



UNIONE EUROPEA



knowledge
intensive
business
services



Région Autonome
Vallée d'Aoste



Regione Autonoma
Valle d'Aosta

REGIONE VALLE D'AOSTA

SERVIZIO DI VALUTAZIONE DEL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE 2014-2020 DELLA REGIONE AUTONOMA VALLE D'AOSTA CIG 7086184805

RAPPORTO DI VALUTAZIONE ANNUALE 2020

Roma Giugno 2021

INDICE

Premessa 2

1.	La valutazione delle traiettorie delle aziende agricole valdostane al 31.12.2020	3
1.1	L'approccio metodologico.....	3
1.2	Il questionario utilizzato	7
1.3	L'estrazione del campione e la strategia di campionamento	8
1.4	L'analisi dei dati raccolti	14
2.	Attività in corso e pianificate	48
2.1	Il supporto all'autovalutazione dei GAL	48
2.2	Le attività pianificate sulle traiettorie aziendali	56
3.	Analisi delle informazioni raccolte e formulazione delle conclusioni, rispetto ai fenomeni osservati, e delle raccomandazioni utili a rafforzare la qualità complessiva del PSR.....	57

Allegato 1 – Documento di sintesi del Rapporto Annuale	49
---	-----------

Allegato 2- Questionario sulle traiettorie delle aziende agricole	54
--	-----------

Premessa

Il presente Rapporto di Valutazione Annuale (di seguito RVA) è incentrato sull'analisi delle traiettorie delle aziende agricole regionali e sul processo di accompagnamento alla auto-valutazione dell'unico GAL valdostano.

Il Valutatore ha avviato nel corso del 2020 le attività di indagine diretta sui beneficiari del PSR come previsto dell'approccio metodologico introdotta nel corso del Rapporto di Valutazione "rinforzato"¹ del 2018. Le indagini hanno coinvolto 50 aziende beneficiarie e continueranno nelle annualità successive sino a coprire l'intera ampiezza del campione di aziende rappresentativo della popolazione di aziende beneficiarie del PSR.

Come per l'annualità precedente, il Valutatore ha proseguito il percorso di avvicinamento dei GAL ai temi della valutazione della propria strategia locale. Tale supporto è stato collocato all'interno del più ampio percorso di valutazione della Misura 19 come meccanismo di responsabilizzazione della struttura tecnica e del partenariato del GAL. Si ritiene infatti che il supporto serva a coinvolgere il GAL all'interno delle attività di valutazione assegnandoli una funzione più rilevante di "mandante" della valutazione: come portatore di interesse della comunità di cui è riferimento nell'esprimere una domanda di valutazione puntuale.

Rispetto a quanto previsto da Capitolato (Art. 8) i contenuti minimi della relazione (andamento del programma, performance, sinergie e complementarietà) sono trattati all'interno della valutazione della traiettorie aziendali.

Il rapporto è dunque articolato nelle seguenti sezioni:

1. il Capitolo 1 contiene un breve richiamo all'approccio metodologico utilizzato per la valutazione delle traiettorie aziendali e presenta i risultati dell'indagine condotta;
2. il Capitolo 2 illustra le attività in corso e pianificate rispetto all'autovalutazione e alle traiettorie aziendali;
3. il Capitolo 3 riporta sotto forma di "Diario di Bordo", le conclusioni e raccomandazioni emerse, utili a rafforzare la qualità complessiva del PSR;

L'emergenza COVID 19 ha reso necessario che parte delle attività e delle tecniche fossero svolte in remoto, a tale proposito si ringraziano, i tecnici e i funzionari regionali, i tecnici di Area VdA, i GAL e i beneficiari per la disponibilità e per la pazienza dimostrata.

¹ perché contenente anche la risposta alle domande di valutazione previste dal Quadro Comune di Monitoraggio e Valutazione del FEASR.

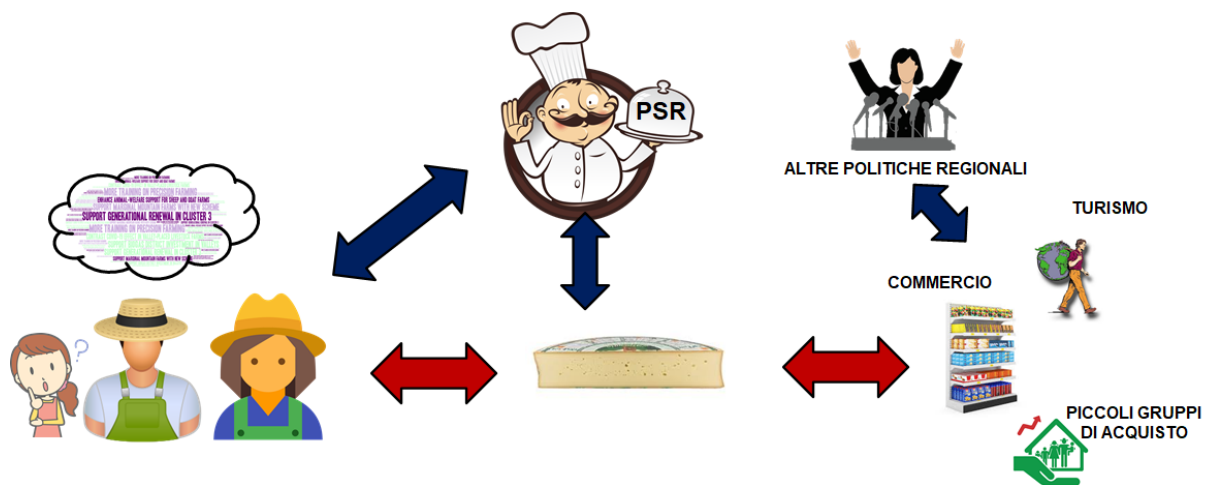
1. La valutazione delle traiettorie delle aziende agricole valdostane al 31.12.2020

1.1 L'approccio metodologico

L'oggetto della valutazione consiste nell'osservazione del cambiamento dei comportamenti indotto dal PSR, all'interno di un contesto sociale fluido, caratterizzato dall'interazione tra gli agricoltori, le imprese di trasformazione, le istituzioni e tutti gli altri soggetti che vivono i territori (residenti, turisti, imprese legate a monte e valle con l'azienda agricola).

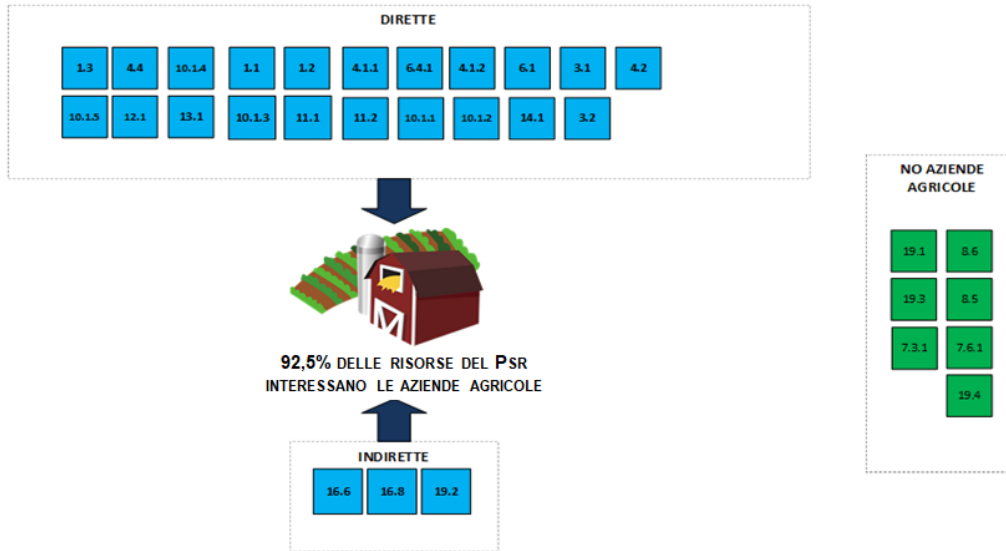
Come rappresentato nella figura seguente, il PSR fornisce un "menù" di Misure che consente all'agricoltore valdostano di consolidare o stimolare la sua strategia di sviluppo aziendale in base alla lettura che dà alle dinamiche del contesto (i movimenti generati dagli altri attori alla destra della figura).

Figura 1 La logica dell'analisi delle traiettorie: comprensione delle intenzioni, atteggiamenti e comportamenti degli agricoltori



L'azienda agricola è il centro gravitazione della PAC che trova nel PSR gli strumenti per incidere sui fabbisogni ritenuti prioritari dai portatori di interesse (decisori politici e rappresentanze) del sistema agricolo e agroalimentare regionale (vedi figura seguente). Il 92% delle risorse interessa direttamente le aziende.

Figura 2 Le risorse del PSR che gravitano intorno alla azienda agricola



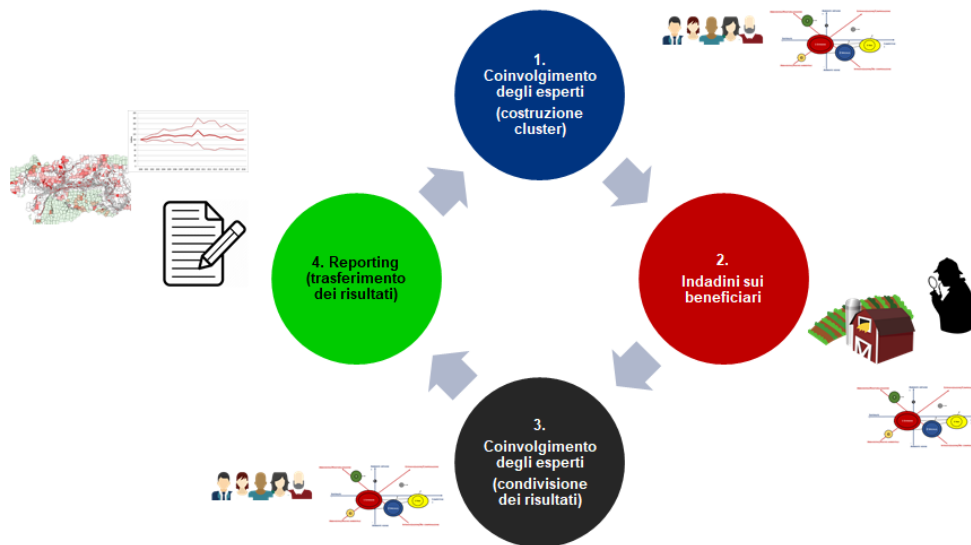
Le Misure non rivolte alle aziende agricole hanno comunque un peso rilevante per le aziende agricole sia in termini di opportunità di diversificazione che di creazione di reti (piccole aziende) che di qualità della vita per la famiglia dell'agricoltore.

Il nostro approccio è fondato sul consenso, una parola che contiene due elementi rilevanti ai fini della utilizzo della valutazione:

- la co-costruzione di un senso condiviso rispetto all'oggetto della valutazione (costruzione dei *cluster* delle aziende agricole regionali)
- la condivisione dei risultati e un consenso sugli elementi che connotano le scelte future.

Come raffigurato nello schema seguente, l'approccio è circolare, prevedendo il coinvolgimento degli esperti regionali all'inizio e alla fine del processo.

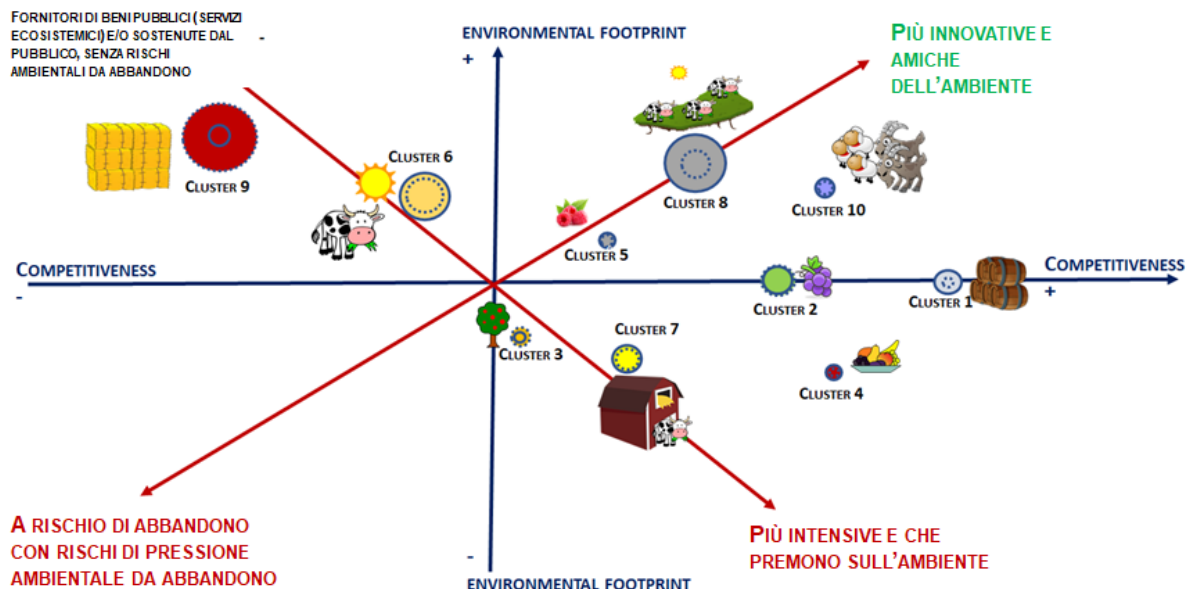
Figura 3 Il processo valutativo dell'analisi delle traiettorie aziendali



Nel corso delle precedenti annualità si è lavorato sulla costruzione dei cluster, sulla identificazione della strategia campionaria e sulla definizione degli strumenti.

L'esito del coinvolgimento degli esperti (realizzata attraverso una tecnica di *group concept mapping*) si è conclusa con l'identificazione dei cluster di aziende regionale e la loro rappresentazione all'interno dello spazio delle traiettorie (competitività, impronta ecologica), come illustrato nella figura seguente.

Figura 4 Lo spazio delle traiettorie tra competitività e impronta ambientale



I cluster, nella figura sopra, sono connotati da un doppio cerchio: uno con la linea continua e l'altro con la linea tratteggiata. Il cerchio tratteggiato esprime il peso numerico delle aziende incluse nel cluster

rispetto al totale delle aziende regionali, ne misura la loro diffusione; mentre il cerchio continuo rappresenta il peso della PLV regionale generata dalle aziende del cluster. Ad esempio, il cluster n.9 (nella figura il cerchio rosso in alto a sinistra), che include le aziende marginali foraggicole, comprende il 35% delle aziende agricole regionali che generano il 6% della PLV regionale.

Nella tabella seguente viene riportato il dettaglio dei cluster e dei relativi pesi in termini numerici e di PLV. I pesi dei cluster sono stati dapprima proposti dagli esperti regionali e successivamente validati con i dati dell'OP Agea². Eventuali approssimazioni sono frutto della necessità di rappresentare al meglio graficamente l'esito del processo di costruzione del *cluster* e potrebbero subire delle modifiche nel corso della valutazione, anche tenendo conto della naturale evoluzione delle aziende agricole regionali.

Tabella 1 Le caratteristiche dei cluster all'interno del contesto regionale (incidenza numerica e peso della PLV)

Clusters of farms	% Sul totale delle aziende	% sul totale della PLV Regionale
Cluster 1: Aziende vitivinicole	1,7%	9,2%
Cluster 2: Aziende Viticole	16,6%	13,5%
Cluster 3: Aziende Frutticole che conferiscono	3,3%	1,2%
Cluster 4: Aziende Frutticole che vendono	0,4%	2,3%
Cluster 5: Aziende colture minori specializzate	1,2%	1,9%
Cluster 6: Fondovalle cedenti Estive	18,7%	22,0%
Cluster 7: Fondovalle 365 giorni	8,3%	10,0%
Cluster 8: Integrato monticazione tradizionale	12,4%	30,0%
Cluster 9: Aziende Marginali foraggicole	35,3%	5,9%
Cluster 10: Ovicaprino	2,1%	4,0%
TOTALE	100,0%	100,0%

Nei paragrafi seguenti sono illustrati i passaggi metodologici successivi che sono stati condotti nel corso del 2020-2021.

Si rammenta che nel corso del 2021 gli esiti delle indagini condotte saranno ri-discussi con il panel di esperti coinvolto nel 2019 (vedi ► par.2.2).

² Si ringrazia Area VdA per il supporto nella fornitura dei dati.

1.2 Il questionario utilizzato

Lo strumento di rilevazione è stato costruito tenendo conto degli obiettivi conoscitivi: l'osservazione di come il PSR possa incidere, ma sarebbe meglio dire accompagnare le strategie di sviluppo aziendale. Ritornando, infatti, alla metafora del menù, l'agricoltore, se "affamato", può scegliere di selezionare il cibo che gradisce di più, quello che comunque anche se non preferito consente di sfamarlo, altresì, se sazio, può scegliere di selezionare un cibo che non lo appesantisca troppo. In alcuni casi la Misura può assolvere allo stesso ruolo che assume la voce "coperto" nel conto finale, qualcosa che è presente indipendentemente da ciò che mangi. E' il caso, ad esempio, della Misura 13 che è indirizzata a tutte le aziende agricole regionali perché tutte ricadenti in area di svantaggio naturale.

Le rilevazioni sono state effettuate attraverso interviste telefoniche, in tal modo è stato possibile "tradurre" la sintassi del questionario in una forma che fosse comprensibile all'intervistato.

Si fa presente che prima della somministrazione del questionario, sono stati fatti più test volti a far sì che il rilevatore fosse in grado di svolgere al meglio questo processo di mediazione con l'agricoltore al fine di raccogliere dati qualitativamente validi ai fini dell'analisi.

Il questionario riportato in allegato è strutturato nelle seguenti sezioni:

- SEZIONE 1: informazioni relative all'impresa e al titolare (studi e formazioni, caratteristiche sociografiche)
- SEZIONE 2: caratteristiche dell'azienda agricola (alla data dell'intervista) (finalizzata a collocarla all'interno di uno dei cluster identificati)
- SEZIONE 3: strategia di sviluppo dell'azienda (Principali questioni che l'azienda sta affrontando in termini di mercato, aspetti ambientali, legame con il territorio...e come l'azienda intende svilupparsi)
- SEZIONE 4: risultati della partecipazione al PSR (Principali ricadute del finanziamento per sviluppare il profilo di analisi delle traiettorie con gli esperti regionali).

La sezione 1 consente di mettere a fuoco le caratteristiche sociografiche dell'agricoltore, età, titolo di studio con attenzione particolare all'indirizzo, per poter utilizzare queste informazioni come variabili co-occorrenti nell'analisi dei dati.

La sezione 2 consente al rispondente di collocare la sua azienda all'interno del cluster che ritiene più fedele nel rappresentare la sua realtà aziendale. Contiene inoltre informazioni di dettaglio sull'orientamento tecnico economico, sulla SAU, sugli allevamenti (se presenti), sulle attività aziendali ed extra-agricole.

La sezione 3 entra nel merito della strategia di sviluppo che l'agricoltore intende adottare, indipendentemente dal menù di Misure del PSR, per comprendere che direzione la sua azienda intende prendere e come il PSR ha inciso e può incidere.

La sezione 4 si focalizza sui fondi PSR e chiede all'agricoltore di esprimere un giudizio sull'efficacia del PSR nel cogliere le sfide che il PSR si pone su tre direttrici: competitività, ambiente e territorio, tenendo conto delle Misure per le quali ha fatto domanda.

1.3 L'estrazione del campione e la strategia di campionamento

La popolazione di riferimento oggetto dell'indagine sulle traiettorie aziendali è rappresentata da tutte le aziende agricole beneficiarie del PSR al 31.12.2019. La popolazione di riferimento è stata suddivisa su più sottopopolazioni tenendo conto del numero di operazioni di cui hanno beneficiato (► tabelle seguenti):

- una sola operazione (37% delle aziende beneficiarie);
- due operazioni (32%);
- tre operazioni (14%);
- quattro e più operazioni (17%).

Tabella 2 Popolazione di riferimento, numerosità campionaria ed errore campionario

Segmentazione	Popolazione di riferimento	campione numerosità	errore campionario
TUTTA LA POPOLAZIONE	1.761	300	5,4%

La numerosità campionaria che consente di osservare le proprietà oggetto di indagine con un errore campionario ridotto (5,4%) è di 300 aziende agricole. La strategia di campionamento è stata strutturata in maniera tale da contenere l'errore al di sotto del 10% nelle varie sotto-popolazioni.

Tabella 3 Segmentazione della popolazione in sotto-popolazioni, campioni ed errori

Segmentazione	Numerosità	Peso sulla popolazione	campione numerosità	errore campionario
Sotto-popolazione Una Misura	650	36,9%	84	10,0%
Sotto-popolazione Due Misure	560	31,8%	82	10,0%
Sotto-popolazione Tre Misure	246	14,0%	69	10,0%
Sotto-popolazione Quattro e più	305	17,3%	65	10,8%
TOTALE	1761	100,0%	300	

La strategia di campionamento prevede la rilevazione delle informazioni su un arco temporale pluriennale 2020-2024 (► tabelle seguente) su una frazione incrementale del campione previsto.

Tabella 4 Strategia di campionamento per annualità, grado di copertura del campione e accuratezza delle stime

	ANNI					TOT
	2020	2021	2022	2023	2024	
numerosità	50	60	60	65	65	300
Copertura Campione	17%	37%	57%	78%	100%	
accuratezza	molto bassa	bassa	media	medio-alta	alta	

Nel 2020, oggetto di questo rapporto, sono state intervistate 50 aziende estratte casualmente. L'accuratezza dei risultati è dunque anch'essa progressiva, e tenderà a stabilizzarsi nel 2022.

