65,6% del campione ritiene che i servizi di consulenza possano fornire un contributo alla sostenibilità ambientale; il 29,7% così così; solo per il 4,7% no. In modo specifico per il 54,7% fino al 30%; il 31,2% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; il 9,4% dal 70 al 100%.

Secondo il 62,5% del campione i servizi di consulenza possono contribuire allo sviluppo delle filiere; il 28% così così; per il 9,4% no. In modo specifico per il 43,7% fino al 30%; quasi il 36% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; quasi l'11% dal 70 al 100%.

Infine, per il 56,2% del campione i servizi di consulenza possono contribuire allo sviluppo della diversificazione; il 32,8% così così; per l'11% no. In modo specifico per il 37,5% fino al 30%; il 40,6% ritiene che l'incremento sia dal 31% al 70%; l'11% dal 70 al 100%.

In merito alle caratteristiche principali che dovrebbe possedere un Organismo di Consulenza per l'implementazione di adeguati servizi di consulenza alle aziende agricole, gli imprenditori pugliesi elencano:

- capillarità sul territorio (30,3% del campione);
- multidisciplinarietà degli ambiti (21,2%);
- congrue risorse umane e strumentali (20,2%);
- adeguata frequenza di apertura al pubblico delle sedi (19,2%).

14. Consulenza Regione Sardegna

Il quadro di riferimento

Le drammatiche vicende della pandemia globale e la susseguente crisi economica e politica hanno modificato il quadro di riferimento per le imprese agroalimentari. Ad esse va dato atto di aver assolto il ruolo di garanzia degli approvvigionamenti di cibo, che ha consentito il mantenimento di condizioni di stabilità sociale e psicologica, rilanciandone così il ruolo politico e strategico. Tuttavia, le aziende hanno dovuto affrontare condizioni operative di carattere gestionale, tecnico, commerciale e organizzativo del tutto nuove e difficili. In particolare, hanno dovuto implementare nuovi protocolli di sicurezza del lavoro e di tutela della salubrità dei prodotti e dei fattori. Si sono trovati improvvisamente ad operare in mercati del lavoro congelati dal blocco della mobilità. Hanno assistito alla chiusura di alcuni canali distributivi, come l'Horeca, a fronte dell'intensificazione di quelli convenzionali. Hanno dovuto assorbire gli effetti della chiusura delle frontiere.

Se attraversiamo ancora la fase dell'emergenza, a cui il governo ha fatto fronte con misure eccezionali per natura e portata, ciò che preoccupa maggiormente è la consapevolezza che ci attende un lungo percorso di rinascita e uscita dalla crisi. Si attende l'applicazione operativa delle misure annunciate ai recenti Stati Generali, così come l'implementazione della nuova Politica agricola comune, ispirata dal Green Deal della presidente Von der Leyen. Si tratta di nuove opportunità che ridisegneranno lo scenario competitivo per le nostre imprese. Per questo, è importante farsi trovare pronti per cogliere ogni occasione verrà offerta al sistema agro-alimentare dal suo riposizionamento economico, sociale, politico e ambientale.

In questo quadro, la **consulenza diviene risorsa viva e imprescindibile** per integrare le disponibilità di risorse umane aziendali in un'opera di supporto, guida, coordinamento e organizzazione dei percorsi di sviluppo delle imprese nel dopo-COVID. A seguire verranno esaminate le esigenze di consulenza maturate presso le imprese agro-alimentari della regione Sardegna, inquadrando nel contesto appena accennato.

Ovini e caprini

La competitività orizzontale, relativa ai concorrenti attuali e potenziali, risiede nelle competenze gestionali e di mercato in capo alle imprese. Nello specifico, i titolari si rendono conto di aver necessità di supporto alle proprie scelte produttive e di conduzione, con particolare riguardo agli strumenti di gestione del rischio e all'organizzazione aziendale. Esistono margini di miglioramento dell'efficienza tecnica, che potrebbero consentire migliori prestazioni economiche e ambientali, con possibilità di ricavare più ampi margini reddituali. Relativamente alla competitività verticale, che riguarda i rapporti con i fornitori a monte e con i clienti a valle, le esigenze manifestate in materia di consulenza si concentrano **sull'integrazione di filiera**.

Nell'ambito di tali soluzioni, la promozione della qualità della materia prima diventerà imprescindibile. La partita dell'innovazione nel settore si gioca prevalentemente sul piano del prodotto. Il mercato lattiero-caseario ovino mondiale è in costante crescita, grazie all'entrata di nuove figure di consumatori, che richiedono un ampio e diversificato assortimento di tipologie di latte fresco e trasformato. In questo contesto, il ruolo dell'allevatore sarà determinante per il successo della filiera, purché partecipi attivo delle strategie competitive adottate. Sul piano dell'alimentazione e della gestione del gregge, sarà importante il ruolo dell'integrazione delle risorse pascolive con fonti alimentari, che consentano di limitare le esigenze di liquidità e ampliare la stagione produttiva, nonché supportare lo stato sanitario del bestiame. A quest'ultimo proposito, il miglioramento genetico dovrà orientarsi sulla stabilità delle produzioni, ormai molto spinte, e della

salute del bestiame. Anche sul piano finanziario, l'accesso a forme innovative di **credito** consentirà migliori equilibri dei flussi e supporterà il progresso tecnologico delle imprese. L'innovazione di prodotto passa per la diversificazione delle produzioni e delle fonti di reddito. Da una parte, dunque, occorre finalizzare il core business verso precise tipologie di prodotto, anche fresco. A questo proposito, tanto per proporre un esempio, la disponibilità estiva di materia prima per la produzione di ricotta e altri prodotti freschi costituirebbe un volano finanziario non trascurabile per le imprese. Anche la pratica di un ventaglio di soluzioni commerciali alternative (**vendita diretta**) diversificherebbe il portafoglio dell'impresa, costituendo essa stessa uno strumento di prevenzione e gestione del rischio. Mettere a valore i prodotti congiunti del latte (carne, lana, etc.) costituisce infine pratica innovativa non più derogabile per ripartire gli oneri dei costi di produzione su più fonti di reddito. La certificazione biologica rappresenta una soluzione strategica che al momento appare decisamente onerosa sul piano degli adempimenti tecnici e formali a cui l'imprenditore viene chiamato, a fronte dei benefici economici che ne deriverebbero. Decisamente praticabile, con tutta probabilità, è l'adozione delle buone pratiche richieste per il riconoscimento dei pagamenti agro-ambientali prescritti dal PSR. Anche su questo piano, la manifestazione di un'esigenza diffusa di consulenza rivela la difficoltà dell'imprenditore di farsi carico degli adempimenti formali che tale riconoscimento impone. Il ricambio generazionale rappresenta un altro elemento su cui porre attenzione con una svolta determinante che potrebbe provenire da soluzioni istituzionali che incentivino la mobilità del **fattore terra**, principale barriera all'entrata per potenziali nuovi imprenditori. Al giovane allevatore è richiesta capacità di risoluzione di problemi che non può basarsi esclusivamente sulla formazione sul campo, né su quella istituzionale. L'esigenza di consulenza rivela la necessità di accompagnare i neo-imprenditori nell'ecosistema dei mercati, della burocrazia, della finanza e della tecnologia.

Orticoltura

La dinamica dell'uso del suolo in Sardegna rivela la perdita di terreno coltivato a ortaggi a favore, in prevalenza, di prati permanenti e pascoli. Ciò indica la difficoltà di tali produzioni rispetto ad altre destinazioni d'uso, che si fanno preferire per livelli e stabilità dei redditi che riescono a garantire. La competitività orizzontale delle imprese orticole si basa in prevalenza sull'efficienza tecnica e sulla qualità dell'offerta che riescono a conseguire. Lungo la dimensione verticale, la competitività assume connotati prettamente organizzativi. Non è un caso che il modello delle OP sia stato introdotto nella PAC proprio attraverso l'OCM ortofrutta. L'innovazione in orticoltura investe principalmente l'efficienza dell'uso di alcune risorse, che diverranno determinanti in prospettiva. Tra queste, senza dubbio l'acqua è una delle più importanti. Ma anche il lavoro, e in particolare la sua produttività, diverrà determinante nell'orientare la domanda a favore di produzioni ad alto contenuto di equità nel trattamento economico e strumentale delle risorse umane. La sostenibilità del sistema passa attraverso soluzioni biologiche di difesa che riducano o azzerino l'impiego di prodotti di sintesi. L'impresa orticola, tranne alcune eccezioni, è per vocazione diversificata. Tra le eccezioni ricade la carcioficoltura, produzione tradizionale dell'isola.

La produzione biologica esige competenze tecniche che difficilmente possono essere integralmente esternalizzate dalle imprese. Se praticata, nei limiti dimensionali in cui sono ancora circoscritti i mercati, l'orticoltura biologica certificata è in grado di assicurare interessanti margini reddituali. Per il ricambio generazionale vale quanto detto in precedenza.