Nel 2020 gli esiti delle indagini restituiscono pertanto un insieme di informazioni che deve essere preso necessariamente con le dovute cautele, quantunque consenta di desumere ciò che nel prosieguo delle attività potrebbe essere sorretto da un quadro più solido di evidenze sugli effetti del PSR nel contesto

agricolo regionale. La composizione dei campioni incrementali nel corso delle annualità è riportata nel dettaglio all'interno della tabella seguente.

Tabella 5 Composizione del campione per sotto-popolazioni e anno

Segmentazione	2020	2021	2022	2023	2024	TOTALE
Sotto-popolazione Una Misura	14	17	17	18	18	84
Sotto-popolazione Due Misure	14	16	16	18	18	82
Sotto-popolazione Tre Misure	11	14	14	15	15	69
Sotto-popolazione Quattro e più	11	13	13	14	14	65
TOTALE	50	60	60	65	65	300

All'interno di ogni sottopopolazione il campione è stato stratificato tenendo conto della combinazione delle Misure (nel caso della prima sottopopolazione ovviamente non vi sono combinazioni) e della classe di SAU delle aziende. Questo esercizio ha consentito già nella fase di costruzione del disegno campionario di osservare le caratteristiche dimensionali delle aziende che ricompongono le differenti sottopopolazioni di riferimento.

Nella tabella seguente è illustrata la composizione delle aziende che fanno parte della popolazione di aziende che ha attivato una sola misura.

Tabella 6 Composizione della sotto-popolazione ad una Misura per Misura e classe di SAU

Una Misura	< 1 ha	> 1 ha < 5 ha	> 5 ha < 10 ha	> 10 ha < 20 ha	> 20 ha < 50 ha	> 50 ha < 100 ha	> 100 ha	Tot	% sulla Misura
Mis 4.1.1			3					4	2%
Mis 4.2.1								12	92%
Mis 6.1.1		5	6	8	5	5		29	44%
Mis 13	89	360	64	25	11	15	41	605	35%
Tot	89	374	73	33	16	20	41	650	
% rispetto a classe SAU	82,4 %	48,3%	28,2%	15,7%	12,7%	23,5%	21,1%	37%	

Le aziende agricole³ regionali che accedono ad una sola Misura comprende in maniera quasi esclusiva realtà che attivano la Misura 13.1 “Pagamento compensativo per le zone montane” e solo in maniera residuale aziende che hanno ricevuto finanziamenti sulla Misura 6.1.1 “Premio per giovani agricoltori che per la prima volta si insediano come capo azienda agricola⁴”. Tuttavia, è importante rimarcare come all'interno della presente sottopopolazione, le aziende condotte da giovani neo-insediati, che ancora non hanno avuto accesso alla Misura di indennità, rappresentino il 44% delle aziende beneficiarie della Misura 6.1.1.

³ Per la Misura 4.2.1 sono state incluse nel campione, ma non rilevate, le aziende e le cooperative di trasformazione che saranno oggetto di successivi casi di studio. Sono state campionate in misura maggiore per ridurre l'errore le aziende che hanno realizzato investimenti aziendali 4.1.1

⁴ Si considera una sola Misura anche se nella pratica i giovani hanno contemporaneamente attivato un piano di investimenti aziendali con la TO 4.1.2

Altro elemento da rilevare (vedi totali evidenziati in verde) è che nella popolazione siano incluse l'82% delle aziende con SAU inferiore all'ettaro, quasi al metà delle aziende con SAU tra un ettaro e 5 ha, e quasi il 30% di quelle con SAU compresa tra 5 e 10 ettari. Le aziende con SAU più elevate sono meno rappresentate, tuttavia quasi 1 azienda su 4, con SAU compresa tra i 50 a 100, ha avuto accesso ad un'unica misura (con 5 giovani neo-insediati) e 1 azienda su 5, con SAU superiore ai 100 ettari, ha avuto accesso esclusivamente alla Misura 13. Le dinamiche del ricambio generazionale si osservano nelle aziende sopra l'ettaro, e sono concentrate nelle classi sopra i 5 ha.

Per quanto concerne la sottopopolazione di aziende che hanno avuto accesso a due Misure, il dettaglio della stratificazione per combinazione di Misura e classe di SAU evidenzia (► tabella seguente) che tale insieme include il 42,5% delle aziende con classe di SAU da 1 a 5 ettari, il 40,5% delle aziende con SAU tra i 5 e i 10ha e un'azienda su quattro (24,8%) di quelle con SAU compresa tra i 10 e i 20 ha.

Tabella 7 Composizione della sotto-popolazione a due Misure per combinazione di Misure e classe di SAU

Comb due Misure	< 1 ha	> 1 ha <5 ha	> 5 ha < 10 ha	> 10 ha < 20 ha	> 20 ha < 50 ha	> 50 ha < 100 ha	> 100 ha	Totale	% rispetto a Misura prevalente
Mis 4.1.1mis 6.1.1		1	1					2	
Mis 4.1.1mis 10.1.2						1		1	
Mis 4.1.2mis 6.1.1		1						1	
Mis 13mis 4.1.1	3	16	12	5	1		1	38	19,8%
Mis 13mis 4.1.2		1	1					2	
Mis 13mis 4.2.1		1						1	
Mis 13mis 6.1.1	1	7		1				9	13,6%
Mis 13mis 6.4.1		1	1			1		3	30,0%
Mis 13mis 10.1.1	15	277	68	23	5	2	1	391	47,1%
Mis 13mis 10.1.2		1	1	1	1	5	5	14	8,4%
Mis 13mis 10.1.3		1						1	
Mis 13mis 10.1.4		5	4	3	1	1	2	16	5,4%
Mis 13mis 12.1.1				1			1	2	
Mis 13mis 14.1.1		17	17	18	10	6	11	79	14,9%
Totale complessivo	19	329	105	52	18	16	21	560	
% rispetto a classe SAU	17,6%	42,5%	40,5%	24,8%	14,3%	18,8%	10,8%	31,8%	

Questa popolazione comprende anche il 47% delle aziende che hanno avuto accesso alla tipologia di operazione (d'ora in poi TO) 10.1.1 "Gestione estensiva dell'allevamento di fondovalle", il 30% delle aziende che hanno beneficiato della TO 6.4.1 "Creazione e sviluppo della diversificazione delle imprese agricole" e il 20% delle aziende che hanno beneficiato della Misura 4.1.1 "Supporto per gli investimenti nelle aziende agricole". Nella stragrande maggioranza dei casi la combinazione prevalente è con la Misura 13.1 "Pagamento compensativo per le zone montane".

La popolazione di aziende che ha beneficiato di tre Misure evidenzia (► tabella seguente) che tale insieme include il 32,4% delle aziende con classe di SAU da 10 a 20 ettari e il 29,4% delle aziende con SAU tra i 20 e i 50 ha.

Tabella 8 Composizione della sotto-popolazione a tre Misure per combinazione di Misure e classe di SAU

Comb tre Misure	> 1 ha <5 ha	> 5 ha < 10 ha	> 10 ha < 20 ha	> 20 ha < 50 ha	> 50 ha < 100 ha	maggior e 100 ha	TO T
Mis 4.1.1mis 10.1.1mis 14.1.1			2				2
Mis 13mis 6.1.1mis 10.1.1			1				1
Mis 13mis 6.1.1mis 14.1.1			1	2	1		4
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.2				1	1	4	6
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.4	12	8	11	5	1	5	42
Mis 13mis 10.1.1mis 12.1.1	3						3
Mis 13mis 10.1.1mis 14.1.1	27	28	33	15	3	7	113
Mis 13mis 10.1.2mis 10.1.4						1	1
Mis 13mis 10.1.2mis 14.1.1			1	3	4	5	13
Mis 13mis 10.1.4mis 14.1.1	4	2	8	5		1	20
Mis 13mis 4.1.1mis 6.1.1	4						4
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1	2	2	3	2		1	10
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.2					1		1
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.4			1		1		2
Mis 13mis 4.1.1mis 14.1.1			5	4		5	14
Mis 13mis 4.1.1mis 6.4.1	1						1
Mis 13mis 4.1.2mis 6.1.1	5						5
Mis 13mis 4.1.2mis 14.1.1			1			1	2
Mis 13mis 4.1.2mis 6.4.1	1						1
Mis 13mis 6.4.1mis 10.1.1			1				1
Totale	59	40	68	37	12	30	246
% rispetto a classe SAU	7,6%	15,4%	32,4%	29,4%	14,1%	15,5%	14 %

La combinazione di Misure prevalente (113 aziende su 246) interessa le TO 13.1.1 “Pagamento compensativo per le zone montane” la 10.1.1 “Gestione estensiva dell'allevamento di fondovalle” e la 14.1.1 “Pagamento per il benessere degli animali”. Il 17% delle aziende (42 su 246) è beneficiaria delle TO 13.1.1 10.1.1 e della 10.1.4 “Salvaguardia razze in via di estinzione”. La Misura 14.1.1 presenta altre due combinazioni rilevanti con altre TO che prevedono la concessione di un premio connesso con le superfici, con la 13.1.1 e la 10.1.2 “Miglioramento dei pascoli di alpeggio” (13 Aziende) e con la 13.1.1 e la 10.1.4 (20 Aziende).

La Misura ad Investimenti 4.1.1 e 4.1.2 interessa il 16% delle aziende (39), in combinazione con differenti TO, le due combinazioni più rilevanti dal punto di vista numerico sono, con la 13.1.1 e 10.1.1 (10 Aziende) e con la 13.1.1 e 14.1.1 (14 aziende).

La distribuzione delle aziende per classe di SAU e combinazione di Misure da quattro a più è illustrata nella tabella seguente. Il dato più rilevante, peraltro coerente rispetto alla correlazione esistente tra Misure attivate e dimensione aziendale, è che questa sottopopolazione include il 43,7% delle aziende con SAU compresa tra i 20 e i 50 ha, il 43,5% delle aziende con SAU compresa tra i 50 e i 100 ha e il 52,6% delle aziende con SAU maggiore di 100 ha.

Tabella 9 Composizione della sotto-popolazione a quattro e più Misure per combinazione di Misure e classe di SAU

Comb quattro Misure	> 1 ha < 5 ha	> 5 ha < 10 ha	> 10 ha < 20 ha	> 20 ha < 50 ha	> 50 ha < 100 ha	maggiore 100 ha	Tot
Mis 13mis 6.1.1mis 10.1.1mis 14.1.1	1	1					2
Mis 13mis 6.1.1mis 10.1.4mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4		1		3	2	6	12
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1		1	2	4	5	22	34
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.2mis 12.1.1		1					1
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.2mis 12.1.1mis 14.1.1						1	1
Mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1					1		1
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.2mis 14.1.1			2	1	7	15	25
Mis 13mis 10.1.1mis 10.1.4mis 14.1.1	8	23	28	21	5	9	94
Mis 13mis 10.1.1mis 12.1.1mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1				2	3	7	12
Mis 13mis 10.1.2mis 12.1.1mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 4.1.1mis 6.1.1mis 10.1.1		1					1
Mis 13mis 4.1.1mis 6.1.1mis 10.1.1mis 14.1.1		1					1
Mis 13mis 4.1.1mis 6.1.1mis 10.1.2mis 14.1.1						1	1
Mis 13mis 4.1.1mis 6.1.1mis 10.1.4mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2						2	2
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4				1			1
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1				1	3	13	17
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2mis 12.1.1mis 14.1.1						1	1
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2mis 14.1.1						5	5
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.4	1		1			1	3
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 10.1.4mis 14.1.1	1	7	7	5	1	2	23
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.1mis 14.1.1	1	3	15	5	2	6	32
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1		1			2	1	4
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.2mis 14.1.1					4	6	10
Mis 13mis 4.1.1mis 10.1.4mis 14.1.1				4	1	2	7
Mis 13mis 4.1.1mis 12.1.1mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 4.1.1mis 6.4.1mis 10.1.1				1			1
Mis 13mis 4.1.1mis 6.4.1mis 14.1.1		1					1
Mis 13mis 4.1.2mis 6.1.1mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1					1		1
Mis 13mis 4.1.2mis 6.1.1mis 10.1.4mis 14.1.1	1					1	2
Mis 13mis 4.1.2mis 6.1.1mis 14.1.1						1	1
Mis 13mis 4.1.2mis 10.1.1mis 10.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 4.1.2mis 10.1.4mis 14.1.1				1			1
Mis 13mis 6.4.1mis 10.1.1mis 14.1.1			1				1
Mis 13mis 6.4.1mis 10.1.4mis 14.1.1			1				1
Totale	13	41	57	55	37	102	305
% rispetto a classe SAU	1,7%	15,8%	27,1%	43,7%	43,5%	52,6%	17 %

Anche in questa sotto-popolazione la combinazione di Misure prevalente (94 aziende su 305) interessa le TO 13.1.1 la 10.1.1 e la 14.1.1. Complessivamente il 60% delle aziende (182 su 305) è beneficiaria di TO che prevedono la concessione di un premio connesso con le superfici, mentre il 40% prevede anche almeno una misura ad investimento (TO 4.1.1, 4.1.2 e 6.4.1) e il premio di primo insediamento TO 6.1.1.

Si tratta dunque di una sotto-popolazione nella quale sono concentrate le aziende con una superficie agricola più elevata, aziende che per caratteristiche utilizzano combinazioni di misure a carattere ambientale e di benessere animale con le misure ad investimento. In questo insieme sono ricompresi il 15% delle aziende di giovani neo-insediati.

1.4 L'analisi dei dati raccolti

1.1.1 La struttura del campione: cluster di appartenenza e caratteristiche aziendali

Al campione di intervistati è stato chiesto di collocare la propria realtà aziendale all'interno del gruppo, identificato dagli esperti regionali, che meglio fosse in grado di rappresentarla, avendo anche la possibilità di connotare la propria azienda all'interno di un cluster nuovo. Nella tabella seguente viene riportata la distribuzione delle aziende incluse nel campione per *cluster* di appartenenza. Nella penultima colonna è espresso il peso del *cluster* all'interno del contesto regionale, mentre nell'ultima la differenza tra il peso assunto nel campione e quello del contesto regionale. È così possibile constatare come le aziende sin qui estratte tendano a sovra-campionare alcuni cluster a scapito di altri. In grigio sono evidenziati i cluster la cui numerosità non consente, al momento, di fare inferenze che possano essere estese alla popolazione di riferimento dei beneficiari regionali e al contesto regionale, in arancione i cluster che non sono rappresentati.

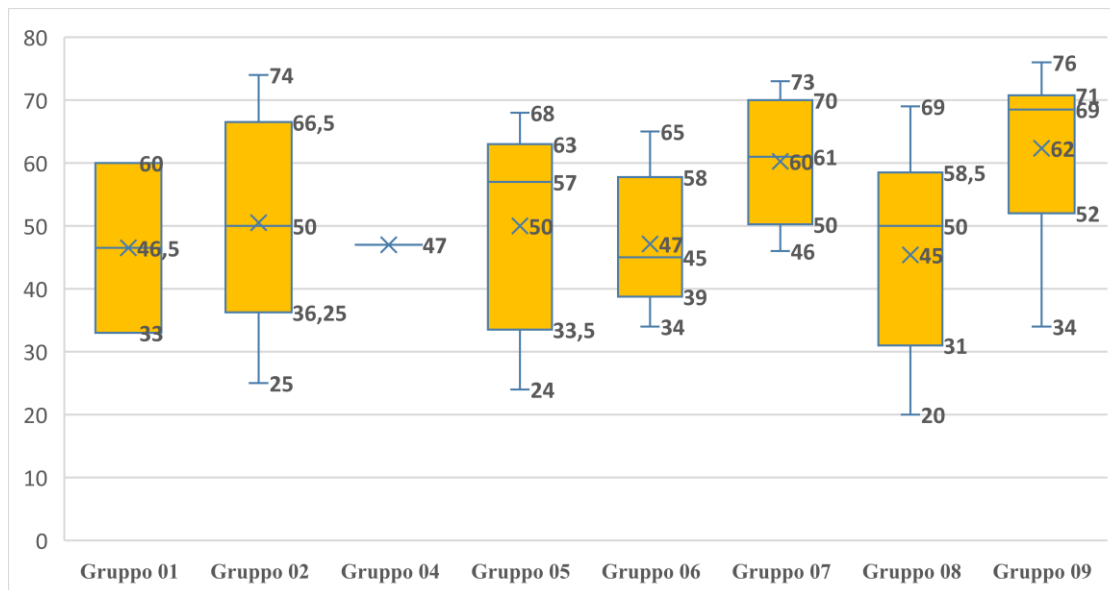
Tabella 10 Composizione del campione 2020 per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	Aziende nel campione	Peso nel campione	Peso nel contesto regionale	Delta Campione/Regione
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole -	2	4,0%	1,7%	2,3%
Gruppo 2: Aziende Viticole	6	12,0%	16,6%	-4,6%
Gruppo 3: Aziende Frutticole che conferiscono	0	0,0%	3,3%	-3,3%
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	1	2,0%	0,4%	1,6%
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	5	10,0%	1,2%	8,8%
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	8	16,0%	18,7%	-2,7%
Gruppo 7: Fondovalle 365	8	16,0%	8,3%	7,7%
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	14	28,0%	12,4%	15,6%
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	6	12,0%	35,3%	-23,3%
Gruppo 10: Ovicaprino	0	0,0%	2,1%	-2,1%
TOT	50	100,0%	100,0%	100,0%

Non sono incluse nel campione 2020 aziende che appartengono ai gruppi 3 e 10, minore è il peso delle aziende marginali foraggicole mentre è più rilevante la presenza di aziende zootecniche che praticano la monticazione tradizionale (28%) e che permangono tutto l'anno nel fondovalle (16%).

La composizione dei cluster per età del conduttore (► figura seguente) è un parametro da analizzare con cautela, vista la numerosità esigua di alcuni *cluster*.

Figura 5 Media e mediana e campo di variazione dell'età del titolare per cluster di appartenenza



Se ci si concentra sui cluster più numerosi, il Gruppo 2, il 5, il 6, 7 l'8 e il 9, si può osservare come i cluster con l'età media e mediana⁵ più bassa (media valore identificato in prossimità del segno "x", la mediana dalla linea continua) è rappresentato dal cluster 6 con 47 anni di media e 45 di mediana ed il cluster 8 con media pari a 45 e mediana pari a 50. I cluster più critici dal punto di vista del ricambio generazionale sono il 7 con media pari a 60 anni e mediana pari a 61 ed il cluster 9 con media pari a 62 anni e mediana pari a 69.

Se si passa ad analizzare la SAU (► tabella seguente, in grigio i cluster con poche aziende), sono le aziende zootecniche e in particolare quelle che praticano la monticazione tradizionale (Gruppo 8) ad avere le superfici agricole utilizzate più elevate (102 ha).

Tabella 11 Media mediana min e max della SAU per cluster di appartenenza

Cluster	Media	Mediana	Max	Min
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole	2,5	2,5	2,5	2,5
Gruppo 2: Aziende Viticole	3,4	3,8	6,0	0,8
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	8,0	8,0	8,0	8,0
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	4,2	4,0	8,0	0,6
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	15,1	12,0	40,0	2,0
Gruppo 7: Fondovalle 365	15,1	14,5	30,0	2,5
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	102,3	100,0	200,0	7,0
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	3,1	2,2	6,0	2,0

⁵ La mediana corrisponde a quel valore che si colloca a metà dei casi, sotto e sopra quel valore si trovano il 50% delle osservazioni. La media tende a essere un valore medio che viene calcolato in base al numero di osservazioni. Una differenza tra media e mediana restituisce un'informazione, sul come osservazioni fuori range possano influenzare la media, rendendola poco rappresentativa degli stati che assume la variabile oggetto di studio nella popolazione interessata.

Le aziende cedenti estive (gruppo 6) e di fondovalle (gruppo 7) presentano una SAU media analoga, 15 ha, ma mediane differenti, la prima con mediana pari a 12 ha e la seconda con 14,5 ha. Le aziende foraggicole sono quelle che presentano la SAU media e mediana più bassa⁶ rispettivamente 3,1 e 2,2 ha.

Se si passa al genere del conduttore (► tabella seguente), il 18% delle aziende è condotta da imprenditrici.

Tabella 12 Genere del conduttore per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	F	M	Totale	Peso della componente femminile sul totale
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole		2	2	0,0%
Gruppo 2: Aziende Viticole		6	6	0,0%
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono		1	1	0,0%
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	1	4	5	20,0%
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	1	7	8	12,5%
Gruppo 7: Fondovalle 365	2	6	8	25,0%
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	2	12	14	14,3%
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	3	3	6	50,0%
TOT	9	41	50	18,0%

La percentuale di imprenditrici al di sopra della media campionaria si riscontra nei cluster delle colture minori specializzate (20% gruppo 5) della zootecnica di fondovalle (25% Gruppo 7) e nelle marginali foraggicole (50% gruppo 9).

⁶ Non sono presi in esame i *cluster* 1 e 4 rispettivamente con due e una azienda.

1.1.2 Le caratteristiche economiche e i fattori di sostenibilità del reddito familiare

La distribuzione della dimensione economica per cluster (► tabella 13) evidenzia come un po' meno della metà (21 su 50) affermi di avere una dimensione economica inferiore agli 8 mila euro. In questa classe ricadono il 100% delle aziende incluse nel Gruppo 9 foraggicole marginali, il 67% delle aziende viticole (Gruppo 2, quelle che conferiscono le uve), l'80% delle aziende del Gruppo 5 "Aziende colture minori specializzate", il 37% delle aziende incluse nei Gruppi 6 e 7 (Cedenti estive e 365 giorni l'anno) e il 14% delle aziende che praticano la monticazione tradizionale (Gruppo 8).

Tabella 13 Classe di dimensione economica per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	Piccol a - meno di 8.000 euro	Piccol a - da 8.000 euro a meno di 15.000 euro	Piccol a - da 15.000 euro a meno di 25.000 euro	Medio piccol a - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro	Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro	Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro	Grande - pari o superiore a 500.000 euro	Tot
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole					1	1		2
Gruppo 2: Aziende Viticole	4	1		1				6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono						1		1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	4				1			5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	3			2	1	2		8
Gruppo 7: Fondovalle 365	3			2	3			8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	1		2	2	7	1	1	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	6							6
TOT	21	1	2	7	13	5	1	50

Al fine di entrare maggiormente nel merito di questi risultati economici, nelle tabelle e nelle figure seguenti i dati sulla dimensione economica sono incrociati con altre informazioni che hanno a che fare con le caratteristiche delle aziende e le scelte imprenditoriali. Sono stati effettuati test di indipendenza tra variabili (chi quadro) per verificare l'esistenza o meno di una qualche forma di associazione tra la dimensione economica ed alcuni tratti.

Nella tabella seguente (► tabella 14) i cluster suddivisi per classe di dimensione economica sono rapportati al titolo di studio del conduttore. L'82% ha un titolo di studio che non ha a che fare con l'agricoltura, l'80% ha un titolo di studio che non va oltre il diploma di maturità, il 48% ha il diploma di scuola secondaria di primo grado (la licenza media). Il diploma di laurea non sembra essere correlato alla dimensione economica, chi ha un indirizzo agronomico forestale è titolare di un'azienda viticola che ha una dimensione inferiore agli 8.000 euro al contrario chi ha un diploma di laurea ad altro indirizzo è conduttore di un'azienda vitivinicola che ha una dimensione economica tra i 100mila e i 250mila euro. Tra chi ha un diploma in materie agrarie, non si osserva una particolare concentrazione tra cluster, il 50% si bipartisce tra il cluster 2 delle viticole e il cluster 6 delle cedenti estive, mentre rispetto alla dimensione economica è possibile rilevare che a parte un caso, tutti gli altri si collocano sopra gli 8.000 euro. Anche chi ha una licenza media non sembra essere discriminante rispetto alla dimensione

economica dell'azienda. Il 33% si concentra tra le aziende che praticano la monticazione tradizionale il 21% a quelle che permangono tutto l'anno nel fondovalle e il 17% sulle cedenti estive.

Per analizzare la dipendenza statistica tra la dimensione economica e titolo di studio è stato realizzato un test chi quadro. Gli esiti del test (► figura 6) confermano che non c'è una dipendenza tra le due variabili ($p=0.349$) e che pertanto il titolo di studio sia slegato alla performance economica dell'azienda.

Tabella 14 Cluster per dimensione economica e titolo di studio del conduttore

Cluster di appartenenza	Licenza media	Diploma maturità	Laurea - Altri indirizzi	Diploma agron.	laurea agr. fores.	Totale
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole			100%	13%		2
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro				1		1
Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro			1			1
Gruppo 2: Aziende Viticole	4%	13%		25%	100%	6
Piccola - meno di 8.000 euro	1	2			1	4
Piccola - da 8.000 euro a meno di 15.000 euro				1		1
Medio piccola - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro				1		1
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	4%					1
Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro	1					1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	8%	13%		13%		5
Piccola - meno di 8.000 euro	2	2				4
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro				1		1
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	17%	13%		25%		8
Piccola - meno di 8.000 euro	2	1				3
Medio piccola - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro	2					2
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro				1		1
Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro		1		1		2
Gruppo 7: Fondovalle 365	21%	19%				8
Piccola - meno di 8.000 euro	2	1				3
Medio piccola - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro	2					2
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro	1	2				3
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	33%	31%		13%		14
Piccola - meno di 8.000 euro		1				1
Piccola - da 15.000 euro a meno di 25.000 euro	1	1				2
Medio piccola - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro	1	1				2
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro	6			1		7
Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro		1				1
Grande - pari o superiore a 500.000 euro		1				1
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	13%	13%		13%		6
Piccola - meno di 8.000 euro	3	2		1		6
Totale complessivo	24	16	1	8	1	50
Percentuale	48%	32%	2%	16%	2%	100%

Figura 6 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra titolo di studio e dimensione economica

TIT_stu	DIM_ECO							Total
	Grande ..	Media -..	Medio g..	Medio p..	Piccola..	Piccola..	Piccola..	
DIPLOMA_matur	1 0.3	2 4.2	2 1.6	1 2.2	1 0.6	0 0.3	9 6.7	16 16.0
Diploma_agron	0 0.2	4 2.1	1 0.8	1 1.1	0 0.3	1 0.2	1 3.4	8 8.0
Laurea specialistic..	0 0.0	0 0.3	1 0.1	0 0.1	0 0.0	0 0.0	0 0.4	1 1.0
Licenza media	0 0.5	7 6.2	1 2.4	5 3.4	1 1.0	0 0.5	10 10.1	24 24.0
laurea specialistic..	0 0.0	0 0.3	0 0.1	0 0.1	0 0.0	0 0.0	1 0.4	1 1.0
Total	1 1.0	13 13.0	5 5.0	7 7.0	2 2.0	1 1.0	21 21.0	50 50.0

Pearson chi2(24) = 26.0848 Pr = 0.349

In secondo luogo, si è testata la presenza di una dipendenza tra la dimensione economica e l'età del conduttore⁷. Il test del chi quadrato, come illustrato nella figura seguente (► figura 7), rigetta l'ipotesi di dipendenza tra le due variabili anche se con una probabilità che si avvicina alla soglia di accettazione al 10% (p=0,115).

Figura 7 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra età e dimensione economica⁸

DIM_ECO	RECODE of ETA_tit (ETA_tit)						Total
	fino_a_tr	da_30_a_4	da_41_to_	from_51_t	from_61_t	over_66_a	
Grande - pari o sup..	1 0.1	0 0.2	0 0.2	0 0.2	0 0.1	0 0.2	1 1.0
Media - da 50.000 e..	1 1.2	1 2.0	4 2.4	5 2.7	0 1.0	1 2.7	12 12.0
Medio grande - da 1..	1 0.5	1 0.8	2 1.0	0 1.1	1 0.4	0 1.1	5 5.0
Medio piccola - da ..	1 0.7	2 1.1	2 1.4	1 1.6	0 0.6	1 1.6	7 7.0
Piccola - da 15.000..	1 0.2	0 0.3	0 0.4	1 0.4	0 0.2	0 0.4	2 2.0
Piccola - da 8.000 ..	0 0.1	1 0.2	0 0.2	0 0.2	0 0.1	0 0.2	1 1.0
Piccola - meno di 8..	0 2.1	3 3.4	2 4.3	4 4.7	3 1.7	9 4.7	21 21.0
Total	5 5.0	8 8.0	10 10.0	11 11.0	4 4.0	11 11.0	49 49.0

Pearson chi2(30) = 39.4760 Pr = 0.115

⁷ A tal fine la variabile quantitativa è stata trasformata in qualitativa per classi di età.

⁸ il secondo numero nella cella è la frequenza attesa in caso di indipendenza tra le variabili

Se si esaminano, ad esempio, gli agricoltori più anziani, può essere rimarcato come tre su quattro, tra chi ha un'età compresa tra i 61 e i 65 anni, conduca aziende con una dimensione economica piccola inferiore ad 8.000 euro, mentre per gli over 66 ricadono in tale dimensione economica ben 11 agricoltori su 14.

I giovani sino a 30 anni sono conduttori di aziende che hanno una dimensione economica di partenza superiore ai 15.000 euro, mentre chi ha più di 30 ma meno di 41 anni tende a distribuirsi in maniera uniforme tra le classi di dimensione economica. Tra i 40 anni e i 50, l'80% conduce aziende da 25.000 euro in su. Anche se non è statisticamente apprezzabile tale dipendenza, si evidenzia come nel prosieguo delle indagini tale aspetto dovrà essere ulteriormente approfondito, al fine di verificare una correlazione tra età più giovane e dimensione economica aziendale. Va detto che i giovani beneficiari della TO 6.1.1 (vedi tabella seguente) tendono a insediarsi in aziende con dimensioni economiche più elevate (80% sopra i 25.000 euro).

Tabella 15 Distribuzione delle aziende per dimensione economica e adesione alla Misura 6.1.1

Dimensione economica	TO 6.1.1	%
Piccola - meno di 8.000 euro	1	20%
Medio piccola - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro	1	20%
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro	2	40%
Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro	1	20%
Totale complessivo	5	100%

Un altro elemento analizzato riguarda la possibile dipendenza tra la dimensione economica e le scelte imprenditoriali inerenti soprattutto la chiusura della filiera aziendale, attraverso trasformazione e vendita diretta (► figura 8). In questo caso il test del chi-quadrato ($p=0,005$) evidenzia come ci sia una dipendenza statisticamente significativa tra chi sceglie di trasformare e/o vendere i prodotti in azienda e la dimensione economica.

Figura 8 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra dimensione economica e filiera aziendale

DIM_ECO	NO	TRASF_VENDDIR		VENDIR	Total
		TRASF	TRASF_V..		
Grande - pari o sup..	1 0.6	0 0.1	0 0.2	0 0.1	1 1.0
Media - da 50.000 e..	6 7.8	2 1.3	5 2.6	0 1.3	13 13.0
Medio grande - da 1..	1 3.0	0 0.5	4 1.0	0 0.5	5 5.0
Medio piccola - da ..	4 4.2	2 0.7	0 1.4	1 0.7	7 7.0
Piccola - da 15.000..	1 1.2	0 0.2	1 0.4	0 0.2	2 2.0
Piccola - da 8.000 ..	0 0.6	0 0.1	0 0.2	1 0.1	1 1.0
Piccola - meno di 8..	17 12.6	1 2.1	0 4.2	3 2.1	21 21.0
Total	30 30.0	5 5.0	10 10.0	5 5.0	50 50.0

Pearson chi2(18) = 37.2918 Pr = 0.005

Venti aziende su cinquanta, il 40% delle aziende del campione, hanno scelto di realizzare in azienda una o entrambe delle fasi di trasformazione e vendita. Chi fa entrambe (trasforma e vende) ha una dimensione economica che parte dai 15.000 euro e si concentra tra le aziende media e medio grande (da 50.000 a 250.000). La vendita diretta è realizzata anche da aziende che hanno una dimensione economica piccola sotto gli 8.000 euro. Si tratta di aziende che appartengono al cluster 5 delle colture minori specializzate. Nella figura seguente (► figura 9) è infatti analizzata la presenza di una dipendenza tra filiera aziendale e cluster di appartenenza.

Figura 9 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra cluster di appartenenza e filiera aziendale

CLUS_ATT	NO	TRASF_VENDDIR		VENDIR	Total
		TRASF	TRASF_V..		
1	0 1.2	0 0.2	2 0.4	0 0.2	2 2.0
2	4 3.6	0 0.6	0 1.2	2 0.6	6 6.0
4	0 0.6	0 0.1	1 0.2	0 0.1	1 1.0
5	1 3.0	0 0.5	1 1.0	3 0.5	5 5.0
6	5 4.8	2 0.8	1 1.6	0 0.8	8 8.0
7	7 4.8	0 0.8	1 1.6	0 0.8	8 8.0
8	7 8.4	3 1.4	4 2.8	0 1.4	14 14.0
9	6 3.6	0 0.6	0 1.2	0 0.6	6 6.0
Total	30 30.0	5 5.0	10 10.0	5 5.0	50 50.0

Pearson chi2(21) = 45.0873 Pr = 0.002

Anche in questo caso il test restituisce una dipendenza statisticamente apprezzabile tra le due variabili ($p=0,002$), i gruppi che tendono maggiormente a chiudere la filiera aziendale sono il Gruppo 8 “Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale”, come già menzionato il Gruppo 5, il Gruppo 6 “Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive” e il Gruppo 1 “Vitivinicole”⁹.

Un altro elemento preso in esame riguarda il rapporto tra la dimensione economica e la vocazione alla multifunzionalità dell’azienda (► figura 10) e tra il cluster di appartenenza (► figura 11) e la vocazione alla multifunzionalità dell’azienda.

Per quanto concerne la scelta di essere multifunzionali non vi è una significatività statistica con la dimensione economica.

⁹ L’unica azienda frutticola che trasforma ha sia la trasformazione che la vendita diretta.

Figura 10 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra dimensione economica e vocazione multifunzionale

DIM_ECO	ALTRE_REMUN			Total
	Att. Co..	Ospital..	Prod e ..	
Media - da 50.000 e..	1 1.0	1 1.0	5 5.0	7 7.0
Medio grande - da 1..	0 0.4	0 0.4	3 2.1	3 3.0
Medio piccola - da ..	1 0.3	0 0.3	1 1.4	2 2.0
Piccola - da 15.000..	0 0.1	0 0.1	1 0.7	1 1.0
Piccola - meno di 8..	0 0.1	1 0.1	0 0.7	1 1.0
Total	2 2.0	2 2.0	10 10.0	14 14.0

Pearson chi2(8) = 9.8000 Pr = 0.279

Per quanto concerne la relazione tra multifunzionalità e il cluster di appartenenza il test evidenzia la presenza di una dipendenza statisticamente significativa tra le due variabili ($p=0,038$).

Figura 11 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra cluster di appartenenza e vocazione multifunzionale

CLUS_ATT	ALTRE_REMUN				Total
	Att. Co..	NO Ospital..	Prod e ..		
1	0 0.1	2 1.4	0 0.1	0 0.4	2 2.0
2	0 0.2	6 4.3	0 0.2	0 1.2	6 6.0
4	0 0.0	0 0.7	0 0.0	1 0.2	1 1.0
5	0 0.2	3 3.6	2 0.2	0 1.0	5 5.0
6	1 0.3	5 5.8	0 0.3	2 1.6	8 8.0
7	1 0.3	5 5.8	0 0.3	2 1.6	8 8.0
8	0 0.6	9 10.1	0 0.6	5 2.8	14 14.0
9	0 0.2	6 4.3	0 0.2	0 1.2	6 6.0
Total	2 2.0	36 36.0	2 2.0	10 10.0	50 50.0

Pearson chi2(21) = 33.8393 Pr = 0.038

Le aziende che appartengono ai gruppi 5, 6 7 e 8, le colture minori e i tre gruppi sulla zootecnia legata alla Fontina presentano una maggiore propensione ad essere multifunzionali.

A livello generale emerge come la vendita di energia sia l'attività extra-agricola più remunerativa, in due casi il riferimento è all'ospitalità e in altri due a servizi a favore della comunità (pulizia canali e sgombero neve).

Un ultimo elemento da prendere in esame è come la dimensione economica aziendale contribuisca a rispondere alle esigenze del nucleo familiare, nel questionario si è chiesto all'intervistato/a se il reddito aziendale fosse sufficiente per sostenere le esigenze economiche della sua famiglia.

Nella figura seguente (► figura 12), come era lecito aspettarsi, il test del chi-quadrato restituisce un quadro coerente tra la dimensione economica e la capacità dell'azienda di rispondere all'esigenze del nucleo familiare. Per 31 aziende su 50 (il 62% del campione), il reddito aziendale non è sufficiente. Tra queste 21 aziende hanno una dimensione economica inferiore agli 8.000 euro l'anno, 4 una dimensione tra la piccola e la medio piccola, mentre le restanti 5 tra la media e la medio grande (p=0,000).

Figura 12 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra dimensione economica ed esigenze del nucleo familiare

DIM_ECO	RECODE of SOST_REDAGR_FAM (SOST_REDAGR_FAM)					Total
	fino_a_30	da_31_a_5	da_51_to_	from_71_t	over_90_p	
Grande - pari o sup..	0	0	0	0	1	1
Media - da 50.000 e..	1	3	6	3	0	13
Medio grande - da 1..	1	1	0	3	0	5
Medio piccola - da ..	0	3	2	2	0	7
Piccola - da 15.000..	1	0	0	0	1	2
Piccola - da 8.000 ..	0	1	0	0	0	1
Piccola - meno di 8..	20	1	0	0	0	21
Total	23	9	8	8	2	50

Pearson chi2(24) = 88.5445 Pr = 0.000

Si riscontra una maggiore capacità di sostenere il nucleo familiare in alcuni cluster (► figura 13), in particolare nel Gruppo 8 "Integrato monticazione tradizionale" nel Gruppo 7 "Fondovalle 365" e nel Gruppo 6 "Fondovalle cedenti Estive". Da approfondire quanto riportato dalle aziende vitivinicole, rispetto alle quali la dimensione economica non sembra fare la differenza.

Figura 13 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra cluster di appartenenza ed esigenze del nucleo familiare

CLUS_ATT	RECODE of SOST_REDAGR_FAM (SOST_REDAGR_FAM)					Total
	fino_a_30	da_31_a_5	da_51_to_	from_71_t	over_90_p	
1	1	1	0	0	0	2
2	4	1	0	1	0	6
4	0	0	0	1	0	1
5	4	1	0	0	0	5
6	4	1	0	3	0	8
7	2	3	2	1	0	8
8	2	2	6	2	2	14
9	6	0	0	0	0	6
Total	23	9	8	8	2	50

Pearson chi2(28) = 39.5157 Pr = 0.073

Nei casi limite l'azienda è sostenuta da un secondo lavoro dell'agricoltore e da quello del coniuge.

Se si passa ad analizzare la manodopera aziendale (► tabella 16) emerge infatti che 11 (il 22%) utilizzano regolarmente manodopera extra-familiare a tempo determinato di queste una sola ha anche lavoratori non familiari a contratto a tempo indeterminato.

I dati osservati sul campione confermano il carattere prevalentemente familiare (78%) delle aziende valdostane. Anche le aziende con dimensione economica più grande tendono a coinvolgere i familiari nell'attività agricola.

Tabella 16 Manodopera familiare ed extrafamiliare a tempo determinato per classe di dimensione economica

Classe di dimensione economica	MANODOPERA A TEMPO DETERMINATO					MANNODOPERA FAMILIARE					TOT
	2	3	4	5	Tot	1	2	3	4	Tot	
Piccola - meno di 8.000 euro						15	5	1		21	21
Piccola - da 8.000 euro a meno di 15.000 euro								1		1	1
Piccola - da 15.000 euro a meno di 25.000 euro		1			1	1				1	2
Medio piccola - da 25.000 euro a meno di 50.000 euro		1			1	3	3			6	7
Media - da 50.000 euro a meno di 100.000 euro	2		1	2	5	1	5	1	1	8	13
Medio grande - da 100.000 euro a meno di 250.000 euro	1	3			4	1				1	5
Grande - pari o superiore a 500.000 euro									1	1	1
Totale complessivo	3	5	1	2	11	21	13	3	2	39	50

Se si passa ad analizzare il cluster di appartenenza (► tabella 17) sono le aziende ricomprese nel Gruppo 8 a utilizzare maggiormente manodopera extra-familiare a tempo determinato insieme a quelle del Gruppo 6, le “cedenti estive”. Le aziende del gruppo 7 “fondovalle 365 giorni l’anno” usano esclusivamente manodopera familiare la maggior parte con unità extra oltre al conduttore (6 su 8).

Tabella 17 Manodopera familiare ed extrafamiliare a tempo determinato per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	MANODOPERA A TEMPO DETERMINATO					MANNODOPERA FAMILIARE					TOT
	2	3	4	5	Tot	1	2	3	4	Tot	
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole						1	1			2	2
Gruppo 2: Aziende Viticole						4	1	1		6	6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono		1			1						1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate			1		1	3		1		4	5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	2	1			3	4	1			5	8
Gruppo 7: Fondovalle 365						2	6			8	8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	1	3		2	6	2	3	1	2	8	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole						5	1			6	6
TOT	3	5	1	2	11	21	13	3	2	39	50

In termini di giornate lavorative (► tabella 18) i cluster a più alta intensità lavorativa¹⁰ sono il Gruppo 5 delle colture minori e i Gruppi della filiera della Fontina, il Gruppo 8, il Gruppo 7 e il Gruppo 6.

Tabella 18 Giornate lavorative medie per cluster di appartenenza

¹⁰ Per i cluster 1 e 4 si rimanda a quanto già osservato in precedenza sulla necessità di analizzare con la dovuta cautela i dati vista la bassa presenza di aziende ricomprese nel campione

Cluster di appartenenza	Media di GG_TOT
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole	385,0
Gruppo 2: Aziende Viticole	186,7
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	520,0
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	658,0
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	437,5
Gruppo 7: Fondovalle 365	482,5
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	569,3
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	121,7
TOT	435,2

1.1.3 Le strategie di sviluppo aziendale

In questo paragrafo sono analizzati i dati raccolti nella sezione del questionario inerente le strategie di sviluppo aziendale, senza un riferimento puntuale all'attuale PSR, che sarà oggetto di approfondimento nel paragrafo successivo.

Le prime riflessioni di seguito proposte hanno a che fare con due elementi che caratterizzano l'attitudine degli agricoltori a puntare verso una politica di qualità rispettosa dell'ambiente: i prodotti di qualità e metodi di produzione biologica e/o integrata.

Nella figura seguente (► figura 14) è stato realizzato il test del chi-quadrato tra cluster di appartenenza e il peso delle produzioni di qualità sul totale della produzione lorda vendibile per classi di incidenza percentuale.