Viticultura

Il settore vitivinicolo è attualmente quello in grado di produrre i più ampi margini reddituali, essendo riuscito più degli altri a veicolare il contenuto delle specificità territoriali in riconoscimenti di valori monetari importanti. Le competenze tecniche necessarie al riguardo sono tutt'altro che banali e scontate. La competitività orizzontale è piuttosto spinta, data la polverizzazione dell'offerta agricola e la difficoltà dei produttori a fare sistema. Sul piano verticale, associazioni cooperative riescono a competere con imprese integrate verticalmente, essendo quello del controllo qualità la principale fonte dei costi di transazione. I meccanismi di mercato, nazionale ed estero, assumono connotati che richiedono alti livelli di competenze e capacità non comuni. L'innovazione e la diversificazione di prodotto è ormai prassi consolidata del settore. Anche il packaging e l'etichettatura divengono fonti dirimenti nella scelta dei prodotti da promuovere lungo la filiera. Il fenomeno Prosecco potrebbe fungere da efficace traino per i prodotti spumantizzati e, in generale, per il Made in Italy. Alcune geniali soluzioni rivelano il ruolo fondamentale della comunicazione nella creazione di valore. Sul piano strategico può rivelarsi decisiva una partnership con alcuni canali Horeca che veicolino l'immagine del territorio di provenienza. Ancora di nicchia, il mercato dei vini biologici può però assicurare interessanti prestazioni redditizie. Per quel che concerne il ricambio generazionale, il settore viticolo appare tra i più appetibili, anche per imprenditori provenienti da esperienze extra-agricole. Rimane il gradino della disponibilità di capitale fondiario quale principale ostacolo da superare.

Agriturismo

Colpito in misura e in maniera imprevista dalla pandemia, l'agriturismo sta incontrando difficoltà. Nuove norme di distanziamento e gestione, riduzione dei flussi di visitatori, carenza di liquidità e disoccupazione familiare nascosta divengono improvvisamente emergenze a cui occorre far fronte con risolutezza. La competitività dell'offerta agrituristica sarà accentuata dalla crisi. L'agriturismo deve perciò accentuare la scelta competitiva della differenziazione. Del prodotto: di qualità e a prezzo accessibile. Dei servizi offerti: sociali, didattici, esperienziali, gastronomici, di benessere e salute.

A questo proposito, particolare importanza rivestirà la componente femminile e giovanile delle famiglie conduttrici. Ad essa, più delle altre, competerà la programmazione delle innovazioni da introdurre nell'offerta ricettiva e nelle modalità organizzative d'impresa e di rete. La disponibilità di risorse comunitarie per le produzioni biologiche, o comunque per l'adozione di buone pratiche gestionali nella logica della sostenibilità, del benessere animale e della lotta al cambiamento climatico, consentirà adeguate immissioni di liquidità, indispensabili per anticipare le uscite durante la bassa stagione.

Cerealicoltura e foraggi, prato, pascolo

Gli scenari competitivi delle colture cerealicole e foraggere sono differenziati per struttura, dinamiche commerciali e fisiologia delle filiere. L'esperienza del riso insegna che una strada per confrontarsi sui mercati globali esiste ed è concretamente percorribile. Si tratta di una combinazione di strategie di innovazione di prodotto e organizzative che consente all'offerta regionale di trovare spazi di mercato interessanti e stabilmente occupabili. Anche il frumento duro, potrebbe ritrovare spazio economico adeguato, purché integrato in filiere creatrici di valore attraverso l'enfasi della matrice territoriale, storica e nutrizionale delle varietà locali. Il problema non risiede tanto nell'introduzione di simili innovazioni, ma nella chiusura di un sistema integrato di produzione trasformazione-commercializzazione capace di produrre efficientemente e distribuire equamente i

benefici a tutti gli operatori partecipanti. Altre interessanti alternative per la produzione cerealicola provengono dall'esplosione del mercato delle birre artigianali, che potrebbero caratterizzarsi proprio grazie alla valorizzazione della materia prima locale. Il ricambio generazionale è qui, come per la produzione alimentare, presupposto indispensabile per l'introduzione delle innovazioni sopra citate. Allo stesso modo, il mercato dei prodotti foraggeri esige nuove competenze in materia commerciale e tecnica di cui non sempre dispongono le attuali imprese familiari produttrici. Ecco dunque la **necessità di ricorrere ad una qualificata consulenza**, a supporto delle decisioni dell'imprenditore.

15. Consulenza Regione Sicilia

Competitività, Innovazione e Sostenibilità per il comparto Zootecnico della Regione Sicilia

Dall'analisi dei fabbisogni della regione Sicilia è emersa l'importanza del ruolo delle innovazioni per il miglioramento della competitività del comparto zootecnico e dell'ecosostenibilità dei processi gestionali, ai fini dell'ottenimento di una produzione di qualità e al tempo stesso rispettosa dell'agro-ecosistema.

L'innovazione tecnologica può essere definita come l'applicazione di conoscenze di base (attraverso processi applicativi, dimostrativi, di verifica e validazione) a soluzioni che raggiungono livelli di maturità tecnologica tali da risolvere problematiche di carattere organizzativo, gestionale, energetico, tecnico e operativo.

Per tale motivo, l'innovazione può avere diversi livelli di novità. Le innovazioni incrementali consistono nel perfezionamento di un prodotto, di un processo o di un servizio rispetto a un modello esistente per migliorarne la qualità, le prestazioni o per consentire la riduzione dei costi di produzione. Le innovazioni radicali fanno invece riferimento a nuovi prodotti e/o processi in grado di agire su variabili macro-economiche e, quindi, fare sentire il loro effetto sull'aumento della produttività quanti-qualitativa, miglioramento dello stato di benessere degli animali e aumento/mantenimento dei livelli occupazionali.

L'innovazione di fatto è una delle linee strategiche più importanti per supportare il livello di competitività delle piccole e medie imprese nel medio e lungo periodo. D'altra parte, come avviene per l'agricoltura in generale, anche nella zootecnia si stanno diffondendo tecniche di controllo del processo produttivo, sino ad arrivare al controllo (su alimentazione, salute, prestazioni) dell'individuo anziché del gruppo di animali allevati.

Grazie all'innovazione tecnologica si sta sviluppando, quindi, un settore che viene chiamato "zootecnia di precisione", che indica l'insieme di tecniche di controllo basate su un impiego intensivo e mirato delle ICT, a sua volta identificabile come "zootecnia digitale".

Tra i principali e prioritari fabbisogni di innovazione tecnologica in zootecnia possiamo porre l'accento su:

- definizione delle tecniche e dei sistemi di allevamento ecosostenibili, e dei processi riproduttivi (mantenimento della variabilità genetica);
- la necessità di soluzioni tecnico-costruttive ed impiantistiche aventi effetti benefici sulla salute degli animali e quindi sulla produttività e qualità delle produzioni;
- l'individuazione di modalità di allevamento (alimentazione, abbeveraggio, pascolamento) tese ad eliminare i fattori di stress sui capi allevati;
- la riduzione dei costi di produzione.

L'innovazione nel comparto zootecnico

L'innovazione deve essere personalizzabile in funzione delle esigenze dell'allevatore e, tra queste, la più sentita riguarda i sistemi per il controllo degli allevamenti a distanza, che costituiscono una delle risorse più innovative dell'allevamento di precisione.

Ormai, i sensori disponibili costituiscono una tecnologia affermata e consolidata per la gestione dei bovini da latte e da carne in tempo reale, e sono costituiti da pedometri e collari, utilizzabili sia per le vacche in stalla sia per quelle libere di muoversi all'esterno. I sensori rilevano ogni movimento dell'animale, sia se l'animale è sdraiato o cammina. I pedometri collocati sui piedi sono utili per

segnalare i casi di zoppia, mentre quelli applicati al collo registrano i tempi di alimentazione, quindi ogni azienda può scegliere il tipo di sensore più adatto alle sue esigenze. Questo sistema è utile anche per dividere gli animali in gruppi con un cancello separatore che li smista automaticamente.

Anche ai fini della gestione riproduttiva, la tecnologia di sensori rappresenta una realtà operativa che consente, attraverso l'invio di e-mail alle persone indicate dall'allevatore, di conoscere il momento ideale per l'inseminazione. Il supporto tecnologico è presente anche in sala parto, dove un sensore, sulla coda o interno alla vagina, consente di identificare il momento del parto con grande precisione.

Ulteriori applicazioni della zootecnia di precisione riguardano l'identificazione e localizzazione dei capi, uno dei temi principali sui quali si è concentrata la zootecnia di precisione.

Allo stato attuale esistono lettori di segnali, basati su onde elettromagnetiche, utili per analizzare il comportamento degli animali. Il loro ulteriore sviluppo è relativo a processi di più spinta miniaturizzazione dei dispositivi e affinamento della capacità di lettura a distanza. La sensoristica dedicata al monitoraggio dei parametri fisiologici e produttivi è un altro elemento di grande interesse nel processo di innovazione tecnologica in zootecnia.