Figura 14 Peso delle produzioni di qualità sulla PLV per cluster di appartenenza

CLUS_ATT	RECODE of INC_QUAL_PLV (INC_QUAL_PLV)					Total
	fino_a_30	da_31_a_5	da_51_to_	from_71_t	over_90_p	
1	0	0	0	1	1	2
2	4	0	0	1	1	6
4	0	1	0	0	0	1
5	5	0	0	0	0	5
6	4	0	0	2	2	8
7	7	0	0	1	0	8
8	7	2	3	2	0	14
9	6	0	0	0	0	6
Total	33	3	3	7	4	50

Pearson chi2(28) = 46.3139 Pr = 0.016

Il test evidenzia una dipendenza statisticamente significativa ($p=0,016$) tra l'appartenenza ad un cluster e la adesione a regimi di certificazione di qualità volontaria delle produzioni, in particolare, per quanto concerne il Gruppo 1 "Aziende vitivinicole", i gruppi delle zootecniche (6, 7, 8). Mentre sono poco diffuse produzioni di qualità nel gruppo 5 "produzioni minori" e 9 "foraggicole marginali". Se si passa infatti ad analizzare il peso delle produzioni di qualità (► tabella 19) emerge come le produzioni di qualità più diffuse riguardino i vini e la Fontina, solo in un caso, per l'unica azienda compresa nel gruppo 4 delle aziende frutticole che trasformano, è presente la certificazione biologica delle produzioni.

Tabella 19 Diffusione delle produzioni di qualità per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	BIO	DOP, IGP, STG	DOP, IGP, STG - Piano Carni AREV	SQNPI e Piano carni AREV	Vini DOP e IGP	Vini DOP e IGP E sqnpi	Nessuno	% aziende con prodotti di qualità	TOT
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole						2		100%	2
Gruppo 2: Aziende Viticole						5	1	83%	6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	1							100%	1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate		1					4	20%	5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive		4		1			3	63%	8

Cluster di appartenenza	BIO	DOP, IGP, STG	DOP, IGP, STG - Piano Carni AREV	SQNPI e Piano carni AREV	Vini DOP e IGP	Vini DOP e IGP E sqnpi	Nessuno	% aziende con prodotti di qualità	TOT
Gruppo 7: Fondovalle 365		3			1		4	50%	8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale		10	1				3	79%	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole							6	17%	6
TOT	1	18	1	1	1	7	21	58%	50

Il 58% delle aziende incluse nel campione ha prodotti di qualità, tra queste (18) il 62% ha produzioni di qualità legate alla filiera della Fontina DOP.

Se si passa ad analizzare la presenza di metodi di produzioni eco-sostenibili (► figura 15), anche in questo caso il test del chi-quadrato evidenzia la presenza di una dipendenza tra cluster di appartenenza e ricorso a metodi come il biologico e l'integrato ($p=0,000$).

Figura 15 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra cluster di appartenenza e metodi di produzione bio e integrato

CLUS_ATT	PRAT_ECO			Total
	Nessuno	biologica	integrata	
1	0	0	2	2
2	1	0	5	6
4	0	1	0	1
5	3	0	2	5
6	6	1	1	8
7	8	0	0	8
8	14	0	0	14
9	6	0	0	6
Total	38	2	10	50

$$\text{Pearson } \chi^2(14) = 58.9342 \quad \text{Pr} = 0.000$$

In particolare, le quasi totalità delle aziende del Gruppo 2 “viticole” ha prodotti certificati all'interno del Sistema di Qualità Nazionale Produzione Integrata (SQNPI) così come le vitivinicole (Gruppo 2 rispetto al quale si raccomanda la solita cautela nel fare inferenze).

Un ulteriore elemento preso in esame ha riguardato le dinamiche di avvio dell'attività. Come riportato nella tabella seguente (► tabella 20), il 18% delle aziende incluse nel campione è attiva da meno di 5 anni, un 16% tra i 6 e i 10 anni, e il 10% dagli 11 ai 15 anni. Il 56% delle aziende conta più di 16 anni di attività, il 24%, in particolare, più di trenta.

Tabella 20 Diffusione delle produzioni di qualità per cluster di appartenenza

Etichette di riga	fino a 5anni	da 6 a 10	da 11 a 15	da 16 a 20	da 21 a 30	over 31 anni	TOT
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole		2					2
Gruppo 2: Aziende Viticole	1	1	1		2	1	6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono				1			1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	1	2			2		5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	2	2		1	1	2	8
Gruppo 7: Fondovalle 365				3	1	4	8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	4	1	2		4	3	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	1		2		1	2	6
TOT	9	8	5	5	11	12	50
Percentuale	18%	16%	10%	10%	22%	24%	100%

Nello specifico è da porre in risalto una maggiore “anzianità” delle aziende del Gruppo 7 “fondovalle 365”, tutte le otto aziende appartenenti al cluster hanno avviato le attività da più di 16 anni.

Analizzando le dinamiche di ricambio generazionale (► tabella 21), non limitandosi alla attuale programmazione, è possibile evidenziare come l’82% delle aziende dal campione nasca da realtà aziendali preesistenti, solo il 18% ex novo, a conferma del radicamento intra-familiare nel passaggio generazionale nella realtà agricola valdostana¹¹.

Tabella 21 Dinamiche del subentro in azienda con e senza PSR per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	SUBENTRA IN AZIENDA				Grazie al PSR	
	NO	SI	% SI	Totale complessivo	Di cui grazie al PSR	% PSR su subentri
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole	1	1	50%	2	1	100%
Gruppo 2: Aziende Viticole	2	4	67%	6	2	50%
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono		1	100%	1	1	100%
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	2	3	60%	5	2	67%
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	2	6	75%	8	1	17%
Gruppo 7: Fondovalle 365		8	100%	8	2	25%
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	1	13	93%	14	3	23%
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	1	5	83%	6	0	0%
TOT	9	41	82%	50	12	29%

Tra chi è subentrato ad un’azienda esistente, il 29% lo ha fatto grazie i PSR nell’arco della varie programmazioni. Nella tabella seguente, (► tabella 22) le dinamiche di ricambio generazionale

¹¹ F.Tenna e R. Avetrani “Aziende agricole familiari in Valle d’Aosta: una valutazione dei cambiamenti attraverso il racconto orale”, 2015: - Agrireregionieuropa anno 11 n°43.

attraverso il PSR viene rapportato all'anzianità dell'azienda. Le aziende interessate da ricambio generazionale non comprendono quelle aziende la cui attività supera i 20 anni¹².

Tabella 22 Dinamiche del subentro in azienda con PSR per classe di avvio delle attività

Classi di anni di avvio dell'attività	Grazie al PSR			
	SI	NO	Tot	% PSR su subentri
fino a 5anni	4	4	8	50%
da 6 a 10	2	3	5	40%
da 11 a 15	3	6	9	33%
da 16 a 20	3	2	5	60%
da 21 a 30		11	11	0%
over 31 anni		12	12	0%
Totale complessivo	12	38	50	24%

Le aziende del campione che hanno usufruito della Misura del ricambio generazionale nel corso delle varie programmazioni sono il 24% del totale. Un dato rilevante che dovrà essere monitorato nel prosieguo delle indagini, quando le stime si assesteranno su valori che presentano margini di errore accettabili.

Un ulteriore elemento preso in esame, più utile in vista della nuova programmazione e collegato con il Piano di Sviluppo Rurale Nazionale (PSRN), riguarda il ricorso al sistema assicurativo. Il ricorso alle assicurazioni è molto basso (► tabella 23), 4 aziende su 50, l'8% del campione. Tre aziende su quattro fanno parte del Gruppo 8 "monticazione tradizionale", con una prevalenza di assicurazione per danni da fauna selvatica e malattie degli animali, mentre un'azienda fa parte del Gruppo 7 "Fondovalle 365" sui danni da incendio, fulmini... etc (tutte hanno una RC assicurativa per responsabilità civile per danni a terzi).

Tabella 23 Ricorso al sistema assicurativo per la protezione di eventi avversi per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	Eventi calamitosi e bestiame	Incendio Fulmini..	Malattie e danni animali	Nessuna	Tot
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole				2	2
Gruppo 2: Aziende Viticole				6	6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono				1	1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate				5	5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive				8	8
Gruppo 7: Fondovalle 365		1		7	8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	1		2	11	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole				6	6
TOT	1	1	2	46	50

¹² La misura di primo insediamento viene introdotta nella PAC a seguito della riforma del 2000

Per quanto riguarda le strategie di sviluppo aziendale, agli agricoltori è stato chiesto di indicare quale strategia è stata già realizzata, è in corso o è prevista nel futuro rispetto a tre macro-temi: la competitività, l'ambiente e il legame con il territorio (la comunità locale). Nel caso in cui l'agricoltore non avesse una visione chiara o di lungo periodo dell'azienda, ha avuto la possibilità di non indicare nulla o invece di rappresentare la possibilità che l'attività potesse concludersi.

Nella tabella seguente (► tabella 24) sono riassunte per cluster di appartenenza le strategie di sviluppo aziendale rispetto alla competitività. Solo sei aziende non hanno una chiara visione di sviluppo dell'azienda mentre quattro prevedono di cessare le attività. Tra queste due appartengono al Gruppo 9 "marginali foraggicole", una al gruppo 7 "fondovalle 365" e una al gruppo 5, delle colture minori. Per quanto riguarda queste ultime due tipologie aziende, quella zootecnica alleva quasi esclusivamente per autoconsumo, con scarsi ricavi. L'attività è volta al mantenimento del patrimonio fondiario con uno scarso contributo (10-20%) dell'attività agricola al reddito familiare complessivo, garantito dalle pensioni della titolare e del coniuge, il PSR risulta comunque determinante con gli aiuti del II Pilastro. L'azienda dedicata alle colture minori ha il titolare anziano che non vede futuro per mancanza di eredi interessati. Non ha interesse (se non di natura personale) su investimenti futuri. Inoltre ora, non accede ad aiuti per migliorare la meccanizzazione per mancanza di requisiti di accesso e questo dà la spinta finale a smettere l'attività.

Tabella 24 Strategie di sviluppo aziendale sulla competitività per cluster di appartenenza

Strategia di sviluppo aziendale: competitività	Cluster di appartenenza									Tot
	1	2	4	5	6	7	8	9		
Ha in corso diversificazione allevamenti e introduzione innovazioni, prevede adesione a sistemi di qualità, trasformazione e vendita diretta e e-commerce				1						1
Prevede adesione a sistemi di qualità					1					1
Prevede cessazione				1		1		2		4
Prevede introduzione e sviluppo di attività extra agricole								1		1
Prevede introduzione e sviluppo di attività extra agricole e ricambio generazionale								1		1
Prevede innovazione, adesione a sistemi di qualità, trasform. e vendita diretta e e-commerce riduzione della manodopera							1			1
Prevede innovazione, adesione a sistemi di qualità, ha realizzato introduzione e sviluppo di attività extra agricole vendita diretta e e-commerce				1						1
Prevede innovazione prevede trasformazione e vendita diretta e e-commerce prevede attività extra agricole e ricambio generazionale					1					1
Prevede innovazione e sviluppo di attività extra agricole, ha realizzato accordi di filiera con le imprese di trasformazione							1			1
Prevede adesione a sistemi di qualità, trasformazione e vendita diretta e e-commerce, ha realizzato accordi di filiera							1			1
Prevede adesione a sistemi di qualità prevede trasformazione e vendita diretta e e-commerce, prevede riduzione di manodopera ha realizzato accordi di filiera								1		1
Prevede innovazione, ha realizzato accordi di filiera adesione a sistemi di qualità e trasformazione dei prodotti								1		1
Prevede innovazione ha realizzato adesione a sistemi di qualità, trasformazione, vendita diretta e commerc.dei prodotti	1									1
Prevede ricambio generazionale							1			1
Prevede trasformazione e vendita diretta e e-commerce								1		1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità e accordi di filiera		1					2	1		4

Strategia di sviluppo aziendale: competitività	Cluster di appartenenza								Tot
	1	2	4	5	6	7	8	9	
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità e accordi di filiera prevede riduzione di manodopera							1		1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità e accordi di filiera prevede trasformazione e vendita diretta							1		1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità, accordi di filiera e trasformazione					1		1		2
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità, accordi di filiera e trasformazione ha in corso la vendita diretta							1		1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità, accordi di filiera e trasformazione, prevede la vendita diretta e il ricambio gen.							1		1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità, accordi di filiera e trasformazione prevede di ridurre la manodopera					1				1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità e trasform. e vendita diretta prevede la commerc. e attività extra-agricole							1		1
Ha realizzato adesione a sistemi di qualità, e trasformazione					1		1		2
Ha realizzato diversificazione delle colture, ha realizzato sistemi di qualità , accordi di filiera vendita diretta prevede la trasformazione e commercializzazione		1							1
Ha realizzato diversificazione delle colture, ha realizzato sistemi di qualità e accordi di filiera		1							1
Ha realizzato diversificazione delle colture, ha realizzato sistemi di qualità e accordi di filiera e la trasformazione		1							1
Ha realizzato diversificazione degli allevamenti, innovazione, accordi di filiera trasformazione e vendita diretta prevede commercializz. e riduzione manodopera					1				1
Ha realizzato diversificazione degli allevamenti, innovazione, trasformazione, vendita diretta e commercializz. prevede adesioni a sistemi di qualità ed extra-agricole.							1		1
Ha realizzato diversificazione delle colture, ha realizzato sistemi di qualità, innovazioni, vendita di retta e riduzione di manodopera ha in corso accordi di filiera		1							1
Ha realizzato diversificazione degli allevamenti, innovazione, sistemi di qualità, accordi di filiera, trasformazione e vendita diretta, attività extra-agricole e prevede commercializz e ricambio generazionale							1		1
Ha realizzato diversificazione colturale, innovazione, sistemi di qualità, trasformazione, vendita diretta e commercializ. attività extra-agricole e prevede ricambio generazionale			1						1
Ha realizzato diversificazione degli allevamenti, innovazione, accordi di filiera, trasformazione e vendita diretta				1					1
Realizzato accordi di filiera con imprese trasformazione		1							1
Ha realizzato innovazione, sistemi di qualità, accordi di filiera e trasformazione					1				1
Ha realizzato innovazione, sistemi di qualità, trasformazione e vendita diretta, ha in corso commerc e prevede extra-agricola.	1								1
NESSUNA				1	1	1	1	2	6
TOT	2	6	1	5	8	8	14	6	50

Al di là degli elementi già affrontati nel par.1.4.2 sulla qualità, la trasformazione e la vendita diretta, è interessante soffermarsi sulle azioni in corso e su quelle future. Il 12% degli intervistati (6 aziende) ha affermato di avere in corso delle azioni, volte in particolare alla commercializzazione dei prodotti (3

aziende), alla (una azienda) diversificazione colturale, (una azienda) alla vendita diretta e alla sottoscrizione di accordi di filiera con imprese di trasformazione (una azienda) .

Il 50% delle aziende incluse nel campione (25 aziende) prevede invece di sviluppare l'azienda sulle seguenti direttrici¹³:

- ➔ 6 Aziende (12%) l'adesione a sistemi di qualità
- ➔ 6 Aziende (12%) il ricambio generazionale
- ➔ 8 Aziende (16%) la trasformazione e la vendita diretta, di queste sei anche la commercializzazione
- ➔ 9 Aziende (18%) l'introduzione di innovazioni di prodotto e/o processo
- ➔ 7 Aziende (14%) l'introduzione e lo sviluppo di attività extra-agricole.

Complessivamente sono 12 le aziende. il 24% delle aziende del campione (al netto dei doppi conteggi), a prevedere come strategia di sviluppo aziendale o la chiusura della filiera aziendale o lo sviluppo di attività extra-agricole per aumentare il reddito familiare.

Nella tabella seguente (► tabella 25) sono riassunte per cluster di appartenenza le strategie di sviluppo aziendale rispetto all'interazione azienda-ambiente, tra quanto già realizzato (REA), quanto in corso (IN) e il futuro (PRE). Sono 14 le aziende che non sanno inquadrare la strategia aziendale all'interno di qualsiasi orizzonte, di queste, quattro appartengono al Gruppo 9 delle "marginali foraggicole" e 4 al Gruppo 7 delle "fondovalle 365", due al gruppo 5 delle "colture minori specializzate". L'intervistatore sulla base del dialogo ha collocato le risposte, all'interno di un quadro di opzioni già compilato con la possibilità di inserire ulteriori voci non ricomprese (► Allegato 2). Tra le possibili opzioni il ricorso a formazione e consulenza in materia ambientale (FORM), l'introduzione di colture o varietà resistenti alla siccità e alle fitopatologie (COLTRES), il miglioramento dei sistemi di regimazione e accumulo delle acque (REGACQ), l'introduzione di sistemi d'irrigazione ad alta o media efficienza (IRRI), l'aumento degli apporti di sostanza organica (SOG), l'introduzione di tecniche di agricoltura conservativa (CONS), l'introduzione di tecniche di agricoltura di precisione (PREC), la produzione di energia da fonti rinnovabili (RINNO), il miglioramento dei sistemi di alimentazione e controllo degli allevamenti (ALLEV).

Chi ha realizzato azioni a carattere ambientale è il 56% della aziende del campione di queste.

- ➔ Il 35,7% ha migliorato la regimentazione delle acque e l'efficientamento dei sistemi irrigui;
- ➔ il 32% ha realizzato interventi per la produzione di energia da fonti rinnovabili;
- ➔ il 32% ha adottato tecniche per aumentare l'apporto di sostanza organica nei suoli;
- ➔ il 18% è ricorso a servizi di consulenza e azioni di formazione;
- ➔ il 14,3% è intervenuta per migliorare i sistemi di alimentazione e controllo degli allevamenti.

Solo due aziende segnalano azioni in corso, tra queste si segnalano: la richiesta di un servizio di consulenza e l'introduzione di tecniche di agricoltura di precisione. Per quanto concerne le azioni future, sono trenta le aziende del campione (il 60%) che prevedono azioni concrete a favore dell'ambiente, di queste:

- ➔ il 40% interventi per la produzione di energia da fonti rinnovabili;
- ➔ il 33% interventi per migliorare i sistemi di alimentazione e controllo degli allevamenti

¹³ Non sono state conteggiate le quattro aziende che prevedono di cessare l'attività

- ➔ il 33% azioni di formazione e consulenza in materia ambientale;
- ➔ il 27% l'introduzione di tecniche di agricoltura di precisione;
- ➔ il 23% l'introduzione di colture o varietà resistenti alla siccità e alle fitopatologie;
- ➔ il 13% l'introduzione di tecniche di agricoltura conservativa.

Tabella 25 Strategie di sviluppo aziendale sull'ambiente per cluster di appartenenza

Strategia di sviluppo aziendale: ambiente	Cluster di appartenenza									Tot
	1	2	4	5	6	7	8	9		
IN-FORM REA-RINNO PRE-ALLEV							1		1	
PRE-COLTRES PRE-IRRI REA-SOG		1							1	
PRE-COLTRES PRE-REGACQ REA-IRRI REA-SOG PRE-PREC	1								1	
PRE-FORM		1							1	
PRE-FORM PRE-COLTRES PRE-CONS PRE-PREC PRE-ALLEV					1				1	
PRE-FORM PRE-COLTRES REA-REGACQ REA-IRRI PRE-CONS PRE-PREC PRE-RINNO				1					1	
PRE-FORM PRE-IRRI REA-RINNO REA-ALLEV							1		1	
PRE-FORM PRE-PREC REA-RINNO PRE-ALLEV						1			1	
PRE-FORM PRE-REGACQ PRE-IRRI PRE-RINNO							1		1	
PRE-FORM PRE-REGACQ REA-SOG PRE-RINNO					1				1	
PRE-FORM REA-ALLEV					1				1	
PRE-FORM REA-REGACQ REA-IRRI REA-SOG PRE-PREC REA-RINNO PRE-ALLEV					1				1	
PRE-FORM REA-RINNO PRE-ALLEV							1		1	
PRE-REGACQ PRE-IRRI REA-PREC PRE-RINNO PRE-ALLEV							1		1	
PRE-RINNO					1	1	2		4	
PRE-RINNO PRE-ALLEV							1		1	
PRE-RINNO REA-ALLEV							1		1	
REA-FORM PRE-COLTRES PRE-IRRI PRE-SOG PRE-PREC PRE-RINNO		1							1	
REA-FORM PRE-COLTRES REA-REGACQ REA-IRRI PRE-CONS IN-PREC		1							1	
REA-FORM PRE-COLTRES REA-REGACQ REA-IRRI REA-SOG PRE-CONS PRE-PREC REA-RINNO			1						1	
REA-FORM PRE-REGACQ PRE-IRRI REA-SOG REA-CONS PRE-RINNO				1					1	
REA-FORM PRE-RINNO PRE-ALLEV							1		1	
REA-IRRI REA-SOG		1						1	2	
REA-REGACQ					1				1	
REA-REGACQ REA-IRRI				1					1	
REA-REGACQ REA-IRRI PRE-RINNO REA-REGACQ REA-IRRI PRE-RINNO REA-ALLEV						1			1	

Strategia di sviluppo aziendale: ambiente	Cluster di appartenenza								Tot
	1	2	4	5	6	7	8	9	
REA-REGACQ REA-IRRI REA-RINNO PRE-ALLEV							1		1
REA-REGACQ REA-SOG								1	1
REA-RINNO							1		1
REA-RINNO PRE-ALLEV						1			1
REA-SOG PRE-PREC	1								1
NESSUNA		1		2	1	4	2	4	14
TOT	2	6	1	5	8	8	14	6	50
Percentuale di chi ha una strategia di sviluppo	100 %	83%	100 %	60%	88%	50%	86%	33%	72%

I gruppi che hanno meno a fuoco le strategie aziendali in materia ambientale sono il gruppo 9 “marginali foraggicole” (33%), il gruppo 7 delle “fondovalle 365” (50%) e il gruppo 5 “colture minori”. Vale la pena evidenziare il valore basso (50%) delle aziende zootecniche che allevano il bestiame 365 giorni l’anno in fondovalle, perché ritenute tra le più problematiche in termini di pressione ambientale da parte del panel di esperti. Tale evidenza dovrà essere monitorata nel prosieguo delle attività di analisi dei dati campionari che saranno realizzate nelle annualità successive.