I misuratori dei parametri fisiologici e produttivi sono di due tipi. Tra i rilevatori di funzioni vitali i più diffusi sono i sistemi attivometrici (a piede, a collare, ecc.), recentemente implementati con rilevatori della postura degli animali (in piedi o coricati). Altri misuratori (temperatura corporea, ritmo cardiaco, peso) sono da tempo allo studio, ma il livello di maturità tecnologica non ne consente un'applicazione operativa di campo. Una tipologia di sensori di particolare interesse è quello delle caratteristiche del latte. Tra i vari dispositivi il più interessante e promettente è il sistema basato sulla spettroscopia nell'infrarosso vicino (Nirs), potenzialmente in grado di fornire un'ampia varietà di indicatori. Sono ancora in fase di studio la messa a punto di sensori per la valutazione di altri parametri del latte, quali colore, conducibilità elettrica, densità, anche rilevati per singolo quarto. Il controllo della qualità del latte sarebbe più semplice e diretto se giornalmente l'allevatore potesse conoscere il valore delle cellule somatiche utilizzando strumenti che rilevano tale parametro in stalla. Sul mercato sono presenti apparecchi per la conta delle cellule somatiche, ossia strumenti fissi o portatili che permettono di migliorare il controllo della qualità del latte, della salute degli animali e dell'intero processo produttivo.

Un'ulteriore applicazione della zootecnia di precisione è rappresentata dalla gestione computerizzata dell'allevamento. Per sfruttare al massimo le informazioni ottenute con queste tecnologie e interpretarle in modo rapido e corretto, è fondamentale integrarle con sistemi informativi computerizzati in grado di gestire ed elaborare l'enorme mole di dati prodotti. A tale scopo sono stati concepiti sistemi di gestione degli allevamenti. Si tratta di un settore della ricerca industriale di grande interesse poiché permette la gestione personalizzata di allevamenti di grandi dimensioni, raggiungendo obiettivi di efficienza e sostenibilità. Sul mercato sono presenti anche sistemi di diagnosi di specifici stati fisiologici e sanitari e monitoraggio in tempo reale così come sono disponibili sistemi che hanno, invece, finalità gestionali volte ad ottimizzare la conduzione aziendale. Ovviamente ciò che è più auspicabile è che si crei e ci sia una più stretta integrazione tra i diversi sistemi per ottenere un unico organico modulo gestionale in tempo reale di tutte le fasi d'allevamento, combinando le informazioni relative allo stato degli animali con i dati su condizioni ambientali, qualità e quantità degli input e destinazione finale degli output.

In definitiva, le nuove tecnologie al servizio dell'allevamento sono uno strumento in più per l'allevatore e sono utili per ridurre i costi e gli sprechi in un'ottica di maggiore efficienza dell'allevamento e maggiore sostenibilità.

Un ulteriore aspetto da tenere in debita considerazione, nelle specie di interesse zootecnico, è il miglioramento dell'efficienza aziendale che passa attraverso l'ottimale impiego delle risorse produttive. In zootecnia, l'alimentazione rappresenta una quota superiore al 30% del costo di

produzione. Uno dei parametri di efficienza generalmente utilizzati dall'allevatore è rappresentato dall'efficienza di conversione dell'alimento in latte o in carne. Tale parametro rappresenta, nelle bovine da latte, il rapporto tra i kg di latte prodotti e la quantità di sostanza secca di alimento ingerita dalla bovina da latte. I suoi valori possono oscillare da circa 1,1 a 1,7, considerando ovviamente quale obiettivo i valori maggiori. Oggi esistono sistemi in grado di integrare una analisi rapida (con metodo basato sulla riflettanza nel vicino infrarosso, Nir) dell'alimento che viene caricato nel carro miscelatore per la preparazione della razione, con un sistema automatizzato che corregge la quantità di alimento da caricare in funzione della sostanza secca realmente analizzata durante il carico.

Relativamente al lavoro, un cambiamento importante introdotto dalla zootecnia digitale è rappresentato dall'assunzione di personale con competenze specifiche. Infatti, l'innovazione tecnologica non ha determinato una riduzione dei livelli occupazionali bensì richiede una maggiore qualificazione del personale addetto.

16. Consulenza Regione Toscana

Competitività, Gestione del Rischio e Innovazione

Dall'analisi dei fabbisogni del tessuto produttivo agricolo, condotta da Coldiretti tramite la somministrazione di un questionario online alle aziende agricole toscane, sono emerse considerazioni interessanti circa i fabbisogni di consulenza che si sintetizzano di seguito.

Il campione, interrogato sul percepito rispetto ai fabbisogni di innovazione, ha individuato principalmente cinque problemi nella gestione aziendale:

1. gestione dei danni dovuti a fauna selvatica (17,3%);
2. danni dovuti a eventi naturali catastrofici, malattie di piante e animali (14,6%);
3. commercializzazione dei prodotti (11,6%);
4. accesso al credito e ai finanziamenti (10,8%);
5. adeguamento alle normative in materia di benessere animale, condizionalità, norme (6,6%).

Nell'analisi di approfondimento di questi dati è emerso che, in termini di fabbisogni di consulenza, due sono gli ambiti considerati prioritari:

1. competitività (14,7%);
2. innovazione (11,7%).

Il 65% delle aziende intervistate ritiene, inoltre, che i servizi di consulenza possano aumentare la competitività.

Tra gli ambiti che, secondo il campione, incrementano notevolmente la competitività aziendale sono stati individuati (in ordine): gestione del rischio; integrazione di filiera; diversificazione.

Dal quadro di analisi emerge con chiarezza come la **gestione del rischio** venga percepita, da un lato, come un ambito che necessita di innovazione e strumenti - in grado di incidere sulla competitività aziendale- e dall'altro, come la tematica in cui si registrano le maggiori richieste di consulenza.

Gestione del rischio: la necessità di una informazione capillare e specifica in agricoltura

Spesso, il fatto di non aderire a misure utili e convenienti per una moderna e innovativa agricoltura può derivare dalla non conoscenza delle opportunità offerte dalla vigente normativa comunitaria e nazionale.

L'obiettivo di questo documento, che segue il webinar organizzato da Coldiretti su queste tematiche va proprio nella direzione di una sempre maggiore informazione specifica che permetta di cogliere al meglio tutte le opportunità offerte a garanzia della stabilità dei redditi in agricoltura, in particolar modo per le aziende monocolturali che sono maggiormente sensibili ai danni in quanto legate ad una unica fonte di reddito e non soggette a diversificazione dei rischi.

La PAC ha individuato tre strumenti di gestione del rischio volti alla salvaguardia delle produzioni e del reddito delle imprese agricole:

1. polizze assicurative;
2. fondi mutualistici;
3. IST (Income Stabilization Tool).

Il lungo processo di riforma della Politica Agricola Comune, avviato nel 2010, ha confermato l'impianto generale della politica, attuata attraverso due pilastri, finalizzata a fronteggiare le sfide dell'agricoltura ponendo obiettivi di carattere:

- economico (sicurezza alimentare, miglioramento della competitività minacciata da crescente volatilità dei prezzi e da compressione dei margini, rafforzamento della filiera produttiva, con un maggiore ruolo per la profittabilità della fase produttiva);
- ambientale (uso sostenibile delle risorse, qualità del suolo e dell'acqua, minacce agli habitat e alla biodiversità, cambiamenti climatici);
- territoriale (riequilibrio dei territori rurali caratterizzati da ridotti livelli di sviluppo economico e sociale).

Evoluzione della gestione del rischio

La gestione del rischio negli ultimi anni ha subito una grossa evoluzione. Si è passati dalla tipologia di polizza a copertura del solo evento grandine, alla tipologia di polizza sulle rese, che può arrivare a comprendere tutte le avversità ammesse dal Piano Annuale di Gestione dei Rischi.

I sempre più frequenti mutamenti climatici e l'aumento della volatilità dei prezzi, le malattie degli animali e delle fitopatie delle piante, mettono sempre più a rischio il reddito degli agricoltori che è particolarmente soggetto a notevoli variazioni. I cambiamenti climatici, oltre a varie molteplici altre ragioni, hanno determinato nel mercato una oramai cronica fluttuazione dei prezzi e delle produzioni.

La volatilità dei prezzi è generalmente riferita a variazioni imprevedibili dei prezzi tali da produrre effetti negativi su diversi aspetti del funzionamento della catena alimentare e in alcuni casi aumenta l'incertezza degli operatori economici.

Essa può essere attenuata attraverso gli **strumenti di gestione del rischio**, con la **trasparenza** nel rapporto con le imprese agricole, assieme allo sviluppo di iniziative legislative volte a favorire l'utilizzo e l'estensione di strumenti associativi e mutualistici per la salvaguardia e la sopravvivenza delle imprese agricole, per facilitare il loro **accesso al credito**, per non disincentivare gli investimenti in agricoltura e per non deperire il valore del capitale fondiario.