L’ultimo focus concerne la possibile relazione tra le scelte imprenditoriali, già realizzate (REA), in corso (IN) e previste (PRE) e la dimensione di cooperazione territoriale. Nel questionario la domanda tra le opzioni di risposta a riconduzione¹⁴ prevedeva: l’adesione a campagne di promozione dei prodotti agricoli locali (PROM), l’adesione a progetti di filiera corta per lo sviluppo di mercati locali (LCLMKT), l’adesione a reti locali d’imprese per lo sviluppo e l’offerta coordinata di prodotti e servizi territoriali (RETI)¹⁵.

La tabella seguente (► tabella 26) sintetizza per cluster di appartenenza la combinazione delle strategie osservate.

Tabella 26 Strategie di sviluppo aziendale sulla dimensione territoriale per cluster di appartenenza

Strategia di sviluppo aziendale: territorio	Cluster di appartenenza								Tot
	1	2	4	5	6	7	8	9	
PRE-LCLMKT IN-RETI				1					1
PRE-LCLMKT PRE-RETI								1	1
PRE-PROM PRE-LCLMKT PRE-RETI		1			1	1	2		5
PRE-PROM PRE-RETI							2		2
PRE-RETI		1							1
REA-PROM IN-LCLMKT IN RETI					1				1
REA-PROM REA-LCLMKT							1		1

¹⁴ Con questo termine si fa riferimento al fatto che è l’intervistatore sulla base dell’interazione con l’intervistato ad assegnare l’opzione che più si avvicina a quanto dichiarato, ciò per evitare il rischio di una risposta di natura meramente sintattica rispetto alla lista di opzioni presenti

¹⁵ E un’opzione “altro - specificare” laddove la risposta non rientrasse nel dominio delle precedenti

Strategia di sviluppo aziendale: territorio	Cluster di appartenenza								Tot
	1	2	4	5	6	7	8	9	
REA-PROM REA-LCLMKT PRE-RETI	1			1					2
REA-PROM REA-LCLMKT REA-RETI	1		1				2		4
REA-RETI				1					1
NESSUNA		4		2	6	7	7	5	31
TOT	2	6	1	5	8	8	14	6	50
Percentuale di chi ha una strategia di sviluppo	100%	33%	100%	60%	25%	13%	50%	17%	38%

Solo il 38% delle aziende incluse nel campione ha un'idea di sviluppo connessa anche con la cooperazione territoriale. Tale scelte sono più presenti nei Gruppi 5 "colture minori" e 8 "monticazione tradizionale".

Chi ha già realizzato azioni, il 18% delle aziende del campione (9 Aziende), quattro aziende (di queste due incluse nei cluster meno stabili 1 e 4 e le restanti nel gruppo 8) hanno intrapreso tutte e tre le direttrici di sviluppo: la promozione dei prodotti, i mercati locali e le reti intersettoriali. Un'azienda (Gruppo 6 "cedenti estive") ha aderito a campagne promozionali e ha in corso di realizzazione sia l'adesione a mercati locali che a reti intersettoriali. Sono solo due le aziende (il 4% del campione) che hanno in corso azioni di cooperazione a livello territoriale, mentre chi prevede di realizzare azioni di cooperazione nel breve/medio periodo sono 12 aziende (il 24%), di queste il 58% (7 aziende) per promozione, reti e mercati locali.

Infine, è stato chiesto agli/alle intervistati/e di indicare come il PSR avesse contribuito allo sviluppo di tali strategie (fino ad oggi) e se e altri aiuti regionali in materia di agricoltura continuano ad essere rilevanti per lo sviluppo delle strategie aziendali. Nelle tabelle seguenti viene (► tab 27-28), vengono restituiti gli esiti dell'analisi¹⁶.

Tabella 27 Contributo del PSR allo sviluppo delle strategie aziendale per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	Pressoché irrilevante	importante ma non determinante	molto rilevante	non sa esprimersi	Totale complessivo
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole		1	1		2
Gruppo 2: Aziende Viticole	2	3	1		6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono			1		1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	2	1	1	1	5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	1	4	3		8
Gruppo 7: Fondovalle 365	1	2	5		8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	2	2	9	1	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	3	2	1		6
TOT	11	15	22	2	50
Percentuale su totale rispondenti	22%	30%	44%	4%	100%

¹⁶ L'unica azienda vitivinicola che ha avuto accesso agli aiuti previsti dall'OCM vino ha dichiarato come gli aiuti siano stati pressoché irrilevanti nello sviluppo delle strategie aziendali

Il 22% delle aziende del campione ritiene che il contributo del PSR sia pressoché irrilevante nello sviluppo delle proprie aziende, Di queste il 36% (4 aziende) ha avuto accesso alla sola Misura 13 e il 45% a due misure. Le aziende che dichiarano l'irrilevanza del PSR sono presenti in misura maggiore nel Gruppo 9 "marginali foraggicole", nel gruppo 2 "viticole" e nel gruppo 5 "colture minori".

I giudizi più positivi, "importante ma non determinante" e "molto rilevante" tendono ad equidistribuirsi tra cluster. Il test del chi-quadrato, indica infatti come non sia rinvenibile una relazione statisticamente apprezzabile ($p=0,415$) tra il giudizio sul contributo del PSR e il cluster di appartenenza (► figura 16),

Figura 16 Test Chi quadro verifica della dipendenza tra cluster di appartenenza e contributo del PSR

CLUS_ATT	RECODE of INC_PSR (INC_PSR)			Total
	press_irr	imp_non_d	molto_ril	
1	0	1	1	2
2	2	3	1	6
4	0	0	1	1
5	2	1	1	4
6	1	4	3	8
7	1	2	5	8
8	2	2	9	13
9	3	2	1	6
Total	11	15	22	48

$$\text{Pearson chi2(14)} = 13.9823 \quad \text{Pr} = 0.451$$

Vale la pena evidenziare come per il 64% delle aziende appartenenti al Gruppo 8 "monticazione tradizionale", il PSR contribuisca in maniera molto rilevante allo sviluppo delle strategie aziendali.

Per quanto concerne il contributo attuale degli aiuti regionali¹⁷ allo sviluppo dell'azienda il giudizio degli intervistati è più orientato verso il basso (► tabella 28).

Tabella 28 Contributo degli aiuti regionali allo sviluppo delle strategie aziendale per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	Pressoché irrilevante	Importante ma non determinante	Molto rilevante	Non sa esprimersi	Totale complessivo
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole	2				2
Gruppo 2: Aziende Viticole	6				6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	1				1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	5				5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	4	3	1		8
Gruppo 7: Fondovalle 365	5	2	1		8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	7	4	2	1	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	5			1	6
TOT	35	9	4	2	50
Percentuale su totale rispondenti	70%	18%	8%	4%	100%

¹⁷ Si tenga presente che la L.R 17/2016 rispetto al passato (l.R 32/2007) ha "ceduto" al PSR gli interventi più rilevanti in materia di investimenti aziendali e per la trasformazione dei prodotti

Il 70% degli/le imprenditori/trici asserisce come il contributo degli aiuti regionali di settore sia pressoché irrilevante, solo l'8% reputa il contributo ancora molto rilevante, tale giudizio si concentra nei gruppi della zootecnia (i Gruppi 6,7,8).

1.1.4 Il contributo del PSR alle strategie di sviluppo aziendale e agli obiettivi della PAC

Nel paragrafo seguente è affrontata la sezione del questionario che fa riferimento specifico all'adesione alle Misure del PSR 2014-2020 e al contributo del PSR attuale nelle direttrici di sviluppo dell'azienda.

In primo luogo, è stato chiesto agli intervistati di esprimere un giudizio sulla capacità del PSR di affrontare le "sfide" con le quali l'azienda si cimenta (► tabella 29).

Tabella 29 Capacità del PSR 2014-2020 a sostenere le sfide delle aziende per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	No	Sì ma solo in parte	Sì completamente	non sa esprimersi	Totale complessivo
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole		1	1		2
Gruppo 2: Aziende Viticole	1	5			6
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono		1			1
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	1	4			5
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	1	7			8
Gruppo 7: Fondovalle 365	1	6	1		8
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	1	6	6	1	14
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	6				6
TOT	11	30	8	1	50
Percentuale su totale rispondenti	22%	60%	16%	2%	100%

Il 22% delle aziende del campione asserisce come il PSR non sia stato in grado di affrontare le sfide che le loro realtà aziendali si trovano a dover fronteggiare. Queste aziende comprendono la totalità delle aziende del Gruppo 8 "marginali foraggicole".

Tra le cause rilevate si sottolinea che:

- per il Gruppo 9 la dimensione economica dell'azienda è troppo esigua per pensare anche solamente a un minimo sviluppo,
- per il Gruppo 8 che i premi sufficienti in passato, quando gestiva l'alpeggio, sono utili ma del tutto insufficienti a sostenere nuovi investimenti;
- per il Gruppo 2, non ha concluso positivamente il periodo di insediamento e non potendo rispettare i vincoli il titolare ha optato per un lavoro dipendente; il PSR ha avuto in passato un grande peso positivo ma oggi non ha quasi alcun effetto positivo sulla attività che si può definire residua.

Sono 38 le aziende (il 76% degli intervistati) che hanno rilevato anche se in parte (60%) la capacità del PSR di supportarli nell'affrontare le sfide di sviluppo aziendale.

Di seguito vengono messe a fuoco su quali delle tre direttrici affrontate nel paragrafo precedente (competitività, ambiente e cooperazione territoriale), il PSR secondo gli intervistati abbia inciso maggiormente (► tabella 30).

Il 54% degli intervistati afferma che attraverso il PSR sia possibile fare fronte alle sfide legate alla sostenibilità economica dell'azienda. Tale dato sale a circa l'80% per le aziende ricomprese nel Gruppo 8 "monticazione tradizionale", e si attesta al 63% delle aziende ricomprese sia nel Gruppo 6 "cedenti estive" che nel Gruppo 7 "fondovalle 365".

Passando alla dimensione ambientale, solo il 24% delle aziende del campione riconosce un merito del PSR nell'affrontare le sfide ambientali. Va anche sottolineato che, per gli agricoltori il ricorso alle fonti energetiche rinnovabili, non sia inquadrato all'interno di una dimensione ambientale quanto più in chiave di competitività, nella riduzione dei costi energetici o come opportunità di diversificazione del reddito aziendale.

Solo il 12% giudica il PSR adeguato nello stimolare la cooperazione tra attori all'interno del territorio di riferimento per lo sviluppo di un'economia locale. E' interessante notare come nessuna azienda tra i gruppi legati alla zootecnia evidenzi un contributo dell'attuale PSR. Va evidenziato, tuttavia, che azioni rivolte alle filiere corte, alla promozione dei prodotti del territorio anche in chiave turistica è più inquadrabile tra i beneficiari della Misura 19 (► Par. 2.1)

Tabella 30 Capacità del PSR 2014-2020 a sostenere le principali direttrici di sviluppo nelle aziende per cluster di appartenenza

Cluster di appartenenza	Competitività	Ambiente	Cooperazione territoriale	% competitività per cluster	% ambiente per cluster	% territorio per cluster
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole	1		1	50%	0%	50%
Gruppo 2: Aziende Viticole	2	1	1	33%	17%	17%
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	1	1	1	100%	100%	100%
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	2	2	3	40%	40%	60%
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	5	3		63%	38%	0%
Gruppo 7: Fondovalle 365	5	3		63%	38%	0%
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	11	2		79%	14%	0%
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole				0%	0%	0%
TOT	27	12	6			
Percentuale su totale rispondenti	54%	24%	12%			

I principali risultati percepiti dagli intervistati, senza che agli intervistati fosse richiesto di esprimere un giudizio di efficacia sugli stessi rispetto alle sfide introdotte sopra, sono stati codificati e organizzati rispetto alle seguenti opzioni (► tabella 31):

- migliorare i risultati economici, la ristrutturazione e l'ammodernamento dell'azienda agricola (ECO),
- favorito l'ingresso di agricoltori adeguatamente qualificati e il ricambio generazionale (RICAMB)
- contribuito a migliorare la competitività dell'azienda agricola attraverso i regimi di qualità, il benessere animale e le filiere corte (QUAL)
- fornito un sostegno alla prevenzione e gestione dei rischi aziendali (THRE)
- fornito un sostegno al ripristino, alla salvaguardia e al miglioramento della biodiversità nelle aree interessate dall'azienda agricola (BIODIV)
- sostenuto il miglioramento della gestione delle risorse idriche, compresa la gestione dei fertilizzanti e dei pesticidi (INPFITO)
- contribuito alla prevenzione dell'erosione dei suoli e a una migliore gestione degli stessi (ERO)
- contribuito a rendere più efficiente l'uso dell'acqua nell'agricoltura (ACQ)
- contribuito a favorire l'approvvigionamento e l'utilizzo di fonti di energia rinnovabili (RINNO)
- contribuito a ridurre le emissioni di gas serra e le emissioni di ammoniaca dell'agricoltura (SERRA)
- contribuito a promuovere la conservazione e il sequestro del carbonio nel settore agricolo e forestale (SINK)
- favorito la diversificazione, la creazione e lo sviluppo della piccola impresa nonché l'occupazione (DIVER)

Tabella 31 Capacità del PSR 2014-2020 a sostenere le principali direttrici di sviluppo nelle aziende per cluster di appartenenza

Principali risultati percepiti	Cluster di appartenenza									totali	% su campione
	1	2	4	5	6	7	8	9			
RIS_ECO	2	5	1	1	4	5	11	1	30	60,0%	
RIS_RICAMB	1	2	1	2	1	1	4	0	12	24,0%	
RIS_QUAL	2	0	1	1	4	3	8	0	19	38,0%	
RIS_INPFITO	2	2	1	1	0	1	2	0	9	18,0%	
RIS_ERO	2	2	0	1	3	4	7	2	21	42,0%	
RIS_ACQ	2	1	1	2	0	0	1	0	7	14,0%	
RIS_RINNO	0	1	1	0	1	0	3	0	6	12,0%	
RIS_BIODIV	0	1	0	1	0	0	4	2	8	16,0%	
RIS_SERRA	0	0	0	0	1	0	1	0	2	4,0%	
RIS_DIVER	1	1	0	2	2	2	4	0	12	24,0%	

Dalla lettura della tabella possono essere evidenziate, dalla percezione più diffusa a quella meno, le seguenti indicazioni:

- il 60% ritiene che il PSR contribuisca a migliorare i risultati economici dell'azienda agricola (ECO),
- il 42% che abbia contribuito alla prevenzione dell'erosione dei suoli e a una migliore gestione degli stessi (ERO)
- il 38 % che abbia contribuito a migliorare la competitività dell'azienda agricola attraverso i regimi di qualità, il benessere animale e le filiere corte (QUAL)
- il 24% che abbia favorito l'ingresso di agricoltori adeguatamente qualificati e il ricambio generazionale (RICAMB)
- il 24% favorisca la diversificazione, la creazione e lo sviluppo della piccola impresa nonché l'occupazione (DIVER)
- il 18% che abbia sostenuto il miglioramento della gestione delle risorse idriche, compresa la gestione dei fertilizzanti e dei pesticidi (INPFITO)
- il 16% che sostenga il ripristino, la salvaguardia e il miglioramento della biodiversità (BIODIV)
- il 14% che contribuisca a rendere più efficiente l'uso dell'acqua nell'agricoltura (ACQ)
- il 12% che contribuisca a favorire l'approvvigionamento e l'utilizzo di fonti di energia rinnovabili (RINNO)
- solo il 4% che contribuisca a ridurre le emissioni di gas serra e le emissioni di ammoniaca dell'agricoltura (SERRA).

In un caso si rileva che l'azienda (Gruppo 5) ha fatto investimenti per diversificare l'attività realizzando dei tunnel (serre) mobili in coltura protetta e in queste ha realizzato dei miglioramenti, ad esempio nell'utilizzo dell'acqua con irrigazione a goccia, tuttavia ha fatto questo intervento senza ricorrere a contributi pubblici, né regionali né del PSR.

Nella tabella seguente (► tabella 32) sono riassunti i principali risultati percepiti dagli intervistati facendo riferimento alle Focus area (FA) attivate dal PSR della Regione Valle d'Aosta e nel caso della 6A il legame indiretto con la Misura 6.4.1.

Per le FA della priorità 5 gli intervistati non riescono a collocare i loro interventi in relazione diretta alle ricadute ambientali, in particolare, in riferimento alla riduzione di emissioni (2%) e al sequestro di carbonio (0%). Sul sequestro di carbonio i dati suggeriscono una ridotta consapevolezza da parte degli agricoltori della funzione ecosistemica dell'attività agricola.

Tabella 32 Percezione del contributo del PSR 2014-2020 agli obiettivi delle FA in termini di risultati conseguiti

FA	Principali risultati percepiti	% su campione	Eventuale percentuale su chi ha aderito alla Misura
2A	Gli investimenti hanno ammodernato le piantagioni, gli allevamenti, le strutture e i mezzi aziendali esistenti	64%	100%
	Sono state introdotte innovazioni e attrezzature che hanno migliorato le prestazioni ambientali aziendali	34%	65%
	I risultati economici dell'azienda agricola sono migliorati e la dimensione economica è aumentata	36%	69%
2B	Il piano di sviluppo dell'azienda agricola è stato realizzato	10%	100%
	L'azienda agricola è diventata competitiva e sostenibile	0%	0%
3A	È stata sviluppata la filiera corta e la partecipazione ai mercati locali	16%	31%
	È stata consolidata/sviluppata la qualità dei prodotti agricoli	18%	35%
	È migliorato il benessere degli animali negli allevamenti	42%	100%
	Le quantità di prodotti agricoli conferiti/venduti sono aumentate	16%	31%
	Il prezzo dei prodotti agricoli conferiti/venduti è aumentato	20%	38%
4A	I livelli di impiego e/o la tossicità di fitofarmaci e diserbanti sono stati ridotti a beneficio della flora spontanea e della fauna naturale	10%	
	Sono state adottate pratiche agricole favorevoli alla conservazione e/o l'aumento di "habitat agricoli ad alto pregio naturale" e dei paesaggi agricoli tradizionali	10%	
	Nell'azienda sono allevate razze animali locali a rischio di abbandono e/o coltivate specie vegetali a rischio d'erosione genetica	32%	
	Sono state realizzate infrastrutture ecologiche (siepi, fasce arborate, ecc.) favorevoli alla vita della fauna selvatica	0%	
4B	Sono state introdotte pratiche agricole favorevoli alla riduzione dei fertilizzanti e dei pesticidi potenziali inquinanti delle acque	12%	
4C	Sono state introdotte pratiche agricole volte a migliorare la gestione del suolo e/o prevenire l'erosione del suolo	40%	
	Sono state introdotte pratiche agricole volte ad aumentare il contenuto di sostanza organica nel suolo	4%	
6A	Sono stati realizzati interventi di diversificazione delle attività economiche	12%	
	L'azienda ha aderito a iniziative di cooperazione e creazione di reti fra operatori locali, finanziate dal PSR	2%	
	In azienda, con gli interventi del PSR, sono stati creati posti di lavoro	8%	

Rispetto alle FA 2A e 2B emerge come i beneficiari inclusi nel campione che hanno attivato la misura di riferimento siano concordi nel riconoscere la funzione delle Misure di investimento e di insediamento.

Per quanto riguarda la FA 2A, il 69% dei beneficiari afferma di aver constatato un concreto miglioramento dei risultati economici, mentre i giovani agricoltori non riescono ancora ad esprimersi rispetto alla sostenibilità dell'attività avviata.

Rispetto alle dinamiche della qualità e delle filiere, il 20% delle aziende del campione ritiene aumentato il prezzo (il 38% dei beneficiari delle misure ad investimento), il 16% che sono state poste le condizioni per sviluppare la filiera corta dei prodotti locali.

Per quanto riguarda il benessere animale il 100% dei beneficiari è concorde nel ritenere migliorato il benessere,

Sulla parte ambientale, come già accennato sopra rispetto alle FA non attivate, si ha l'impressione che la consapevolezza degli agricoltori rispetto al senso che rivestono alcune Misure non sia così radicata. Il 32% fa riferimento alle razze autoctone a rischio di estinzione, ma solo il 10% afferma di adottare

pratiche che siano a favore della biodiversità. Più diffusa, per il 40% delle aziende, è la percezione del ruolo dell'attività nel prevenire l'erosione dei suoli.

Nel paragrafo successivo quanto sin qui descritto viene integrato e valorizzato con informazioni di natura qualitativa che sono emerse nel dialogo tra intervistato e intervistatore.

1.1.5 Principali evidenze di natura qualitativa emerse

L'analisi seguente si basa in via prevalente sulla valorizzazione del campo "note" previsto alla fine del questionario. La funzione di questo campo è stata quella di dare la possibilità all'intervistatore di ampliare con sue riflessioni l'ampiezza sintattica del questionario restituendone una cornice semantica. Le considerazioni emerse sono frutto della disponibilità delle/gli intervistate/i al dialogo e al confronto.

In primo luogo, emerge un'apprezzabile consapevolezza degli obiettivi del PSR In Valle d'Aosta e del fatto che le aziende si debbano ormai muovere programmando i propri investimenti, anche se soprattutto in relazione alla meccanizzazione mentre permangono delle forti criticità rispetto alla tempistica di erogazione dei premi.

Il livello di meccanizzazione delle aziende è piuttosto elevato, in termini di numerosità di macchine e attrezzi disponibili e questo deriva, per stessa ammissione degli intervistati, dalla facilità con cui in passato si accedeva a questo tipo di finanziamenti e attraverso cui si è creato il parco macchine aziendale ancora oggi esistente nelle aziende valdostane

La necessità di aderire alle misure sugli investimenti attraverso la presentazione di un piano di miglioramento delle prestazioni aziendali è condivisa da quasi tutte le aziende intervistate ma emerge una notevole diversità di approccio da parte delle aziende in funzione della dimensione e dell'indirizzo produttivo.

È emerso infatti che le aziende dotate di maggior SAU, soprattutto a prato (e tra queste anche le aziende che gestiscono le superfici a pascolo di alpeggio), hanno oggettivamente un livello di utilizzo di macchine e attrezzi piuttosto elevato che determina un loro più rapido degrado rispetto al parco macchine e attrezzi di aziende meno dotate di SAU. In quest'ottica la pur giustificata necessità di non sostenere la mera sostituzione di macchine e attrezzi tende oggettivamente a sfavorire le aziende più attive e con una maggiore intensità di utilizzo del parco macchine che a volte devono rinunciare ad accedere all' aiuto o per l'impossibilità di introdurre le innovazioni richieste, oppure perché non possono attendere nuovi bandi per l'urgenza degli interventi necessari.

Va inoltre sottolineato che è oggettivamente difficile, quantomeno nell'ambito di un'agricoltura estensiva quale è in sostanza la foraggicoltura valdostana al servizio dell'allevamento, introdurre attrezzi o macchine particolarmente innovativi. In questo contesto è necessario avviare una riflessione in fase di predisposizione delle misure, sottolineando comunque la vivacità delle aziende non zootecniche in particolare, quelle orticole, le quali, anche in virtù del fatto che operano in settori relativamente poco sviluppati, rivolgono la loro attenzione a macchinari innovativi anche sotto l'aspetto tecnologico.

Le interviste dimostrano, ove ve ne fosse ancora bisogno, che l'agricoltura valdostana è sostanzialmente basata su imprese di tipo familiare. La grandissima maggioranza degli intervistati ha rilevato l'attività da propri familiari e molte tra le aziende non sono orientate al mercato e al reddito ma alla cura e alla salvaguardia di un patrimonio aziendale fondiario, sia esso destinato alle colture specializzate sia, e sono la maggioranza, destinato alla foraggicoltura.

Tra l'altro molte aziende sono gestite da titolari che svolgono altre attività da reddito e in questo contesto è facile rilevare la presenza di imprenditori agricoli che operano soprattutto con l'obiettivo di mantenere aperta la possibilità di occupazione per figli o finanche nipoti. Ciò comporta il fatto che, anche in presenza di operatori di comprovate capacità e di esperienza le loro aziende non crescano in termini di dimensioni economica, vincolate come sono alla disponibilità limitata di manodopera. In altri termini molte aziende non producono effetti significativi sul mercato del lavoro, in alcuni casi tendono anzi a cercare, per quanto possibile, di contrarre i costi del lavoro (con la meccanizzazione).

Altre titolari mantengono l'attività quasi esclusivamente a fini previdenziali e anche in questo caso le aziende non hanno alcuna propensione all'investimento e allo sviluppo, in particolare, le aziende del gruppo 9 che coltivano foraggi senza allevamenti.

Le aziende marginali che fanno foraggi

Rispetto alla situazione sopra descritta le aziende foraggiere senza allevamento ormai sono una costante del panorama agricolo valdostano e continuano a svolgere un ruolo essenziale per la salvaguardia del paesaggio e per la prevenzione dei fenomeni di degrado idrogeologico mentre molto meno rilevante è il loro apporto alla filiera zootecnica, pur essendo numerose e diffuse su tutto il territorio, in termini di produzione foraggera. In termini economici il loro peso è marginale ma non è marginale la loro funzione per un corretto utilizzo delle deiezioni animali, essendo molte interessate alle misure agroambientali e in particolare alla misura cosiddetta “scambio fieno letame”.

Va detto che molte aziende solamente foraggiere hanno come titolari persone particolarmente consapevoli di questo ruolo e che avanzano anche proposte o formulano osservazioni particolarmente interessanti rispetto alla politica agricola pubblica. Non è infatti banale considerare queste aziende come meritevoli o meno di sostegno tenuto conto del ruolo che ancora svolgono rispetto alle aziende maggiormente organizzate e di maggiori dimensioni che non possono o non vogliono più svolgere: ci si riferisce in particolare alla cura e alla coltivazione delle parti di territorio più disagiate per esposizione, declività, dimensione degli appezzamenti.

Se è vero che queste aziende ricevono un premio rapportato alle superfici condotte, peraltro spesso decurtato in ragione delle note e discusse metodiche di attribuzione delle superfici reali coltivate (presenza di rocce alberi muri...etc) e che questo premio a superficie, in genere limitato alla misura 13.1.1 è utilissimo almeno per un minimo sostegno ai costi fissi di gestione dell'azienda, ma che a volte non copre neppure quelli legati ai servizi di gestione del fascicolo aziendale o alle quote di adesione alle associazioni di categoria, è anche vero che per la produzione standard eccessivamente limitata non possono più accedere alle misure a sostegno degli investimenti in particolare di investimenti per macchine e attrezzi.

Nelle interviste emerge chiaramente come la difficoltà di dotarsi di un minimo di attrezzatura per meccanizzare le operazioni culturali e l'impossibilità di rivolgersi a terzisti, che non sono attrezzati per operare su piccole superfici soprattutto se disagiate, rappresenta un limite assoluto che rischia di spingere molte aziende alla chiusura.

Va detto che molti dei titolari intervistati svolgono altre attività e pertanto sono nelle condizioni quantomeno di acquistare con risorse proprie dei piccoli attrezzi o anche delle macchine, magari già usate, ma molti altri non sono in grado di farlo e, soprattutto se di età avanzata e senza eredi, hanno come unica soluzione la chiusura dell'attività. Se nel loro specifico territorio di attività fossero presenti altre aziende più strutturate in grado di rilevare le superfici agricole attualmente coltivate, questo potrebbe non rappresentare un grave problema, ma in molte aree territoriali valdostane, in particolare quelle della fascia cosiddetta del “Mayen” dove esistono già altre difficoltà strutturali di esercizio dell'attività agricola oltre che rischi di abbandono e di degrado ambientale oggettivi, difficilmente operano aziende interessate ad acquisire nuove aree di difficile coltivazione e questo rappresenta un problema generale che, al di là dell'intervento più o meno puntuale sulle piccole aziende marginali, va comunque affrontato perché prioritario rispetto all'assetto territoriale.

Le aziende zootecniche e la filiera lattiero casearia

In questo settore dell'attività agricola sono in atto alcune trasformazioni, in particolare la sempre più diffusa volontà delle aziende più strutturate e competitive di realizzare una filiera aziendale integrata con la trasformazione del latte in derivati e la vendita diretta.

Molte di queste aziende intravedono in futuro la possibilità o comunque la prospettiva di diversificare l'attività anche con attività connessa al turismo, anche in virtù del fatto che le aziende zootecniche dispongono in genere di centri aziendali spesso con fabbricati oggi destinati ad altri usi, oppure hanno

spazi edificabili per la realizzazione di strutture dedicate, appunto, alla vendita diretta e alla ospitalità con o senza ristoro.

Questo orientamento è quasi sempre la norma per le aziende che per ragioni diverse hanno deciso di non orientarsi verso alla filiera della Fontina DOP; in questi casi quasi tutti gli intervistati hanno mostrato di avere perseguito o di voler perseguire nel prossimo futuro la strada della filiera aziendale, convinti che attraverso la vendita diretta sia possibile remunerare in modo soddisfacente il lavoro e il capitale investito.

Più limitata, ma ancora consistente, è la parte di imprenditori zootecnici che tende ad abbandonare la filiera cooperativa, anche se nella maggior parte dei casi la produzione casearia per la Fontina DOP venga comunque conferita e trasformata dal mondo cooperativo che nei decenni ha comunque garantito uno sbocco di mercato, anche se non più così remunerativo, a fronte dei continui incrementi di costi che hanno interessato il settore agricolo nel suo complesso.

Queste scelte individualistiche hanno caratterizzato l'ultimo decennio, sebbene molte aziende hanno dovuto constatare come la trasformazione e la vendita diretta comporti una percentuale di rischio imprenditoriale molto elevato: un elemento di criticità reso ancora più evidente dagli effetti depressivi sul turismo della pandemia da COVID-19. Pur restando convinti della bontà dei propri progetti imprenditoriali anche per ciò che riguarda la vendita diretta, diversi intervistati hanno comunque manifestato perplessità sulla possibilità di mantenere i medesimi obiettivi nel futuro.

Va anche rilevato che il settore cooperativo negli ultimi anni ha mostrato qualche segnale di maggiore efficienza e il prezzo di conferimento della produzione primaria latte crudo s'è alzato a livelli se non remunerativi sicuramente migliori rispetto al passato; diverse cooperative di trasformazione superano oggi e 60 centesimi di euro per chilogrammo di latte conferito quando in precedenti indagini erano rari gli esempi di prezzi superiori ai 50 centesimi di euro per chilogrammo di latte.

Questo incremento di efficienza del settore cooperativo non solo è auspicato e auspicabile perché la maggior parte del latte trasformato in Valle d'Aosta è rappresentato da questa realtà, ma anche perché è sintomo indiretto della vitalità e dei margini ulteriore di miglioramento che potrebbero essere ottenuti operando soprattutto in ambito commerciale, visto che la parte produttiva ha già vissuto recenti fenomeni di ristrutturazione non certo marginali, con la scomparsa di alcune unità produttive e l'accorpamento dell'attività in altre.

Sotto l'aspetto commerciale la diversificazione di prezzi tra la produzione di Fontina estiva e invernale pare avere contribuito ad incrementare il valore della produzione.

Anche le recenti azioni di sostegno all'attività di monticazione, con l'attribuzione di un premio regionale ai capi destinati all'alpeggio¹⁸ hanno avuto dalle ricadute, ma in questo caso le opinioni delle aziende sono molto eterogenee. Se tutti concordano sulla necessità di evitare anche con incentivi l'abbandono della tradizionale pratica dell'alpeggio, tutti osservano che non si arresta l'incremento delle aziende che operano in fondovalle lungo tutto l'arco dell'anno producendo latte e di conseguenza Fontina. Va considerato che il premio regionale per la monticazione di fatto ha sostituito altre forme di sostegno come, ad esempio, quello per la partecipazione alle rassegne zootecniche, che per molti allevatori appaiono più eque in quanto sostengono tutta l'attività di allevamento nel suo complesso mentre il premio di monticazione viene percepito da molti allevatori come una semplice sostituzione rispetto ad altre risorse.

Chi gestisce gli alpeggi trae da questo sostegno i maggiori benefici, ma va considerato che molti allevatori ritengono che la somma dei premi a superficie del PSR e quella dei premi regionali sulla

¹⁸ Si fa riferimento all'Art 9. Della già citata LR n.17/2016

monticazione costituisca appunto un elemento distorsivo rispetto al sistema tradizionale di allevamento nel suo complesso.

Molte aziende cedenti, pur ricevendo anch'esse alcuni benefici dai fondi regionali, si ritengono eccessivamente danneggiate rispetto alle aziende d'alpeggio con la considerazione, non opportunistica, che la forza del sistema tradizionale stia nella valorizzazione di entrambe le attività, sia di fondovalle che di alpeggio e che queste forme di sostegno debbano essere riviste per evitare conflitti tra queste due facce di una medesima realtà produttiva.

Aziende specializzate in colture permanenti (viticole, vitivinicole, frutticole)

Le aziende specializzate in colture permanenti, soprattutto quelle viticole con trasformazione in vino, rappresentano un elemento caratterizzante dell'agricoltura valdostana e soprattutto una realtà economica di rilievo perché in grado di generare elevati valori della produzione a fronte di superfici relativamente limitate.

Come evidente dalla bassa rappresentatività sia nel contesto regionale che nel campione, il settore della produzione frutticola, in particolare delle mele, non ha avuto pari sviluppo e dalle interviste emerge molto chiaramente come la scelta dell'attività viticola o vitivinicola sia una scelta consapevole di imprenditori che hanno un progetto chiaro di sviluppo aziendale.

Quasi tutti gli intervistati titolari di aziende vitivinicole o frutticole specializzate hanno una formazione molto specifica e spesso dispongono di titoli di studio e diplomi in discipline agricole; in questa tipologia di aziende i titolari sono inoltre spesso di giovane età e diversi si sono insediati grazie alle azioni del PSR, con le misure 6.1 e 4.1.2, sia in questa come nella scorsa programmazione.

Dalle interviste emergono comunque anche elementi di criticità, il principale dei quali riguarda soprattutto la difficoltà di posizionarsi sul mercato con livelli di prezzo del prodotto sufficienti a remunerare i capitali necessari per avviare l'attività. Tale criticità è stata ancor più esaltata dalle conseguenze negative della pandemia da COVID-19, che hanno determinato nelle aziende intervistate la necessità di stoccare il prodotto in attesa della vendita, con delle inevitabili tensioni finanziarie.

Un secondo elemento di criticità riguarda il fatto che quasi tutte le aziende intervistate hanno un patrimonio fondiario estremamente frammentato in numerosissime superfici vitate che se da un lato favoriscono la diversificazione qualitativa delle uve e di conseguenza la creazione di un'ampia gamma di prodotti, dall'altro costituiscono un elemento di incremento dei costi fissi aziendali.

Oltre alle aziende che trasformano la produzione primaria in vino esistono ancora molte aziende che invece si limitano la produzione viticola e conferiscono le proprie uve a cooperative di trasformazione oppure le cedono ad aziende di trasformazione private. Si tratta di aziende di dimensioni limitate che tuttavia svolgono un ruolo analogo a quello delle aziende foraggere senza allevamento perché sono in grado di coltivare parti di territorio che non sarebbero appetibili per le aziende di maggiori dimensioni.

A differenza delle aziende foraggere, alcune aziende viticole anche di piccole dimensioni riescono a trarre dalla propria attività un reddito non irrilevante che incide in modo significativo su redditi familiari nel loro insieme.

Considerazione generali delle aziende sul PSR

Il piano di sviluppo rurale assunto ormai un ruolo quasi esclusivo nel sostegno alle aziende agricole sia di grandi che di piccole dimensioni. Le risposte libere degli intervistati (► figura seguente) rispetto alla loro visione delle problematiche dell'agricoltura valdostana, o più specificatamente del loro settore di interesse, dimostrano forse in modo inaspettato una diffusa consapevolezza dell'importanza del piano di sviluppo rurale ma anche della sua natura programmatica. Molti intervistati infatti dichiarano di

2. Attività in corso e pianificate

2.1 Il supporto all'autovalutazione dei GAL

Il percorso di avvicinamento alla autovalutazione intrapreso con il GAL¹⁹ si è posto sin dall'inizio l'obiettivo di aumentare "capacitazione" valutativa della struttura tecnica e del partenariato. Il percorso immaginato tiene conto di un elemento fondante di qualsiasi processo valutativo: la definizione di un "patto", tra il GAL come soggetto che programma e realizza una strategia integrata di sviluppo locale partecipato per conto delle comunità di riferimento, e il valutatore, il soggetto indipendente deputato a valutare gli esiti della strategia. Questo patto ha per oggetto l'identificazione di un mandato conoscitivo che la valutazione deve riuscire ad assolvere attraverso un processo di ricerca sociale applicata, che sia in grado di restituire un giudizio di merito (argomentato) sull'efficacia, efficienza, utilità...ecc. dell'azione locale.

Nell'assolvere al mandato valutativo, il Valutatore supporterà, come menzionato sopra, il GAL ad avviare un processo di auto-valutazione o di "capacitazione"²⁰ che consentirà al GAL stesso di essere il beneficiario più prossimo degli esiti della valutazione, e che da tali esiti riesca per primo a comprendere se e cosa può essere fatto meglio per generare impatti migliori nelle comunità di riferimento.

L'attività di coaching nell'annualità precedente si era soffermata su sui processi istruttori conclusi, ritenendo utile che il personale tecnico, alla sua prima esperienza nella gestione del GAL, avesse la possibilità, attraverso il fare, di sedimentare un minimo di esperienza pratica che potesse essere utile ad inquadrare con più puntualità la teoria del cambiamento alla base del strategia di sviluppo locale.

Tra ciò che è scritto in un documento programmatico e il modo di tradurlo operativamente il senso all'interno del territorio c'è un evidente divario che non ha solo (ed esclusivamente) a che fare con le procedure attuative, ma con la messa a fuoco dei meccanismi si innescano nei contesti territoriali. Nell'anno passato la domanda di valutazione espressa del GAL, si era già concentrata su un fabbisogno conoscitivo, relativo soprattutto alle differenti tipologie di Misure 16 attivate dal PSL.

Domanda valutativa: In che misura la strategia locale stimola la nascita di una vera cooperazione? Qual è il valore aggiunto per la singola azienda? I meccanismi di selezione hanno evitato la nascita di aggregati deboli che si sono uniti solo per accedere al finanziamento?

La domanda era stata declinata nei criteri descritti nella tabella seguente, con ulteriori specificazioni dei criteri, dei fabbisogni informativi e dei possibili percorsi metodologici da seguire nel breve periodo per costruire gli strumenti di osservazione dei fenomeni oggetto di studio.

CRITERI DI VALUTAZIONE	SOTTO-CRITERI	COSA CI INTERESSA SAPERE	METODI
IL BANDO HA CONSENTITO DI ATTRARRE E FAVORIRE LA COOPERAZIONE TRA SOGGETTI	SONO STATI ATTRATTI AGGREGATI "FORTI" (CON SOGGETTI FORTI NEL TERRITORIO RICONOSCIUTI)	Perché le motivazioni che hanno spinto questi soggetti a presentare domanda e a unirsi	Intervista sia al capofila che ai singoli
	SONO STATI ATTRATTI AGGREGATI "DEBOLI" (MICRO-IMPRESE E PICCOLE REALTÀ)	Perché le motivazioni che hanno spinto questi soggetti a presentare domanda e a unirsi	Intervista sia al capofila che ai singoli

¹⁹ Sono stati realizzati quattro incontri di coaching con il Coordinatore tecnico del GAL Dott.ssa Marta Anello

²⁰ Tale termine è mutuato dal Terzo Settore e sta ad indicare tutti quegli approcci formativi che mirano a produrre un processo di apprendimento fondato sull'incremento delle capacità attraverso il fare, attraverso l'esempio.

CRITERI DI VALUTAZIONE	SOTTO-CRITERI	COSA CI INTERESSA SAPERE	METODI
	IL CONTESTO INFLUISCE SULL'EFFICACIA DELLA COOPERAZIONE	Se ad esempio l'accesso al credito sta influenzando, se vale più il particolarismo rispetto ad una visione di aggregato	Intervista sia al capofila che ai singoli
I PROGETTI FINANZIATI STANNO GENERANDO DEGLI EFFETTI POSITIVI SUI PARTECIPANTI E NEI TERRITORI	I PARTECIPANTI STANNO PERCEPENDO CHE IL PROGETTO E' IN GRADO DI GENERARE RISULTATI POSITIVI PER LE LORO REALTÀ	Comprendere se in corso di attuazione ci sia o meno una percezione rispetto a un esito positivo del progetto	Intervista sia al capofila che ai singoli
	NEI TERRITORI IL PROGETTO E' IN GRADO DI CONNETTERSI CON ALTRE REALTÀ, ESPERIENZE...	Comprendere se in corso di attuazione ci sia o meno una percezione rispetto a un esito positivo del progetto sul territorio	intervista a testimoni privilegiati
LA FORMA DI AGGREGAZIONE FINANZIATA È ANCORA ATTIVA	HA ATTRATTO ALTRI SOGGETTI ALL'INTERNO DELL'AGGREGAZIONE	se li attratti perché	Tra tre anni (intervista a chi entra)
	GENERA REDDITO PER I SOGGETTI APPARTENENTI ALLA RETE	Comprendere i fattori di successo nella redditività dell'iniziativa	tra tre anni (Intervista al capofila della rete)

Nel periodo intercorso la valutazione si è concentrata su tre elementi utili ad esplorare maggiormente la domanda di valutazione e a consolidare l'approccio auto-valutativo:

- la messa a fuoco della teoria del cambiamento;
- l'individuazione dei soggetti da interpellare per assolvere al mandato valutativo.
- l'identificazione di una condizione di partenza dei differenti contesti di intervento;

La ricostruzione della teoria del cambiamento (d'ora in poi ToC) effettuata con il GAL è rappresentata dalla figura riportata nella pagina seguente (► Figura 18). Il GAL ha messo a fuoco tre direttrici principali sulle quali il PSL intende incidere:

1. la costruzione di reti nei territori, in particolare, tale concetto si connota ulteriormente su due aspetti; la costruzione di reti tra attori che traggano da tale appartenenza un beneficio economico immediato e la costruzione di reti tra attori che si aggregano per un beneficio economico di lungo periodo. Il primo elemento viene ricondotto all'azione delle Misure 16.3.1 16.3.2 e 16.4.1, mentre il secondo viene colto dalle Misure 7.5 e 7.6;
2. l'aumento dell'attrattività dei territori, anch'esso osservato da due prospettive, per il turista e per il cittadino. Concorrono all'attrattività turistica le Misure 7, la misura di diversificazione e quella di commercializzazione dei prodotti turistici, mentre per l'attrattività residenziale le sole Misure 7;
3. il contributo alla sostenibilità economica dei contesti territoriali rispetto alla quale concorrono direttamente tutte le misure di cooperazione e diversificazione e indirettamente le due Misure 7.