La gestione del rischio per la stabilizzazione del reddito aziendale, attivabile attraverso diverse misure previste dalla PAC, non è considerabile come una classica polizza di cui l'assicurato è un semplice fruitore dei servizi ed il destinatario di eventuali indennizzi. Nel settore della Gestione del Rischio, la criticità rilevabile ad oggi per una moderna agricoltura, volta alla tutela della redditività aziendale, è l'adesione ancora troppo limitata delle imprese agricole: solo il 20% delle imprese agricole ricorre, infatti, alle opportunità offerte per la gestione del rischio.

Il Piano annuale di Gestione dei Rischi (P.G.R.)

Considerato che gli agricoltori sono esposti a rischi economici e ambientali sempre maggiori per effetto dei cambiamenti climatici e della crescente volatilità dei prezzi, è stato necessario istituire una misura per aiutare gli agricoltori ad affrontare i rischi che incontrano più sovente.

Il Piano annuale di Gestione dei Rischi (P.R.G.) rappresenta lo strumento attuativo della normativa di settore (D.lgs 102/2004), è emanato annualmente dal MIPAAF e:

- individua le colture, le strutture, gli allevamenti, le avversità, le fitopatie, le epizootie e le relative combinazioni ammissibili all'assicurazione agricola agevolata;
- stabilisce le modalità di copertura dei rischi agricoli nel territorio nazionale;
- stabilisce i parametri per il calcolo del contributo pubblico sulla spesa assicurativa;
- stabilisce le clausole di salvaguardia.

Si tratta di aiuti per il pagamento dei premi che gli agricoltori versano per assicurare il raccolto, gli animali e le colture, dalle perdite causate da avversità atmosferiche, epizootie, avversità fitosanitarie, infestazioni parassitarie o emergenze ambientali.

17. Consulenza Regione Trentino Alto Adige

Ricambio generazionale nell'agricoltura trentina e fabbisogni di consulenza. Il punto di vista dei giovani imprenditori

Tra i temi che sono emersi in modo importante nell'analisi dei fabbisogni in Regione Trentino Alto Adige vi è il Ricambio generazionale in agricoltura, che si integra anche con il questionario specifico portato avanti dalla Coldiretti del Trentino Alto Adige in collaborazione con l'Università degli Studi di Trento.

Una caratteristica saliente dell'agricoltura italiana è costituita dalla connotazione familiare delle imprese agricole. Nell'impresa familiare si assiste ad una particolare interazione/integrazione tra il sistema famiglia, che ha finalità mutualistiche e di crescita della prole, e il sistema impresa che ha la precipua finalità economica. Come evidenzia una nota definizione di impresa familiare *“La famiglia e l'azienda sono collegate, co-evolvono e combinano funzioni economiche, ambientali, riproduttive, sociali e culturali”*.

Nell'impresa agricola familiare alcuni componenti del sistema famiglia collaborano per il raggiungimento dell'obiettivo economico e ricevono dall'impresa i mezzi per vivere. Il funzionamento delle aziende familiari si può discostare da quello delle altre imprese perché accanto all'obiettivo del reddito si collocano in posizione non troppo subalterna altri fattori, come ad esempio la passione per il mondo biologico e per l'autonomia imprenditoriale; **inoltre per i giovani d'oggi la possibilità di lavorare all'aria aperta assume una importanza crescente.**

Quando le imprese agricole hanno connotazione familiare, la sua trasmissione avviene all'interno della famiglia. La staffetta generazionale con passaggio del testimone dal padre al figlio o comunque tra familiari rimane per le imprese agricole la forma tipica di ingresso dei giovani imprenditori in agricoltura. Ci sono ovviamente altre modalità di ingresso dei giovani imprenditori in agricoltura. Si possono formare nuove aziende senza nessi stringenti di continuità con quelle antecedenti. Questa modalità sarà denominata formazione di una impresa agricola *“ex-novo”*. Si tratta di una modalità ostacolata da alcune **barriere all'ingresso** come la dotazione finanziaria richiesta per disporre del capitale fondiario e la difficoltà di accedere all'affitto, se non per una quota supplementare.

Il ricambio generazionale è diventato un tema centrale degli studi in agricoltura perché esso rappresenta la porta principale d'ingresso delle nuove leve in agricoltura, leve importanti per dare uno slancio innovativo allo sviluppo agricolo. Il giovane che subentra ha un grado superiore di formazione tecnico-scientifica rispetto all'imprenditore uscente ed è, anche per la prospettiva cronologica che ha di fronte, maggiormente interessato a dare un **impulso al processo di innovazione** dell'impresa nell'ottica culturale, tecnologica ed organizzativa. Anche sotto il profilo della sensibilità nei confronti della **sostenibilità ambientale** dell'impresa agricola, è stato rilevato da alcune ricerche un divario tra l'imprenditore uscente e quello che subentra. Il ricambio generazionale con successione familiare facilita- lo documentano molti studi- la trasmissione dall'imprenditore uscente a quello che subentra di una gamma di abilità richieste per la gestione dell'azienda stessa.

La Politica Agricola Comune ha prestato attenzione alla problematica dell'imprenditorialità giovanile sostenendo finanziariamente interventi di prepensionamento degli imprenditori agricoli anziani (in passato), di incentivazione dell'ingresso dei giovani (Misura 6.1 dei PSR). La misura attiene la concessione di un premio per il primo insediamento del giovane imprenditore. Si tratta di una somma di denaro destinata ad incentivare l'ingresso dei giovani agricoltori.

Il ricambio generazionale favorisce la trasmissione di informazioni riguardanti le caratteristiche dei suoli, l'idoneità delle colture, l'interazione tra ambiente e produttività delle risorse impiegate.

L'accumulazione di conoscenze necessarie per portare avanti le aziende infatti si ottiene dall'affiancamento del capo famiglia al figlio.

Per rendere fluido il ricambio generazionale sono **necessari servizi di consulenza aziendale ad hoc al fine di facilitare il superamento degli ostacoli** che si frappongono nella specifica fase di transizione. Nel terzo paragrafo saranno segnalate alcune misure particolarmente meritevoli di attenzione nell'ottica della erogazione di consulenza aziendale per i giovani coinvolti nel processo di assunzione della conduzione dell'impresa agricola.

Il questionario

L'indagine è stata condotta nella primavera dell'anno corrente ed è stata svolta a mezzo di un questionario, sottoposto dai tecnici di Coldiretti del Trentino-Alto Adige a un campione di imprenditori agricoli di età fino a 36 anni. Emerge qui una dissonanza rispetto all'impostazione comunitaria che classifica giovani gli imprenditori con età fino a 40 anni.

Il questionario, che aggiunge dati all'indagine portata avanti dalla Confederazione Nazionale Coldiretti, è stato condotto dalla Federazione Coldiretti del Trentino Alto Adige in collaborazione con l'Università degli Studi di Trento. Con esso, sono stati posti al nuovo imprenditore una serie di domande concernenti la struttura dell'azienda agricola, la forma di conduzione, le caratteristiche soggettive e una serie di valutazioni sulla problematica del ricambio generazionale.

I risultati dell'indagine

Di seguito saranno evidenziati i soli risultati dell'indagine ritenuti maggiormente significativi rispetto alla finalità del presente documento.

Gli intervistati dispongono per il 41% di un diploma professionale, per il 45% di un diploma di maturità e il 14% di una laurea. Si segnala una percentuale molto più elevata di laureati nelle aziende part-time rispetto alle aziende full-time. La percentuale dei laureati è relativamente più elevata tra gli intervistati di genere femminile.

Per quanto attiene il ricambio generazionale, il 49% dei rispondenti lo giudica soddisfacente, il 40% ottimo e solo l'11% lo ritiene problematico. Emerge uno scenario meno critico di quanto si era immaginato sulla base della letteratura economica-agraria disponibile. Va segnalato che non si osserva nessun passaggio generazionale problematico tra le aziende part-time, che registrano, infatti, un aumento rilevante della percentuale dei giovani che lo reputano ottimo.

La scelta di diventare imprenditore conduttore è dovuta per il 54% alla passione, seguita dalla tradizione con una percentuale del 21% e dall'autonomia imprenditoriale per il 10% e per il 15% da altre motivazioni.

Il ricambio generazionale ha comportato innovazioni nel 90% dei casi, a conferma dell'importanza dell'ingresso dei giovani in agricoltura per lo sviluppo dell'agricoltura. Le innovazioni più frequenti hanno riguardato le tecniche produttive (35%) e l'ampliamento della base produttiva (30%) e l'ammodernamento culturale e produttivo (16%).

In merito all'**analisi di redditività dell'azienda agricola**, la compilazione di un business plan dovrebbe diventare una pratica generalizzata per l'ingresso del nuovo conduttore in agricoltura. Ovviamente ciò è possibile solo approntando **servizi dedicati di consulenza aziendale**.

L'azienda agricola è stata interessata da un processo di informatizzazione nel 63% dei casi. Emerge qui un altro campo d'intervento per misure di formazione e consulenza, posto che il 37% è rimasto

fuori dal processo di informatizzazione e che ben l'88% di questi ultimi dichiara la propria disponibilità ad intraprenderlo.

In merito alla integrazione del reddito agricolo in senso stretto, il 65% ritiene sia possibile ottenerla sviluppando attività di ospitalità in azienda (agriturismo) il 35% con attività diverse rivolte all'esterno dell'azienda.

Tra gli **strumenti adatti a sostenere il ricambio generazionale**, il giudizio è relativamente più positivo per il **credito** e per il servizio di **supporto delle decisioni d'investimento** rispetto allo strumento di stabilizzazione del reddito (**IST**) e al **premio d'insediamento**.

In definitiva, l'indagine sul ricambio generazionale nell'agricoltura trentina evidenzia un **fabbisogno di interventi di consulenza aziendale** soprattutto in fatto di valutazione della redditività, di accesso al credito agrario e di informatizzazione aziendale.

Queste iniziative sono indispensabili per sostenere l'ingresso in agricoltura di giovani imprenditori pronti e preparati a cogliere tutte le opportunità che si presentano sul mercato nonché per favorire valutazioni preliminari di sostenibilità economica ed ambientale che riducano i rischi di insuccesso. Di questi risultati bisognerà tener conto nella pianificazione delle misure di formazione e di consulenza nell'ambito della PAC e dei PSR.

18. Consulenza Regione Umbria

Ambiente, Competitività e Diversificazione

Dall'analisi dei fabbisogni della Regione Umbria è emerso l'interesse per due settori in particolare, la **cerealicoltura** e l'**olivicoltura**, le cui rispettive situazioni di mercato incidono sulla competitività della produzione regionale, sulla sostenibilità e sull'innovazione tecnica.

Le difficoltà e l'instabilità del settore cerealicolo e olivicolo richiedono l'individuazione della strategia competitiva più opportuna per ogni realtà aziendale, che deve basarsi su un'attenta valutazione economica della situazione aziendale (Quanto mi costa la coltura? Quanto mi costa una tonnellata di prodotto? A quanto ammontano i miei costi fissi e variabili?).

Solo i conti economici, infatti, permettono di avere gli elementi per prendere delle decisioni, ma avendo l'accortezza di eseguirli sulla media dei cinque anni, non su uno-due anni. Se, come media di cinque anni, i conti economici sono negativi, occorre cambiare la strategia aziendale. Ci sono tante alternative, bisogna cercarle, prendendo esempio dagli agricoltori più innovativi.

Secondo il 38,1% del campione intervistato durante l'analisi dei fabbisogni, la mancanza di conoscenza incide con una perdita di utile fino al 30%, il 16,7% ritiene la perdita di utile maggiore (dal 31% al 70%) ed il 6,3% ancora maggiore (dal 70% al 100%).

Le crisi di mercato nel settore cerealicolo e olivicolo sono ricorrenti e non vanno subite, ma prevenute e gestite dagli agricoltori. Il mercato stesso offre tante soluzioni nuove, specialmente nella direzione delle nuove tendenze dei consumatori.

Quadro di riferimento

L'instabilità dei prezzi agricoli comunitari è il frutto di due fattori che sono emersi nell'ultimo decennio: le dinamiche evolutive dei mercati mondiali e l'eliminazione delle politiche di sostegno dei prezzi dell'Unione europea.

La causa dell'attuale crollo dei prezzi dei cereali e dell'olio di oliva è l'eccesso di prodotto, proveniente anche dall'estero (esempio olio spagnolo), che sovente è contraddistinto da una concorrenza sleale alle imprese italiane soggette a norme e standard produttivi ben diversi.

Rispetto al passato, questi fenomeni hanno sempre di più influenzato il mercato interno dell'Unione europea: mentre fino a qualche anno fa, infatti, il mercato comunitario era fortemente protetto e garantito dalla politica protezionistica dell'Ue, le ultime riforme della PAC hanno smantellato la politica dei mercati, determinando una minore protezione alla frontiera e una riduzione dei prezzi di sostegno interni, con la conseguenza che le dinamiche del mercato interno europeo risentono passivamente di quelle mondiali. Nel 1990, la politica dei mercati dell'Ue (sostegno dei mercati interni e sussidi all'esportazione) assorbiva il 93% della spesa per la PAC. Nel 2016 questa percentuale è scesa al 7%. Parallelamente è aumentata la spesa per i pagamenti diretti (dallo 0% al 53%) e per la politica di sviluppo rurale (dal 7% al 40%).

In sintesi, la volatilità, o meglio l'incertezza, dei mercati è un fenomeno strutturale e non congiunturale, poiché i mercati sono globali e le politiche di stabilizzazione (ammasso pubblico, *set-aside*, esportazioni sovvenzionate) sono state abbandonate ormai da dieci anni.

Le strategie competitive delle imprese cerealicole e olivicole

Gli agricoltori devono necessariamente trovare strategie di successo in condizioni di incertezza. La sostenibilità economica dei cereali e dell'olivicoltura nel futuro si dovrà necessariamente basare sui ricavi di mercato superiori ai costi di produzione.

Per individuare le possibili strategie di un'impresa cerealicola ed olivicola possiamo fare ricorso al **vettore di sviluppo dell'impresa**, una matrice a doppia entrata che identifica quattro opzioni: prodotti attuali/nuovi e mercati attuali/nuovi (Figura 1).

In base a tale schematizzazione, è possibile individuare quattro possibili strategie di sviluppo da parte delle imprese cerealicole ed olivicole:

- operare su **mercati attuali** con **prodotti attuali**: in tal caso l'unica strategia che assicura la competitività è rappresentata dall'incremento produttivo e dal contenimento dei costi unitari di produzione ad un livello compatibile con i prezzi, traducibile operativamente nell'aumento delle rese e nella riduzione dei costi variabili e fissi;
- ampliare la propria attività, attraverso il posizionamento dei **prodotti attuali** su **mercati nuovi**, modificando le relazioni di filiera;
- sviluppare **prodotti nuovi** per **mercati attuali**, a partire dalle rinnovate esigenze dei consumatori, puntando sull'innovazione delle caratteristiche del prodotto finito;
- diversificare l'attività attraverso un ri-orientamento della produzione verso **prodotti nuovi** oltre che tramite l'esplorazione di **mercati nuovi** (innovazione di prodotto e innovazione commerciale). In questa strategia rientrano la riconversione verso nuove colture e/o produzioni.

Figura 1 - Un vettore di sviluppo per l'impresa

		PRODOTTO	
		ATTUALE	NUOVO
MERCATO	A T T U A L E	INCREMENTO PRODUTTIVO (aumento delle rese, riduzione dei costi)	SVILUPPO DEL PRODOTTO (nuovi prodotti, qualità, rintracciabilità)
	N U O V O	SVILUPPO NEL MERCATO (nuovi rapporti di filiera)	DIVERSIFICAZIONE

L'incremento produttivo

La prima strategia di sviluppo- mercato attuale e prodotto attuale- riguarda le imprese agricole che seguitano a produrre cereali e olive, senza apportare alcun cambiamento per il miglioramento in termini qualitativi del prodotto e per la ricerca di mercati più remunerativi. Per tale impresa, l'incremento produttivo risulta essere una *conditio sine qua non* affinché il settore cerealicolo ed olivicolo mantenga una sua vitalità. L'incremento produttivo si concretizza mediante l'**aumento delle rese** e il **contenimento dei costi unitari di produzione**.

Per conseguire questo obiettivo, occorre:

- **ridurre i costi attuali**, mantenendo al contempo inalterate le rese; questa strategia è perseguibile aumentando la dimensione aziendale o ricorrendo ad **innovazioni** di processo;
- **aumentare le rese**, mantenendo invariati i costi attuali; questa strategia richiede necessariamente l'introduzione di **innovazioni** di processo.

L'aumento delle dimensioni aziendali è la via maggiormente seguita da alcune categorie di agricoltori. Le innovazioni di processo sono la strada che bisogna costantemente perseguire; da questo punto di vista, l'**agricoltura di precisione** è la prospettiva attualmente più cantierabile, che consente di ottenere buoni risultati sul fronte della riduzione dei costi e dell'aumento delle rese.

Un approfondimento specifico va fatto per l'olivicoltura che ha bisogno di nuovi investimenti sugli impianti. Questi nuovi sistemi si dovranno affiancare a quelli tradizionali, mantenuti per la loro importanza paesaggistica, monumentale, storica e/o ambientale e a quelli che, avendo ancora buone potenzialità produttive, fornendo oli di valore e permettendo almeno una parziale meccanizzazione della raccolta, hanno mantenuto una sostenibilità economica.

Lo sviluppo del prodotto

La seconda strategia di sviluppo- mercato attuale e prodotto nuovo- si basa sullo sviluppo del prodotto mediante il miglioramento qualitativo e la tracciabilità.

L'obiettivo perseguito da tale strategia è di orientare sempre più i cereali e l'olio di oliva verso una forte differenziazione, in cui i produttori siano in grado di ritagliarsi una propria curva di domanda.