Figura 18 La ricostruzione della teoria del cambiamento del GAL della Valle d'Aosta



In secondo luogo, sono stati mappati gli attori ritenuti rilevanti per rispondere alle domande di valutazione sottese dalle dimensioni identificate attraverso la ToC. Il coaching si è svolto in remoto co-costruendo, con un programma di grafica, una rappresentazione immediata dei temi, delle azioni del PSL ad esso collegati e degli attori²¹ da intercettare, rispetto al fabbisogno conoscitivo espresso.

Figura 19 Mappa degli attori per la tematica inerente la costruzione delle reti che generano un ritorno economico immediato (tipologia di operazione 16.3.1)

COSTRUZIONI DI RETI

Cooperazione che genera un ritorno economico "immediato"

16.3.1 COOPERAZIONE DI PICCOLI OPERATORI PER PROCESSI COMUNI (PROMOZIONE E COMMERCIALIZZAZIONE)

16.3.1 Alta Fontina di alpeggio

16.3.1 Mercato del Sabato



SOSTENIBILITÀ

- GENERAZIONE DI UN RITORNO ECONOMICO PER I PARTECIPANTI (PERCEPITO DA LORO E DA ALTRI ATTORI)
- QUALI SONO GLI ELEMENTI ABILITANTI E OSTACOLANTI PRESENTI NEI CONTESTI?

Figura 20 Mappa degli attori per la tematica inerente la costruzione delle reti che generano un ritorno economico immediato (tipologia di operazione 16.3.2)

²¹ I loghi utilizzati per le associazioni di categoria sono esemplificativi del settore target e non dell'organizzazione riportata

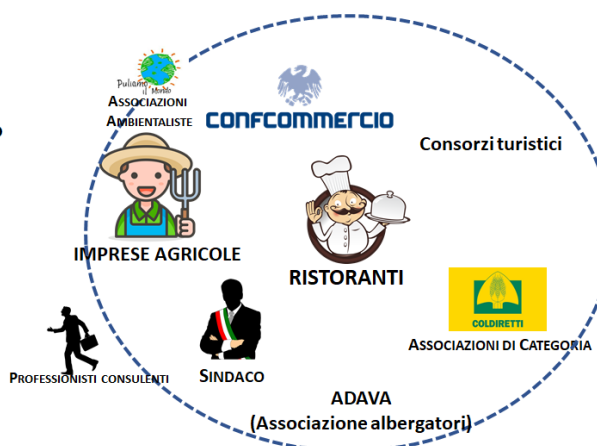
COSTRUZIONI DI RETI

Cooperazione che genera un ritorno economico "immediato"

16.3.2 COOPERAZIONE PER PICCOLI OPERATORI TURISMO

8 Progetti

- 16.3.2 SENTIERI DEL LYS
- 16.3.2 GRAN BALCONATA DEL CERVINO
- 16.3.2 VALLE D'AOSTE EMOTION
- 16.3.2 VALPELLINE ALL SEASON
- 16.3.2 VIVERE GUARDANDO LONTANO
- 16.3.2 GREEN VAL D'AOSTA
- 16.3.2 KM ZERO
- 16.3.2 SAN BERNARDO FRANCIGENA



SOSTENIBILITÀ

- GENERAZIONE DI UN RITORNO ECONOMICO PER I PARTECIPANTI (PERCEPITO DA LORO E DA ALTRI ATTORI)
- SE QUESTI INTERVENTI AUMENTANO LA ATTRATTIVITÀ DEI LUOGHI
- QUALI SONO GLI ELEMENTI ABILITANTI E OSTACOLANTI PRESENTI NEI CONTESTI

Figura 21 Mappa degli attori per la tematica inerente la costruzione delle reti che generano un ritorno economico immediato (tipologia di operazione 16.4.1)

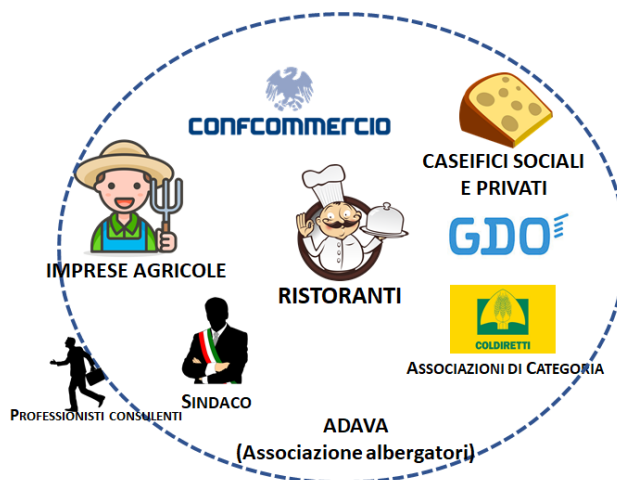
COSTRUZIONI DI RETI

Cooperazione che genera un ritorno economico "immediato"

16.4.1 FILIERE CORTE E MERCATI LOCALI (AGRICOLTURA)

2 Progetti

- 16.4.1 TOMA GRESSONEY
- 16.4.1 VDA FILIERA AGRICOLA VALDOSTANA



SOSTENIBILITÀ

- GENERAZIONE DI UN RITORNO ECONOMICO PER I PARTECIPANTI (PERCEPITO DA LORO E DA ALTRI ATTORI)
- QUALITÀ DELLA ALIMENTAZIONE DEL CONSUMATORE
- CONOSCENZA E UTILIZZO DEI PRODOTTI IDENTITARI
- QUALI SONO GLI ELEMENTI ABILITANTI E OSTACOLANTI PRESENTI NEI CONTESTI

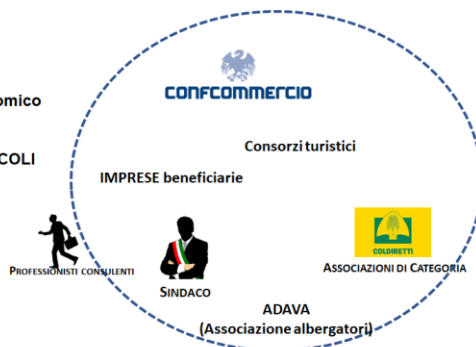
Figura 22 Mappa degli attori per la tematica inerente la attrattività (tipologia di operazione 6.4.2)

ATTRATTIVITÀ

Azione individuale che genera un ritorno economico "immediato"

6.4.2 DIVERSIFICAZIONE EXTRA-AGRICOLE PICCOLI ESERCIZI COMMERCIALI E ARTIGIANALI

21 Progetti finanziati



SOSTENIBILITÀ/ATTRATTIVITÀ

- GENERAZIONE DI UN RITORNO ECONOMICO PER LORO (PERCEPITO DA LORO E DA ALTRI ATTORI) SU QUALI DRIVERS SI MUOVONO
- SE QUESTI INTERVENTI AUMENTANO LA ATTRATTIVITÀ DEI LUOGHI PER IL TURISTA E PER IL CITTADINO
- QUALI SONO GLI ELEMENTI ABILITANTI E OSTACOLANTI PRESENTI NEI CONTESTI

Figura 23 Mappa degli attori per la tematica inerente la attrattività (tipologia di operazione 7.5 e 7.6)

ATTRATTIVITÀ

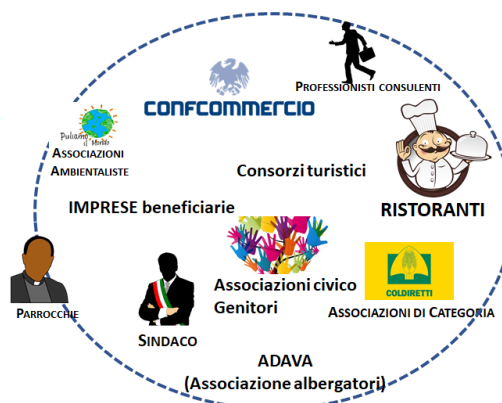
Azione individuale che genera un ritorno economico "immediato"

7.5 INFRASTRUTTURE TURISTICHE

7.6 PATRIMONIO STORICO

13 Progetti finanziati sulla 7.5

16 Progetti finanziati sulla 7.6



SOSTENIBILITÀ/ATTRATTIVITÀ

- GENERAZIONE DI UN RITORNO ECONOMICO PER LORO (LE ATTIVITÀ INDIRETTAMENTE BENEFICIARIE DEGLI INCREMENTI DI FLUSSI TURISTICI/EVENTUALI NUOVE RESIDENZIALITÀ)
- PER LA 7.5 DIMENSIONI DI RETE (SOVRACOMUNALE)
- SE QUESTI INTERVENTI AUMENTANO LA ATTRATTIVITÀ DEI LUOGHI PER IL TURISTA E PER IL CITTADINO
- QUALI SONO GLI ELEMENTI ABILITANTI E OSTACOLANTI PRESENTI NEI CONTESTI

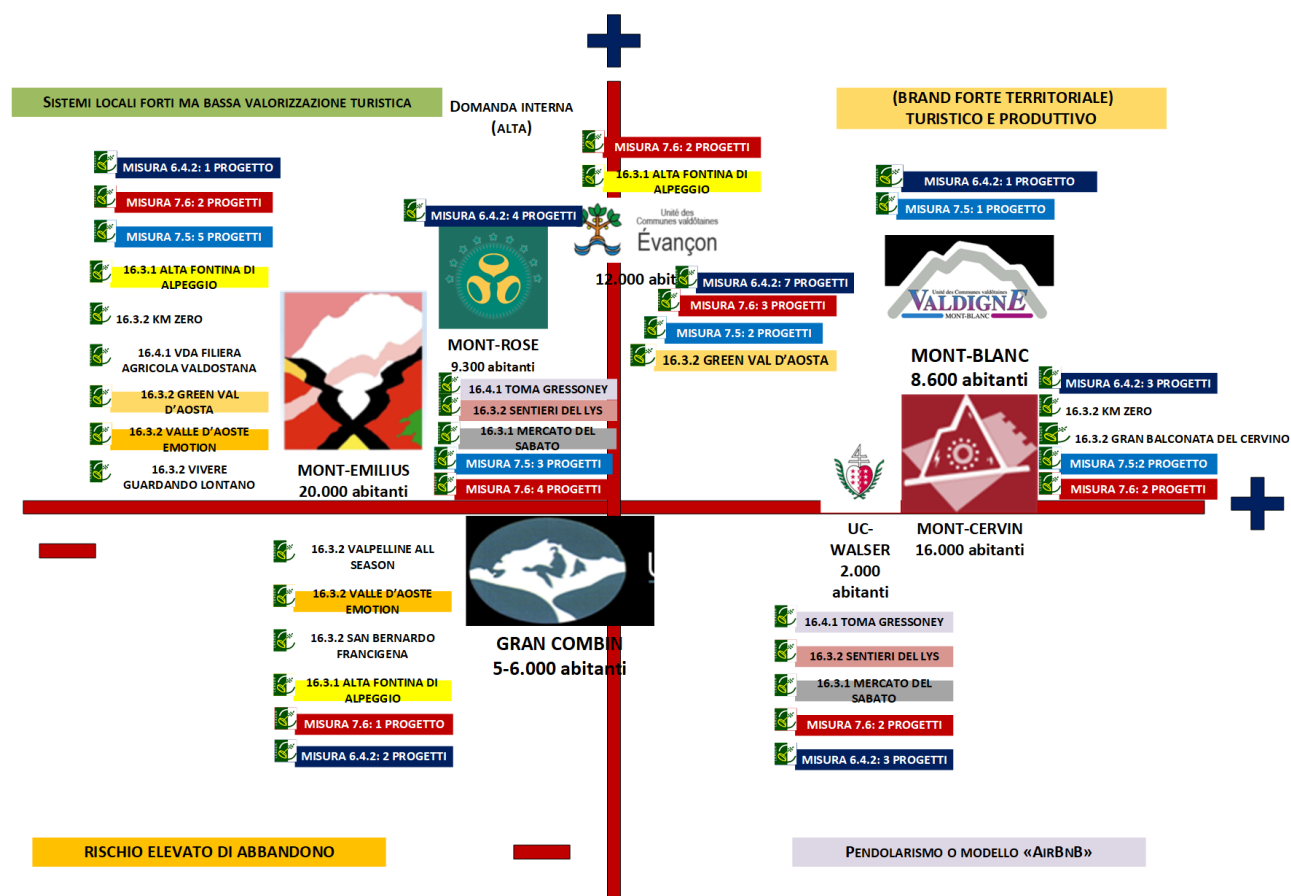
La dimensione della sostenibilità economica è un elemento trasversale che è implicitamente incluso nelle figure precedenti.

In ultimo con il GAL è stata ricostruita la situazione dei contesti in cui interviene il PSL. Il plurale è legato al fatto che la strategia insiste su sistemi territoriali diversi connotati dalla presenza delle Comunità Montane storiche, ora Unioni di comuni. Il lavoro condotto con il GAL attraverso una tecnica di concept mapping è stato quello di rappresentare in uno spazio semantico i differenti contesti e collegarli i progetti finanziati dal GAL. Come già mostrato per le traiettorie aziendali è stato costruito

uno spazio che potesse essere utile a rappresentare i contesti territoriali rispetto a due elementi: la domanda interna (espressa dai residenti) e la domanda esterna (espressa dai non residenti). La domanda interna sottende la presenza di un tessuto produttivo in grado di trattenere i residenti e di mantenere i servizi, la domanda esterna è legata alla dipendenza che quel territorio ha nei confronti dei flussi turistici. L'incrocio tra i due assi identifica quattro quadrati semiotici:

- le aree che hanno un forte *brand* turistico e un forte tessuto produttivo
- i sistemi locali forti ma con bassa valorizzazione turistica
- le aree caratterizzate da pendolarismo o da un modello residenziale “*airbnb*”
- le aree che presentano un rischio elevato di abbandono.

Figura 24 Lo spazio delle traiettorie dei territori del GAL Valle d'Aosta rispetto alla domanda interna ed esterna



Nel quadrante più vantaggioso si collocano le Unioni di Comuni del Mont-Blanc, del Mont Cervin, della Valdigne, con la UC dell'Evançon in una posizione intermedia tra la bassa valorizzazione turistica e il brand turistico, mentre l'UC Walser a cavallo tra il brand turistico e il modello pendolarismo/airbnb.

Nel quadrante “autarchico” si collocano le UC del Mont Rose e del Mont Emilius, mentre in quello a rischio di abbandono il Grand Combin.

Tale processo di rappresentazione ha consentito al GAL di visualizzare in maniera immediata come i finanziamenti si sono distribuiti per tipologia e intensità nei vari sistemi territoriali. Ad esempio nella Valdigne sono stati finanziati esclusivamente interventi della Misura 7.5.1 e 6.4.2, mentre il Mont Emilius, con la popolazione tra le più numerose ha attratto parecchie risorse e attivato più progetti a valere su tutte le misure del PSL.

L'attività di coaching tuttora in corso è volta a ricostruire con più puntualità le caratteristiche dei territori, come mostrato nella figura seguente, per quello che riguarda la Valdigne.

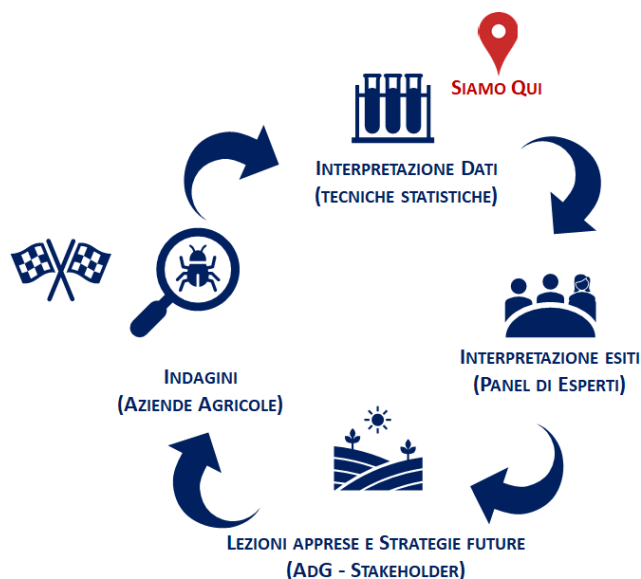
Figura 25 Le caratteristiche territoriali della Valdigne



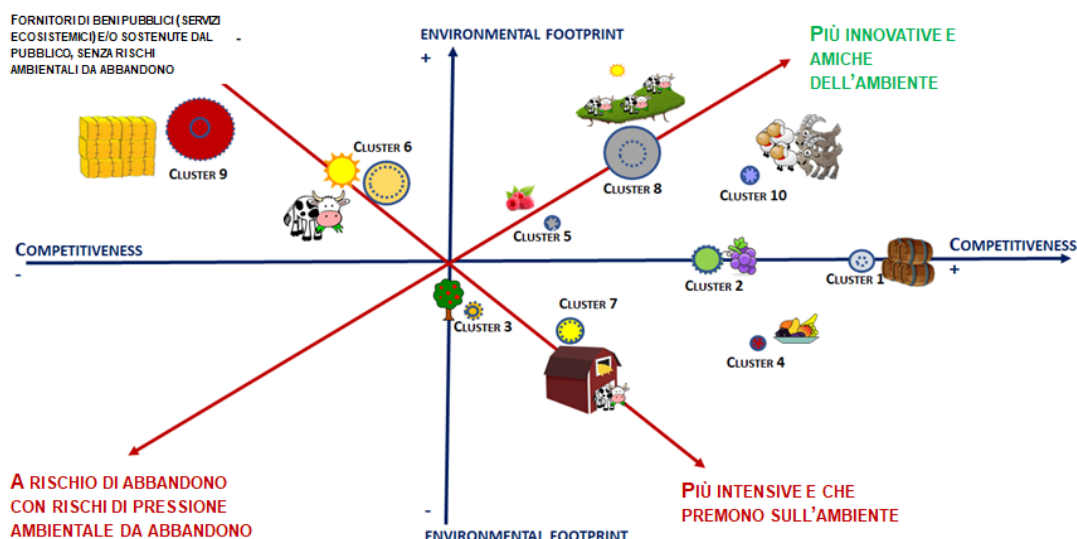
2.2 Le attività pianificate sulle traiettorie aziendali

Nel corso del 2021 l'analisi delle traiettorie aziendali proseguirà su due livelli:

- gli esiti emersi dalle indagini 2020 contenuti in questo rapporto saranno discussi con il panel di esperti regionali al fine di trarne delle ulteriori indicazioni per il prosieguo della programmazione in corso e per la nuova;
- le indagini sul campione incrementale di aziende vedranno coinvolte 60 aziende, in modo da poter analizzare complessivamente 110 interviste il 37% del campione previsto e poter restituire delle risultanze con una validità più alta.



Dal lavoro che sarà svolto con il panel di esperti sarà possibile riflettere in maniera più puntuale e condivisa sulle traiettorie aziendali, come rappresentate nella figura seguente.



Ulteriori attività saranno legate alla programmazione 2023-2027 e saranno concordate con la AdG nell'ultimo semestre del 2021.

3. Analisi delle informazioni raccolte e formulazione delle conclusioni, rispetto ai fenomeni osservati, e delle raccomandazioni utili a rafforzare la qualità complessiva del PSR

Di seguito viene presentato, sotto la forma di un *Diario di Bordo*, una sintesi delle principali raccomandazioni emerse nella descrizione degli esiti degli approfondimenti valutativi. Si fa presente che quanto osservato fa riferimento ad un campione di aziende che ancora non è rappresentativo delle aziende agricole beneficiarie del PSR e pertanto quanto viene riportato va nella direzione di fornire degli spunti di riflessione, anche in vista del coinvolgimento del panel degli esperti regionali.

SEZIONE DEL RVA	ELEMENTI OSSERVATI	RACCOMANDAZIONE
1.4.5	<p>Le aziende marginali foraggicole rappresentano una realtà rilevante nel panorama delle aziende agricole regionali per numerosità e diffusione.</p> <p>Nelle interviste emerge chiaramente come la difficoltà di dotarsi di un minimo attrezzatura per meccanizzare le operazioni culturali e l'impossibilità di rivolgersi a terzisti, che non sono attrezzati per operare su piccole superfici soprattutto se disagiati, rappresenta un limite assoluto che rischia di spingere molte aziende alla chiusura.</p> <p>Se nel loro specifico territorio di attività fossero presenti altre aziende più strutturate in grado di rilevare le superfici agricole attualmente coltivate, questo potrebbe non rappresentare un grave problema, ma in molte aree territoriali valdostane, in particolare quelle della fascia cosiddetta del "Mayen" dove esistono già altre difficoltà strutturali di esercizio dell'attività agricola oltre che rischi di abbandono e di degrado ambientale oggettivi, difficilmente operano aziende interessate ad acquisire nuove aree di difficile coltivazione e questo rappresenta un problema generale che, al di là dell'intervento più o meno puntuale sulle piccole aziende marginali, va comunque affrontato perché prioritario rispetto all'assetto territoriale.</p> <p>Inoltre, il premio rapportato alle superfici condotte viene spesso decurtato in ragione delle metodiche di attribuzione delle superfici reali coltivate (presenza di rocce alberi muri...etc). Il premio a superficie, in genere limitato alla misura 13.1.1 e utilissimo almeno per un minimo sostegno ai costi fissi di gestione dell'azienda, ma a volte non copre neppure quelli legati ai servizi di gestione del fascicolo aziendale o alle quote di adesione alle associazioni di categoria.</p> <p>Molte aziende che cedono il bestiame nel periodo estivo, pur ricevendo anche essere alcuni benefici dai fondi regionali, si ritengono eccessivamente danneggiate rispetto alle aziende d'alpeggio con la considerazione, non opportunistica, che la forza del sistema tradizionale stia nella valorizzazione di entrambe le attività, sia di fondovalle che di alpeggio e che queste forme di sostegno debbano essere riviste per evitare conflitti tra queste due facce di una medesima realtà produttiva.</p>	<p>Riflettere in vista della nuova programmazione rispetto ad una maggiore capacità del I Pilastro di sostenere queste piccole realtà non propriamente condotte da "agricoltori genuini", soprattutto per quelle collocate nella fascia cosiddetta di Mayen.</p> <p>Riflettere in vista della nuova programmazione rispetto ad una strategia di sostegno maggiore per le aziende che non dispongono di un alpeggio (in proprietà o in affitto) e che contribuiscono dal punto di vista economico e ambientale alla filiera della Fontina DOP.</p>

SEZIONE DEL RVA	ELEMENTI OSSERVATI	RACCOMANDAZIONE
	<p>Come per le aziende foraggicole, le aziende viticole hanno un patrimonio fondiario estremamente frammentato in numerosissime superfici vitate che se da un lato favoriscono la diversificazione qualitativa delle uve e di conseguenza la creazione di un'ampia gamma di prodotti, dall'altro costituiscono un elemento di incremento dei costi fissi aziendali.</p> <p>Si tratta di aziende di dimensioni molto limitate che tuttavia svolgono un ruolo analogo a quello delle aziende foraggere senza allevamento perché sono in grado di coltivare parti di territorio che non sarebbero appetibili per le aziende di maggiori dimensioni. L'abbandono dell'attività potrebbe determinare maggiori rischi ambientali per l'erosione del suolo.</p>	<p>Riflettere in vista della nuova programmazione rispetto ad una strategia di sostegno maggiore per le aziende viticole posizionate in aree a rischio idrogeologico per sostenere la continuità dell'attività agricola.</p>

ALLEGATO 1: DOCUMENTO DI SINTESI DEL RAPPORTO ANNUALE

Il presente Rapporto di Valutazione Annuale (di seguito RVA) è incentrato sull'analisi delle traiettorie delle aziende agricole regionali e sul processo di accompagnamento alla auto-valutazione dell'unico GAL valdostano.