Il miglioramento qualitativo dovrebbe, dunque, soddisfare le richieste da parte del mercato di una produzione di maggiore qualità da realizzarsi tramite due linee di intervento:

- **tipicità del prodotto**, come nel caso dell'olio di oliva DOP/IGP o monovarietale;
- maggiore **sostenibilità ambientale** della coltura, come nel caso dei prodotti biologici.

La prima linea di intervento è rappresentata dai **cereali minori** e dai **grani antichi** o agli oli di oliva altamente differenziati. La seconda, i **cereali e gli oli di oliva biologici**, si basa su un'agricoltura moderna, sensibile agli effetti collaterali delle attività agricole sull'ambiente e sulla salute umana, che ha la necessità di ridurre l'impiego dei prodotti fitosanitari a livelli sostenibili. La domanda dei prodotti biologici è in continua crescita e consente quindi una maggiore remunerazione delle produzioni, con prezzi di vendita all'ingrosso che raddoppiano e oltre i prezzi dei prodotti convenzionali.

L'aumento di domanda di cereali biologici ha portato alla creazione di filiere organizzate a garantire disponibilità e tracciabilità di questi prodotti. Le aspettative riguardo alla cerealicoltura biologica sono ottimistiche, giustificate dal fatto che il mercato è in continua espansione, ma la redditività non è sempre promettente. Spesso i conti economici dei cereali biologici non sono migliori di quelli dei cereali convenzionali; infatti, seppure i prezzi siano nettamente superiori a quelli dei cereali convenzionali, le minori rese per ettaro compromettono la redditività. In sintesi, il comparto dei cereali biologici risulta ancora instabile a causa dell'instabilità delle rese.

Inoltre, il mercato dei prodotti biologici necessita di un'organizzazione della filiera, che permetta una programmazione della produzione coordinata con la fase di trasformazione.

Lo sviluppo nel mercato

La terza strategia- mercato nuovo e prodotto attuale- consiste nell'innovazione di mercato con l'obiettivo di migliorare le condizioni di collocamento dell'offerta verso gli utilizzatori.

In primo luogo, è necessario ridurre, se non eliminare, i costi impropri che gravano sulla filiera. Tali costi impropri derivano dai numerosi operatori attivi nella filiera che non apportano alcun valore aggiunto.

In secondo luogo, la produzione agricola deve essere integrata con gli utilizzatori. Su questo aspetto, si citano le esperienze dei **contratti di filiera**; la produzione cerealicola deve essere integrata con lo stoccaggio e la trasformazione, creando sinergie e vantaggi reciproci. Solo attraverso il dialogo e il miglioramento delle relazioni di filiera, l'agricoltore può recuperare valore aggiunto nella catena del valore.

La riconversione intra ed extra settoriale

La quarta strategia- mercato nuovo e prodotto nuovo- riguarda il cambiamento degli ordinamenti colturali e produttivi: dopo aver verificato le altre tre strategie, se i conti economici non sono soddisfacenti, l'agricoltore non ha alternative alla riconversione.

La riconversione della coltivazione dei cereali e la successiva introduzione di nuove colture è una strada che numerose aziende cerealicole hanno intrapreso in seguito al disaccoppiamento totale degli aiuti PAC. La riconversione tuttavia mostra problemi e, ad oggi, non sono ancora state individuate ipotesi di riconversione capaci di garantire una prospettiva economica conveniente per gli ex cerealicoltori, soprattutto nelle aree marginali.

La riconversione, però, può essere intesa non solo come modificazione dell'ordinamento colturale, ma anche come modificazione completa dell'ordinamento produttivo; è questo il motivo per cui molti ex cerealicoltori si sono già orientati verso altri settori della produzione agricola (foraggiere, sementi) o nei servizi (agriturismo e turismo rurale).

19. Consulenza Regione Valle D'Aosta

Condizionalità e Politica agro-ambientale in Valle d'Aosta tra presente e futuro

La Politica agro-ambientale in Valle d'Aosta si esprime attraverso la programmazione 2014-2020 dell'attuale Piano di Sviluppo Rurale. Il PSR della Valle d'Aosta è caratterizzato da una serie di misure incentrate sul carattere ambientale, a cui sono destinati 76,9 dei circa 137 milioni di euro (il 56% circa) che compongono la dotazione finanziaria del PSR regionale. L'attuale programmazione mette in campo svariate misure espressamente finalizzate all'accrescimento del valore ambientale nella gestione delle superfici agricole. In tal senso, si segnalano le misure forestali atte all'accrescimento della resilienza e del pregio ambientale degli ecosistemi forestali, la misura relativa alla tutela delle varietà autoctone a rischio di erosione genetica, il sostegno ai metodi di lotta integrata e non in ultimo le misure legate al sostegno all'agricoltura biologica.

Figura 1 - le misure ambientali del psr 14-20 della Valle d'Aosta

8 - Investimenti sviluppo aree forestali e miglioramento redditività delle foreste	8.5 Investimenti diretti ad accrescere la resilienza e il pregio ambientale degli ecosistemi forestali
	8.6 Investimenti in tecnologie silvicole e nella trasformazione, mobilitazione e commercializzazione dei prodotti delle foreste
10 - Pagamenti agro-climatico-ambientali	10.1.1 Gestione estensiva dell'allevamento di fondovalle
	10.1.2 Miglioramento dei pascoli di alpeggio
	10.1.3 Sostegno ai metodi di lotta integrata
	10.1.4 Salvaguardia razze in via di estinzione
	10.1.5 Tutela delle varietà vegetali autoctone a rischio di erosione genetica
11 - Agricoltura biologica	11.1 Conversione a pratiche e metodi biologici
	11.2 Mantenimento a pratiche e metodi biologici
12 - Indennità Natura 2000	12.1 Compensazione per le zone agricole nelle aree Natura 2000
13 - Indennità zone soggette a vincoli naturali	13.1 Indennità a favore degli agricoltori nelle aree montane

Ciò dimostra quanto gli agricoltori, attraverso le corrette pratiche agricole adottate, stanno caratterizzando la propria azienda su un concetto prettamente ambientale seppur portando avanti le necessarie scelte imprenditoriali in un'ottica di competitività.

Anche la Politica agricola europea ha dimostrato, negli anni, una sempre maggiore attenzione alla componente ambientale e, dall'analisi delle proposte normative per la nuova programmazione, continuerà a farlo. Nel primo pilastro, relativo ai pagamenti diretti (DU), infatti, si dovrà dimostrare una condizionalità rafforzata e ci saranno regimi volontari per il clima e per l'ambiente, i cosiddetti eco-schemi. Nel secondo pilastro è ancora da capire bene quale sarà l'evoluzione del modello di applicazione delle politiche, con l'introduzione del Piano strategico nazionale.

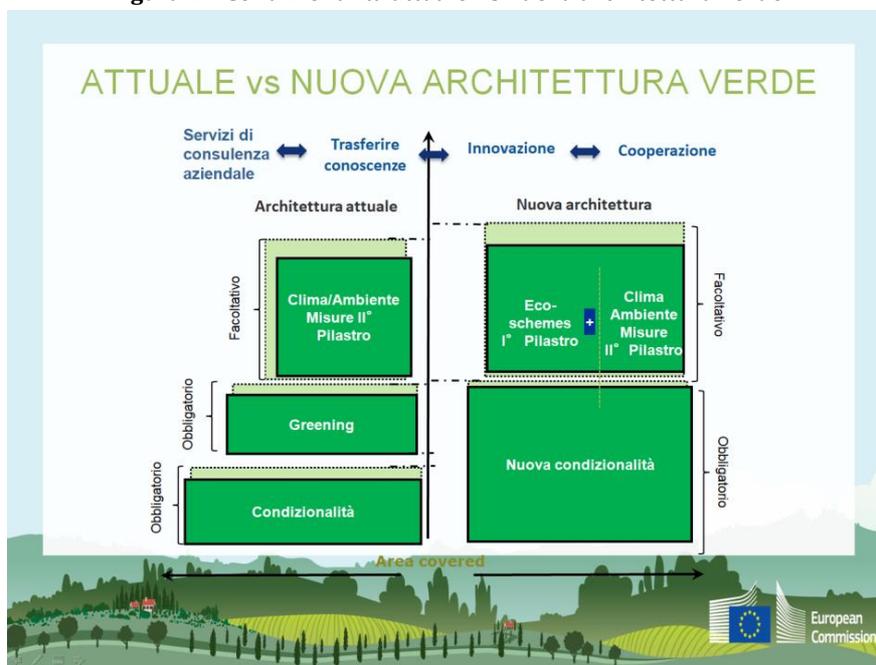
Ad ogni modo, nel secondo pilastro si parla sia di pagamenti per gli impegni ambientali, climatici e altri impegni in materia di gestione, sia di supporto per investimenti, trasferimenti della **conoscenza**, **innovazione** e cooperazione connessi anche a quegli obiettivi "verdi" che l'Unione europea vorrà porre nella nuova programmazione.

Un altro tema centrale delle politiche agricole è certamente la condizionalità, ovvero l'insieme delle norme che l'agricoltore deve rispettare per la corretta gestione della propria azienda, nel giusto equilibrio tra la produzione competitiva e il rispetto dell'ambiente e degli animali. Le norme sulla condizionalità sono state stabilite dall'Unione europea, dallo Stato italiano e dalla Regione e il loro rispetto costituisce la condizione (da cui *condizionalità*) perché l'azienda agricola possa accedere agli

aiuti a superficie quali il “premio PAC” e a quelli erogati dal PSR, ovvero le misure agro-climatico-ambientali (misura 10), il biologico (misura 11), le “indennità compensative” per le aree di Natura 2000 (misura 12) e per le zone montane (misura 13), e il benessere animale (misura 14). In caso di inadempienza a tali disposizioni, l’azienda incorre in sanzioni e riduzioni parziali o integrali dei premi erogati che possono essere anche particolarmente gravosi per l’azienda. Chiaramente l’impatto delle sanzioni sulle Misure ad impegno quinquennale è totalmente diverso rispetto alle misure ad impegno annuale. Ne consegue che, sul tema della condizionalità, è necessario fare una grande opera di consulenza. Sul tema, inoltre, sarà fondamentale comprendere come evolverà la prossima programmazione, in quanto si passerà dal concetto attuale di condizionalità al concetto di condizionalità potenziata. Nella figura 2 sottostante si comprende bene quale sarà l’evoluzione del concetto della condizionalità verso la cosiddetta nuova architettura verde. Ad oggi abbiamo un livello obbligatorio costituito da condizionalità e greening, che è un livello obbligatorio ma compensato (abbastanza facile dimostrarne l’esistenza pertanto si è quasi creata una sorta di automatismo di assegnazione) e un livello facoltativo collegato alle misure agro ambientali del secondo pilastro (del PSR). Tale assetto, in una regione, la Valle d’Aosta, caratterizzata da un’agricoltura con una prevalente vocazione a prati pascoli (97% SAU della Vda) e con un settore zootecnico ancora di tipo tradizionale, permette, se non in casi sporadici, di adempiere quasi inconsapevolmente ai parametri dell’attuale condizionalità. Si pensi in tal senso che l’intero territorio regionale è zona non vulnerabile ai nitrati, in quanto sia il numero di animali che le contestuali superfici annesse utilizzate determinano un impatto complessivo (carico animale) sostenibile che assolve e rispetta i decreti ministeriali in vigore.

Nella nuova architettura, invece, la condizionalità viene rafforzata e quegli impegni che erano all’interno del greening diventano obbligatori, intendendo con ciò anche “non compensati” attraverso i premi, come avviene con l’attuale greening.

Figura 2 – Condizionalità attuale Vs nuova architettura verde



La consulenza aziendale, seppur non formalmente attivata nell’attuale PSR regionale, esiste in una legge regionale (l.r. 17/2016), complementare al programma europeo, che, agli articoli 11 e 12, prevede sia un supporto alla formazione che alla consulenza. In Valle d’Aosta, nella programmazione 2014-2020, non è stata aperta la misura cofinanziata ma è stato avviato un percorso parallelo su una legge regionale con la quale in qualche modo è stata sopperita la mancanza di tale misura.

Nella prossima programmazione la misura della consulenza aziendale non mancherà e farà parte di quell'insieme di attività legate al supporto all'innovazione e alla consulenza volto ad aiutare l'azienda agricola nelle sue scelte imprenditoriali, nel rispetto di tutte quelle condizioni legate all'ambiente, fatte di norme e buone pratiche agronomiche, che devono essere messe in atto e che possono essere tutte ricondotte al concetto di condizionalità.

20. Consulenza Regione Veneto

Il ruolo dell'innovazione in agricoltura

Le capacità di sviluppo dell'agricoltura veneta ha trovato modo di esprimersi essenzialmente attraverso un aumento della produttività dei fattori impiegati nei processi produttivi, derivante in larga misura da un utilizzo delle nuove tecnologie rese disponibili dalla ricerca. Seppure con diversi ritmi di sviluppo e con un aumento differenziato della produttività, il cambiamento tecnologico ha interessato quasi tutte le tipologie aziendali e territoriali. Va aggiunto che le diverse modalità di diffusione delle innovazioni, oltre che una diversa dotazione delle risorse, hanno generato sentieri tecnologici differenziati. Le sfide future, quindi, riguardano non solo la generazione di nuove tecnologie, ma anche la possibilità di una fruizione equilibrata di queste innovazioni da parte delle imprese agricole e dei territori rurali a seconda dei diversi contesti economici, sociali e ambientali.

Secondo l'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) l'innovazione è concepita come l'implementazione di un prodotto (bene o servizio) nuovo o significativamente migliorato, o di processo, includendo anche nuovi metodi organizzativi e di commercializzazione. Inoltre, nel caso dell'agricoltura, quando si parla di multifunzionalità va inserito anche il concetto di innovazione sociale, un termine che non si riferisce solo agli aspetti sociali dell'innovazione, ma anche alle innovazioni nella vita sociale.

Per realizzare innovazioni, sono necessarie attività aggiuntive e si devono modificare metodi di lavoro o di commercializzazione di nuovi prodotti o servizi. Per gli agricoltori e le piccole imprese, tali attività di innovazione sono piene di incognite che devono essere gestite. Ciò richiede più investimenti, innovazione di sistema e una transizione del sistema alimentare. Allo stesso tempo, c'è anche bisogno di una valutazione e possibilmente di un aggiornamento dell'organizzazione dei sistemi della conoscenza e innovazione agricola (conosciuto in inglese come **AKIS, Agricultural Knowledge Innovation System**). L'esigenza di un equilibrato processo di sviluppo, sia tra settori economici che all'interno del settore agricolo, impone un'accurata valutazione delle modalità secondo cui avviene la diffusione del progresso tecnico e dell'impatto - economico, sociale e ambientale - che esso provoca sugli equilibri costituiti in precedenza.

Per il sistema agricolo e forestale veneto, la presenza di attività di ricerca svolte dai quattro poli universitari operanti sul territorio ha influito positivamente sull'evoluzione tecnologica, senza dimenticare che il trasferimento delle innovazioni nelle aziende può avvenire solo in presenza di un'adeguata infrastruttura di sperimentazione, divulgazione e consulenza.

La caratteristica frammentazione dell'offerta di prodotti agricoli in unità produttive di piccole dimensioni raramente consente la creazione autonoma di innovazioni da parte delle imprese operanti nel settore agricolo, per cui l'offerta di nuove tecnologie deriva dalla domanda "esogena" di innovazioni, proveniente dalle imprese. Data l'organizzazione del settore e l'importanza di garantire l'approvvigionamento alimentare nella società, l'operatore pubblico ha sempre svolto un ruolo essenziale e di grande importanza nell'organizzazione dell'innovazione. Se le finalità delle innovazioni sono quelle di migliorare la produttività e la redditività dei fattori produttivi, di aumentare l'efficienza nell'uso delle risorse naturali impiegate e in generale di incrementare la competitività e la sostenibilità ambientale dell'intero sistema agricolo rispetto agli altri settori dell'economia, sembra evidente che l'interesse privato per il mantenimento di un adeguato livello di competitività deve andare di pari passo con l'interesse pubblico per la fornitura di beni pubblici, come un ambiente più sano e aree rurali attrattive.

Se è auspicabile che il processo di innovazione si sviluppi nel tempo in modo continuativo, non va nascosto il fatto che vi sono imprese agricole molto orientate all'adozione di innovazioni, mentre

altre sono più conservatrici e, nel caso di innovazioni dirompenti, si rendono conto che i cambiamenti potrebbero essere fallimentari. Cambiare i metodi di lavoro è difficile e rischioso, anche per quanto riguarda il quadro istituzionale di regolazione. Per questo motivo è necessario che l'operatore pubblico stimoli attivamente l'innovazione in modo coordinato e sistemico tra i diversi soggetti che operano a diretto contatto con le imprese agricole. Rispetto ad un approccio più tradizionale, che considera l'innovazione come un processo lineare dalla ricerca (di base) attraverso la ricerca applicata e la sperimentazione fino all'applicazione. Pertanto, è necessaria una politica dell'innovazione, che faccia delle scelte e che sia specifica per il contesto in cui operano le imprese agricole.

Il sistema della conoscenza e dell'innovazione è chiamato oggi a sviluppare una serie di funzioni, come elencate di seguito, che siano di stimolo ai processi di innovazione:

1. sviluppo e diffusione della conoscenza;
2. identificazione delle opportunità;
3. sperimentazione imprenditoriale e gestione del rischio e dell'incertezza;
4. creazione di un mercato (domanda e offerta);
5. mobilitazione delle risorse;
6. legittimazione del cambiamento;
7. sviluppo di esternalità positive.

Queste funzioni costituiscono la base per l'analisi di un intervento pubblico che sia in grado di individuare le forze trainanti e le barriere all'adozione delle innovazioni.