Il Valutatore ha avviato nel corso del 2020 le attività di indagine diretta sui beneficiari del PSR come previsto dell'approccio metodologico introdotta nel corso del Rapporto di Valutazione "rinforzato"²² del 2018. Le indagini hanno coinvolto 50 aziende beneficiarie e continueranno nelle annualità successive sino a coprire l'intera ampiezza del campione di aziende rappresentativo della popolazione di aziende beneficiarie del PSR.

Come per l'annualità precedente, il Valutatore ha proseguito il percorso di avvicinamento dei GAL ai temi della valutazione della propria strategia locale. Tale supporto è stato collocato all'interno del più ampio percorso di valutazione della Misura 19 come meccanismo di responsabilizzazione della struttura tecnica e del partenariato del GAL. Si ritiene infatti che il supporto serva a coinvolgere il GAL all'interno delle attività di valutazione assegnandoli una funzione più rilevante di "mandante" della valutazione: come portatore di interesse della comunità di cui è riferimento nell'esprimere una domanda di valutazione puntuale.

L'analisi dei dati raccolti sulle aziende agricole beneficiarie è stata condotta tenendo conto dei gruppi di aziende identificate dal panel di esperti regionali del 2019.

Le aziende intervistate riescono a rappresentare quasi tutti i gruppi identificati (► tabella seguente), non sono incluse nel campione 2020 aziende che appartengono ai gruppi 3 e 10, minore è il peso delle aziende marginali foraggicole mentre è più rilevante la presenza di aziende zootecniche che praticano la monticazione tradizionale (28%) e che permangono tutto l'anno nel fondovalle (16%).

Cluster di appartenenza	Aziende nel campione	Peso nel campione	Peso nel contesto regionale	Delta Campione/Regione
Gruppo 1: Aziende Vitivinicole -	2	4,0%	1,7%	2,3%
Gruppo 2: Aziende Viticole	6	12,0%	16,6%	-4,6%
Gruppo 3: Aziende Frutticole che conferiscono	0	0,0%	3,3%	-3,3%
Gruppo 4: Aziende Frutticole che vendono	1	2,0%	0,4%	1,6%
Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate	5	10,0%	1,2%	8,8%
Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive	8	16,0%	18,7%	-2,7%
Gruppo 7: Fondovalle 365	8	16,0%	8,3%	7,7%
Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale	14	28,0%	12,4%	15,6%
Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole	6	12,0%	35,3%	-23,3%
Gruppo 10: Ovicaprino	0	0,0%	2,1%	-2,1%
TOT	50	100,0%	100,0%	100,0%

In primo luogo, emerge un'apprezzabile consapevolezza degli obiettivi del PSR In Valle d'Aosta e del fatto che le aziende si debbano ormai muovere programmando i propri investimenti, anche se soprattutto in relazione alla meccanizzazione mentre permangono delle forti criticità rispetto alla tempistica di erogazione dei premi.

Il livello di meccanizzazione delle aziende è piuttosto elevato, in termini di numerosità di macchine e attrezzi disponibili e questo deriva, per stessa ammissione degli intervistati, dalla facilità con cui in

²² perché contenente anche la risposta alle domande di valutazione previste dal Quadro Comune di Monitoraggio e Valutazione del FEASR

passato si accedeva a questo tipo di finanziamenti e attraverso cui si è creato il parco macchine aziendale ancora oggi esistente nelle aziende valdostane

La necessità di aderire alle misure sugli investimenti attraverso la presentazione di un piano di miglioramento delle prestazioni aziendali è condivisa da quasi tutte le aziende intervistate ma emerge una notevole diversità di approccio da parte delle aziende in funzione della dimensione e dell'indirizzo produttivo.

È emerso infatti che le aziende dotate di maggior SAU, soprattutto a prato (e tra queste anche le aziende che gestiscono le superfici a pascolo di alpeggio), hanno oggettivamente un livello di utilizzo di macchine e attrezzi piuttosto elevato che determina un loro più rapido degrado rispetto al parco macchine e attrezzi di aziende meno dotate di SAU. In quest'ottica la pur giustificata necessità di non sostenere la mera sostituzione di macchine e attrezzi tende oggettivamente a sfavorire le aziende più attive e con una maggiore intensità di utilizzo del parco macchine che a volte devono rinunciare ad accedere all' aiuto o per l'impossibilità di introdurre le innovazioni richieste, oppure perché non possono attendere nuovi bandi per l'urgenza degli interventi necessari.

Va inoltre sottolineato che è oggettivamente difficile, quantomeno nell'ambito di un'agricoltura estensiva quale è in sostanza la foraggicoltura valdostana al servizio dell'allevamento, introdurre attrezzi o macchine particolarmente innovativi. In questo contesto è necessario avviare una riflessione in fase di predisposizione delle misure, sottolineando comunque la vivacità delle aziende non zootecniche in particolare, quelle orticole, le quali, anche in virtù del fatto che operano in settori relativamente poco sviluppati, rivolgono la loro attenzione a macchinari innovativi anche sotto l'aspetto tecnologico.

Le interviste dimostrano, ove ve ne fosse ancora bisogno, che l'agricoltura valdostana è sostanzialmente basata su imprese di tipo familiare. La grandissima maggioranza degli intervistati ha rilevato l'attività da propri familiari e molte tra le aziende non sono orientate al mercato e al reddito ma alla cura e alla salvaguardia di un patrimonio aziendale fondiario, sia esso destinato alle colture specializzate sia, e sono la maggioranza, destinato alla foraggicoltura.

Tra l'altro molte aziende sono gestite da titolari che svolgono altre attività da reddito e in questo contesto è facile rilevare la presenza di imprenditori agricoli che operano soprattutto con l'obiettivo di mantenere aperta la possibilità di occupazione per figli o finanche nipoti. Ciò comporta il fatto che, anche in presenza di operatori di comprovate capacità e di esperienza le loro aziende non crescano in termini di dimensioni economica, vincolate come sono alla disponibilità limitata di manodopera. In altri termini molte aziende non producono effetti significativi sul mercato del lavoro, in alcuni casi tendono anzi a cercare, per quanto possibile, di contrarre i costi del lavoro (con la meccanizzazione).

Altre titolari mantengono l'attività quasi esclusivamente a fini previdenziali e anche in questo caso le aziende non hanno alcuna propensione all'investimento e allo sviluppo, in particolare, le aziende del gruppo 9 che coltivano foraggi senza allevamenti.

Le aziende marginali che fanno foraggi

Rispetto alla situazione sopra descritta le aziende foraggere senza allevamento ormai sono una costante del panorama agricolo valdostano e continuano a svolgere un ruolo essenziale per la salvaguardia del paesaggio e per la prevenzione dei fenomeni di degrado idrogeologico mentre molto meno rilevante è il loro apporto alla filiera zootecnica, pur essendo numerose e diffuse su tutto il territorio, in termini di produzione foraggera. In termini economici il loro peso è marginale ma non è marginale la loro funzione per un corretto utilizzo delle deiezioni animali, essendo molte interessate alle misure agroambientali e in particolare alla misura cosiddetta "scambio fieno letame".

Va detto che molte aziende solamente foraggere hanno come titolari persone particolarmente consapevoli di questo ruolo e che avanzano anche proposte o formulano osservazioni particolarmente interessanti rispetto alla politica agricola pubblica. Non è infatti banale considerare queste aziende come meritevoli o meno di sostegno tenuto conto del ruolo che ancora svolgono rispetto alle aziende

maggiormente organizzate e di maggiori dimensioni che non possono o non vogliono più svolgere: ci si riferisce in particolare alla cura e alla coltivazione delle parti di territorio più disagiate per esposizione, declività, dimensione degli appezzamenti.

Se è vero che queste aziende ricevono un premio rapportato alle superfici condotte, peraltro spesso decurtato in ragione delle note e discusse metodiche di attribuzione delle superfici reali coltivate (presenza di rocce alberi muri...etc) e che questo premio a superficie, in genere limitato alla misura 13.1.1 è utilissimo almeno per un minimo sostegno ai costi fissi di gestione dell'azienda, ma che a volte non copre neppure quelli legati ai servizi di gestione del fascicolo aziendale o alle quote di adesione alle associazioni di categoria, è anche vero che per la produzione standard eccessivamente limitata non possono più accedere alle misure a sostegno degli investimenti in particolare di investimenti per macchine e attrezzi.

Nelle interviste emerge chiaramente come la difficoltà di dotarsi di un minimo di attrezzatura per meccanizzare le operazioni culturali e l'impossibilità di rivolgersi a terzi, che non sono attrezzati per operare su piccole superfici soprattutto se disagiate, rappresenta un limite assoluto che rischia di spingere molte aziende alla chiusura.

Va detto che molti dei titolari intervistati svolgono altre attività e pertanto sono nelle condizioni quantomeno di acquistare con risorse proprie dei piccoli attrezzi o anche delle macchine, magari già usate, ma molti altri non sono in grado di farlo e, soprattutto se di età avanzata e senza eredi, hanno come unica soluzione la chiusura dell'attività. Se nel loro specifico territorio di attività fossero presenti altre aziende più strutturate in grado di rilevare le superfici agricole attualmente coltivate, questo potrebbe non rappresentare un grave problema, ma in molte aree territoriali valdostane, in particolare quelle della fascia cosiddetta del "Mayen" dove esistono già altre difficoltà strutturali di esercizio dell'attività agricola oltre che rischi di abbandono e di degrado ambientale oggettivi, difficilmente operano aziende interessate ad acquisire nuove aree di difficile coltivazione e questo rappresenta un problema generale che, al di là dell'intervento più o meno puntuale sulle piccole aziende marginali, va comunque affrontato perché prioritario rispetto all'assetto territoriale.

Le aziende zootecniche e la filiera lattiero casearia

In questo settore dell'attività agricola sono in atto alcune trasformazioni, in particolare la sempre più diffusa volontà delle aziende più strutturate e competitive di realizzare una filiera aziendale integrata con la trasformazione del latte in derivati e la vendita diretta.

Molte di queste aziende intravedono in futuro la possibilità o comunque la prospettiva di diversificare l'attività anche con attività connessa al turismo, anche in virtù del fatto che le aziende zootecniche dispongono in genere di centri aziendali spesso con fabbricati oggi destinati ad altri usi, oppure hanno spazi edificabili per la realizzazione di strutture dedicate, appunto, alla vendita diretta e alla ospitalità con o senza ristoro.

Questo orientamento è quasi sempre la norma per le aziende che per ragioni diverse hanno deciso di non orientarsi verso la filiera della Fontina DOP; in questi casi quasi tutti gli intervistati hanno mostrato di avere perseguito o di voler perseguire nel prossimo futuro la strada della filiera aziendale, convinti che attraverso la vendita diretta sia possibile remunerare in modo soddisfacente il lavoro e il capitale investito.

Più limitata, ma ancora consistente, è la parte di imprenditori zootecnici che tende ad abbandonare la filiera cooperativa, anche se nella maggior parte dei casi la produzione casearia per la Fontina DOP venga comunque conferita e trasformata dal mondo cooperativo che nei decenni ha comunque garantito uno sbocco di mercato, anche se non più così remunerativo, a fronte dei continui incrementi di costi che hanno interessato il settore agricolo nel suo complesso.

Queste scelte individualistiche hanno caratterizzato l'ultimo decennio, sebbene molte aziende hanno dovuto constatare come la trasformazione e la vendita diretta comporti una percentuale di rischio

imprenditoriale molto elevato: un elemento di criticità reso ancora più evidente dagli effetti depressivi sul turismo della pandemia da COVID-19. Pur restando convinti della bontà dei propri progetti imprenditoriali anche per ciò che riguarda la vendita diretta, diversi intervistati hanno comunque manifestato perplessità sulla possibilità di mantenere i medesimi obiettivi nel futuro.

Va anche rilevato che il settore cooperativo negli ultimi anni ha mostrato qualche segnale di maggiore efficienza e il prezzo di conferimento della produzione primaria latte crudo s'è alzato a livelli se non remunerativi sicuramente migliori rispetto al passato; diverse cooperative di trasformazione superano oggi e 60 centesimi di euro per chilogrammo di latte conferito quando in precedenti indagini erano rari gli esempi di prezzi superiori ai 50 centesimi di euro per chilogrammo di latte.

Questo incremento di efficienza del settore cooperativo non solo è auspicato e auspicabile perché la maggior parte del latte trasformato in Valle d'Aosta è rappresentato da questa realtà, ma anche perché è sintomo indiretto della vitalità e dei margini ulteriore di miglioramento che potrebbero essere ottenuti operando soprattutto in ambito commerciale, visto che la parte produttiva ha già vissuto recenti fenomeni di ristrutturazione non certo marginali, con la scomparsa di alcune unità produttive e l'accorpamento dell'attività in altre.

Sotto l'aspetto commerciale la diversificazione di prezzi tra la produzione di Fontina estiva e invernale pare avere contribuito ad incrementare il valore della produzione.

Anche le recenti azioni di sostegno all'attività di monticazione, con l'attribuzione di un premio regionale ai capi destinati all'alpeggio²³ hanno avuto dalle ricadute, ma in questo caso le opinioni delle aziende sono molto eterogenee. Se tutti concordano sulla necessità di evitare anche con incentivi l'abbandono della tradizionale pratica dell'alpeggio, tutti osservano che non si arresta l'incremento delle aziende che operano in fondovalle lungo tutto l'arco dell'anno producendo latte e di conseguenza Fontina. Va considerato che il premio regionale per la monticazione di fatto ha sostituito altre forme di sostegno come, ad esempio, quello per la partecipazione alle rassegne zootecniche, che per molti allevatori appaiono più eque in quanto sostengono tutta l'attività di allevamento nel suo complesso mentre il premio di monticazione viene percepito da molti allevatori come una semplice sostituzione rispetto ad altre risorse.

Chi gestisce gli alpeggi trae da questo sostegno i maggiori benefici, ma va considerato che molti allevatori ritengono che la somma dei premi a superficie del PSR e quella dei premi regionali sulla monticazione costituisca appunto un elemento distorsivo rispetto al sistema tradizionale di allevamento nel suo complesso.

Molte aziende cedenti, pur ricevendo anch'esse alcuni benefici dai fondi regionali, si ritengono eccessivamente danneggiate rispetto alle aziende d'alpeggio con la considerazione, non opportunistica, che la forza del sistema tradizionale stia nella valorizzazione di entrambe le attività, sia di fondovalle che di alpeggio e che queste forme di sostegno debbano essere riviste per evitare conflitti tra queste due facce di una medesima realtà produttiva.

Aziende specializzate in colture permanenti (viticole, vitivinicole, frutticole)

Le aziende specializzate in colture permanenti, soprattutto quelle viticole con trasformazione in vino, rappresentano un elemento caratterizzante dell'agricoltura valdostana e soprattutto una realtà economica di rilievo perché in grado di generare elevati valori della produzione a fronte di superfici relativamente limitate.

Come evidente dalla bassa rappresentatività sia nel contesto regionale che nel campione, il settore della produzione frutticola, in particolare delle mele, non ha avuto pari sviluppo e dalle interviste emerge

²³ Si fa riferimento all'Art 9. Della già citata LR n.17/2016

molto chiaramente come la scelta dell'attività viticola o vitivinicola sia una scelta consapevole di imprenditori che hanno un progetto chiaro di sviluppo aziendale.

Quasi tutti gli intervistati titolari di aziende vitivinicole o frutticole specializzate hanno una formazione molto specifica e spesso dispongono di titoli di studio e diplomi in discipline agricole; in questa tipologia di aziende i titolari sono inoltre spesso di giovane età e diversi si sono insediati grazie alle azioni del PSR, con le misure 6.1 e 4.1.2, sia in questa come nella scorsa programmazione.

Dalle interviste emergono comunque anche elementi di criticità, il principale dei quali riguarda soprattutto la difficoltà di posizionarsi sul mercato con livelli di prezzo del prodotto sufficienti a remunerare i capitali necessari per avviare l'attività. Tale criticità è stata ancor più esaltata dalle conseguenze negative della pandemia da COVID-19, che hanno determinato nelle aziende intervistate la necessità di stoccare il prodotto in attesa della vendita, con delle inevitabili tensioni finanziarie.

Un secondo elemento di criticità riguarda il fatto che quasi tutte le aziende intervistate hanno un patrimonio fondiario estremamente frammentato in numerosissime superfici vitate che se da un lato favoriscono la diversificazione qualitativa delle uve e di conseguenza la creazione di un'ampia gamma di prodotti, dall'altro costituiscono un elemento di incremento dei costi fissi aziendali.

Oltre alle aziende che trasformano la produzione primaria in vino esistono ancora molte aziende che invece si limitano la produzione viticola e conferiscono le proprie uve a cooperative di trasformazione oppure le cedono ad aziende di trasformazione private. Si tratta di aziende di dimensioni limitate che tuttavia svolgono un ruolo analogo a quello delle aziende foraggere senza allevamento perché sono in grado di coltivare parti di territorio che non sarebbero appetibili per le aziende di maggiori dimensioni.

A differenza delle aziende foraggere, alcune aziende viticole anche di piccole dimensioni riescono a trarre dalla propria attività un reddito non irrilevante che incide in modo significativo su redditi familiari nel loro insieme.

Considerazione generali delle aziende sul PSR

Il piano di sviluppo rurale assunto ormai un ruolo quasi esclusivo nel sostegno alle aziende agricole sia di grandi che di piccole dimensioni. Le risposte libere degli intervistati rispetto alla loro visione delle problematiche dell'agricoltura valdostana, o più specificatamente del loro settore di interesse, dimostrano forse in modo inaspettato una diffusa consapevolezza dell'importanza del piano di sviluppo rurale ma anche della sua natura programmatica. Molti intervistati infatti dichiarano di concordare pienamente con le finalità del piano di sviluppo rurale e di condividere il fatto che lo stesso deve vincolare le aziende la rispetto alle buone pratiche o a misure di tutela e salvaguardia dell'ambiente o della sicurezza del lavoro.

Solo in via secondaria gli intervistati considerano le esigenze specifiche delle proprie aziende.

Emerge dalle interviste che c'è una forte volontà di perseguire obiettivi di sviluppo comuni e di miglioramento delle performance collettive di tutta l'agricoltura valdostana ma ciò detto non mancano le critiche anche molto puntuali rispetto alle modalità con cui questi obiettivi vengono perseguiti.

Si è già accennato, ad esempio, alle perplessità rispetto al sostegno che appare più favorevole e agevole per le aziende strutturate di grandi dimensioni rispetto invece alle aziende di minori dimensioni, che tuttavia sentono di rappresentare un elemento importante di salvaguardia del tessuto produttivo oltre che di sviluppo economico del settore agricolo. Va anche rilevato che quasi tutti gli intervistati sottolineano la farraginosità del processo di adesione alle varie misure e delle procedure che ne regolano l'attuazione constatando di fatto che i tempi di erogazione degli aiuti non sono compatibili quasi mai con le esigenze aziendali.

Fanno eccezione in questo senso le aziende insediate con piano di sviluppo aziendale per giovani agricoltori probabilmente perché questa tipologia di imprenditori affronta il percorso di adesione al piano di sviluppo rurale come un elemento inevitabile e propedeutico all' avvio e allo sviluppo

dell'attività, anche nel caso siano giovani che si insediano in aziende esistenti. In questo caso gli investimenti correlati alla misura 6.1 sono realmente programmati in un ambito progettuale di ampio respiro che presuppone comunque diversi anni per la sua completa realizzazione

Diverso è il caso delle aziende esistenti e operanti da tempo che si trovano spesso ad affrontare fasi di investimento necessarie al miglioramento delle performance aziendali, ma per i quali l' iter procedurale delle misure rappresenta realmente un grande ostacolo soprattutto in termini finanziari, vista la difficoltà di reperire l'intero ammontare delle risorse prima di poter richiedere erogazione dei sostegni previsti.

**ALLEGATO 2- QUESTIONARIO SULLE TRAIETTORIE DELLE AZIENDE
AGRICOLE**