Le forze trainanti dell'innovazione agricola a livello delle imprese e della società riguardano, in primo luogo, le strategie per affrontare le sfide legate all'esistenza di una platea molto differenziata di produttori agricoli e all'estensione di politiche ambientali sempre più rigorose. L'innovazione in questo contesto ha l'obiettivo di abbassare i costi di produzione o di introdurre nuovi prodotti in nuovi mercati. Anche l'impatto sull'ambiente delle attività agricole e la sicurezza alimentare richiedono e stimolano l'innovazione, e quindi rappresentano un potenziale strumento per migliorare o aumentare la produzione agricola nel quadro della sostenibilità ambientale, delle relative sensibilità dei consumatori e delle norme di riferimento.

Vi sono anche barriere per l'innovazione nel settore agricolo, sia esogene che endogene. Le barriere esogene possono riguardare la difficoltà di ottenere determinati beni e servizi innovativi, la possibile assenza di un mercato che generi un'adeguata offerta di innovazioni o la presenza di regolamenti (es. ambientali, sanitari, ecc.) che limitano la diffusione di certe innovazioni.

Le barriere endogene riguardano, ad esempio, gli ostacoli legati alla disponibilità di risorse, alla mancanza di competenze tecniche, ai tempi di gestione. In molti casi, per le piccole imprese i costi di transazione legati all'introduzione dell'innovazione sono piuttosto alti. Due aspetti ripresi dalle statistiche possono confermare quanto importanti sono determinati fattori endogeni: l'età del conduttore e il grado di istruzione. Secondo le statistiche più recenti la quota di giovani agricoltori con età inferiore ai 40 anni in Veneto risulta pari al 6,8% con una quota di superficie agricola pari al 10%, collocando la regione al di sotto della media nazionale. Anche il grado di istruzione degli imprenditori veneti mostra una seria carenza, dato che i conduttori con laurea sono solo il 5% del totale, anche se occupano una superficie decisamente più ampia (17%). Aggiungendo i conduttori con diploma di scuola media superiore non si raggiunge il 50% del totale.

L'innovazione è innanzitutto responsabilità delle imprese, ma anche dell'operatore pubblico. L'innovazione non ha solo benefici per coloro che innovano, ma anche per altri soggetti, dato che pone l'economia in generale in una posizione competitiva più sostenibile e, a lungo termine, genera occupazione e redditi più alti. Queste sono le cosiddette **esternalità positive** che un operatore

privato che investe nell'innovazione non è tenuto a considerare e possono comportare una sottovalutazione dell'investimento necessario in innovazione.

I fabbisogni dell'agricoltura Veneta

Attualmente l'Unione Europea e i singoli Stati membri stanno attraversando un momento cruciale e delicato per l'agenda politica che coincide con la conclusione della programmazione 2014-2020 e la necessità di guardare al futuro. Nello sviluppo rurale, così come in altri settori, l'imperativo risulta ora essere quello di formulare nuove strategie che siano ben mirate al contesto di riferimento e che al contempo tengano conto degli orientamenti e degli obiettivi di sostenibilità proposti dalla Politica Agricola Comune (PAC) per il periodo 2021-2027 (che prenderà piede dopo il periodo transitorio verso il quale siamo proiettati).

In Italia, l'analisi dei fabbisogni a livello regionale rappresenta un fondamentale momento di sintesi tra i bisogni prioritari di sviluppo e valorizzazione del patrimonio agricolo e rurale che emergono e la definizione delle più appropriate strategie da perseguire per guidare il settore agricolo ed agroalimentare verso il futuro. Detto in altre parole, è a partire dalla raccolta dei fabbisogni che si procede in maniera coerente a definire le opzioni e le priorità strategiche sulla base delle quali il governo regionale è chiamato a stabilire le direttive e le azioni concrete di sviluppo. Coerentemente a ciò, la Regione Veneto ha voluto concretizzare tale processo attraverso un percorso condiviso tramite approccio partecipativo tra istituzioni, esperti e portatori di interesse che ha portato alla realizzazione della Conferenza Regionale dell'agricoltura e dello sviluppo rurale, realizzata nel periodo Settembre 2018 - Giugno 2019. Tale Conferenza è stata programmata allo scopo di definire e condividere le priorità strategiche in grado di orientare e prefigurare le dinamiche di sviluppo del sistema agricolo e rurale del Veneto nel medio periodo (fino al 2030), nel contesto delle prospettive delineate a livello comunitario e nazionale per la PAC post 2020 e in riferimento al programma di governo della Regione.

Nel percorso della Conferenza è stata realizzata una consultazione pubblica finalizzata a valutare la validità e l'importanza allo stato attuale dei fabbisogni identificati nella programmazione 2014-2020, riclassificandoli in tre gruppi in base al gradiente di importanza attribuito dai partecipanti alla consultazione: fabbisogni di massima importanza (25%), fabbisogni molto importanti (44%) e fabbisogni importanti (31%)³.

In particolare, l'analisi operata sulle osservazioni ha evidenziato la maggiore frequenza delle risposte rispetto ad alcuni fabbisogni che riguardano gli aspetti del ricambio generazionale, della competenza degli operatori agricoli, dell'aggregazione fra imprese, della qualità e connessione ecologica, della gestione delle risorse naturali. Dall'altro lato, sembrano riscontrare un relativo minor interesse i fabbisogni legati allo sviluppo locale. Volendo, tuttavia, riassumere per parole chiave le esigenze declinate nei singoli fabbisogni, emerge chiaramente come la **competitività** (declinata in gestione del rischio, **accesso al credito**, **diversificazione**, aggregazione in reti di imprese, ecc.), **l'innovazione** (ICT, sociale, ecc.) e la **salvaguardia dell'ambiente rurale** (paesaggio, risorse naturali, ecc.) riassumano il concetto di sostenibilità che guida la politica regionale nel futuro.

Un risultato che ricalca esattamente quanto emerso dall'indagine sviluppata da Coldiretti presso gli agricoltori veneti per individuare specifiche esigenze di consulenza. Tale indagine, riassumendo quanto raccolto, evidenzia che tra le principali problematiche da gestire a livello aziendale c'è la

³Per una più ampia trattazione si prega di consultare il documento alla pagina:
http://www.piave.veneto.it/resource/resolver?resourceId=0c588a51-6841-4bdb-a7f6-f9a12620664b/Relazione_finale.pdf

gestione dei danni naturali catastrofici e delle malattie delle piante e degli animali (15%) al fine della salvaguardia della competitività aziendale, seguiti dalla conoscenza e rispetto delle normative sul benessere animale e condizionalità (10%), la commercializzazione dei prodotti (10%), l'accesso al credito (9,7%) e l'introduzione delle innovazioni in azienda (7%). Della platea degli intervistati, ben il 44% risulta aver usufruito di consulenza esterna nella propria azienda, mentre il 42% intende richiederne in futuro. Guardando agli ambiti specifici per cui tale consulenza è richiesta, emergono in prima linea la competitività (11,4%), l'uso dei prodotti fitosanitari (11%), l'innovazione (9,8%), la diversificazione aziendale (8,7%) e i pagamenti agro-climatico-ambientali forniti dal Piano di Sviluppo Rurale regionale (8,5%). Quindi, se da un lato la richiesta di consulenza continua a riguardare il supporto tecnico *stricto sensu* (uso input, supporto all'implementazione di misure PSR), dall'altro è chiaro che essa assume oggi anche una valenza più strategica e di indirizzo per l'impresa agricola, che riguarda al futuro. Infatti, **la consulenza risulta strumento necessario a soddisfare l'esigenza di una guida e un supporto aziendali**, formati e aggiornati e specificamente orientati a garantire una maggiore resilienza dell'attività produttiva agli shock esterni (mercato, avversità climatico-ambientali, ecc.), nonché la transizione della stessa verso modelli innovativi che, per definizione, richiedono un aiuto in fase di adozione.

In conclusione, il confronto delle risultanze delle due analisi ha permesso di denotare che vi è una chiara convergenza di fabbisogni a livello regionale, i quali rappresentano il perno per la futura strategia politica di sviluppo del settore agricolo, alimentare, ambientale e rurale del Veneto e per le diverse azioni di supporto (vedasi la consulenza). Il paradigma di tali istanze di sviluppo sembra, in maniera univoca, includere le azioni a sostegno della competitività dell'azienda, dell'adozione di innovazione e delle azioni per la salvaguardia e la valorizzazione dell'ambiente e del paesaggio rurale, sintetizzando coerentemente tutte le dimensioni della sostenibilità richiamate dai 9 obiettivi PAC post 2020 (Figura 1).

Figura 1 - Obiettivi di sostenibilità della PAC post 2020





Questo documento è stato realizzato nell'ambito del progetto AGRI 2019/0186, finanziato con il contributo della Commissione Europea. Il documento rispecchia unicamente le opinioni dell'autore. La Commissione non può essere ritenuta responsabile dell'uso che verrà fatto delle informazioni in esso contenute»