



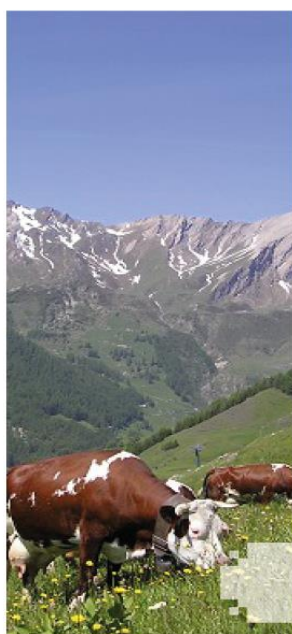
UNIONE EUROPEA



knowledge
intensive
business
services

LATTANZIO

MONITORING & EVALUATION



Roma Dicembre 2021



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 TEMATICO:

PROSPETTIVE PER LA POLITICA AGRICOLA COMUNE PER LA PROGRAMMAZIONE POST 2020

INDICE

| | |
|---|-----------|
| Premessa | 2 |
| 1 Il quadro interpretativo di riferimento per ragionare sulla nuova programmazione | 3 |
| 1.1 Le traiettorie aziendali | 3 |
| 1.2 L'estrazione del campione e la strategia di campionamento..... | 4 |
| 1.3 L'identikit delle aziende beneficiarie del PSR..... | 5 |
| 1.3.1 Gruppo 1: Aziende vitivinicole (Peso numerico: 1,7%) | 5 |
| 1.3.2 Gruppo 2: Aziende Viticole (Peso numerico: 16,6%) | 7 |
| 1.3.3 Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate (Peso numerico: 1,2%) | 8 |
| 1.3.4 Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive (Peso numerico: 18,7%) | 9 |
| 1.3.5 Gruppo 7: Fondovalle 365 (Peso numerico: 8,3%) | 10 |
| 1.3.6 Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale (Peso numerico: 12,4%) | 11 |
| 1.3.7 Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole (Peso numerico: 35,3%) | 13 |
| 2 Gli esiti dei workshop valutativi sulle prospettive future | 15 |
| 2.1 Il parere del panel degli esperti | 15 |
| 2.2 Il parere dei funzionari regionali..... | 16 |
| 2.3 Il parere dell'AdG | 19 |
| 2.4 L'aggiornamento dello spazio delle traiettorie | 21 |
| 3 Diario di bordo della valutazione: conclusioni e raccomandazioni | 22 |

Premessa

Il presente Rapporto di valutazione tematico (di seguito RVT) si pone l'obiettivo di fornire alla AdG elementi utili per ragionare in termini strategici in vista della Programmazione 2023-2027. Come è noto, il susseguirsi di più eventi, tra cui la Brexit e il mancato accordo sul bilancio pluriennale della UE, nonché lo scoppio della pandemia Covid-19, hanno portato ad uno slittamento di due anni della nuova programmazione.

Il Valutatore in accordo con l'AdG ha scelto di avviare una fase riflessiva che ha coinvolto differenti stakeholder della nuova programmazione: un panel di esperti (rappresentativi del partenariato regionale) già coinvolto nella fase di costruzione dei cluster di aziende valdostane, i responsabili di Misura del PSR 2014-2022 e l'AdG stessa.

Sono state organizzate nel mese di novembre 2021 due giornate di lavoro a seguito delle quali sono state avanzate una serie di proposte e suggerimenti condivisi che sono oggetto del presente rapporto.

Il rapporto è dunque articolato nelle seguenti sezioni:

- il Capitolo 1 descrive il quadro di riferimento interpretativo adottato per il lavoro di gruppo, per ogni gruppo che è stato oggetto di indagine nel corso del 2020;
- il Capitolo 2 illustra gli esiti del lavoro dei gruppi e nell'ultimo paragrafo l'aggiornamento dello spazio delle traiettorie aziendali;
- il Capitolo 3 riporta sotto forma di "Diario di Bordo", le conclusioni e raccomandazioni emerse, utili a fornire indicazioni strategiche per la programmazione post 2020.

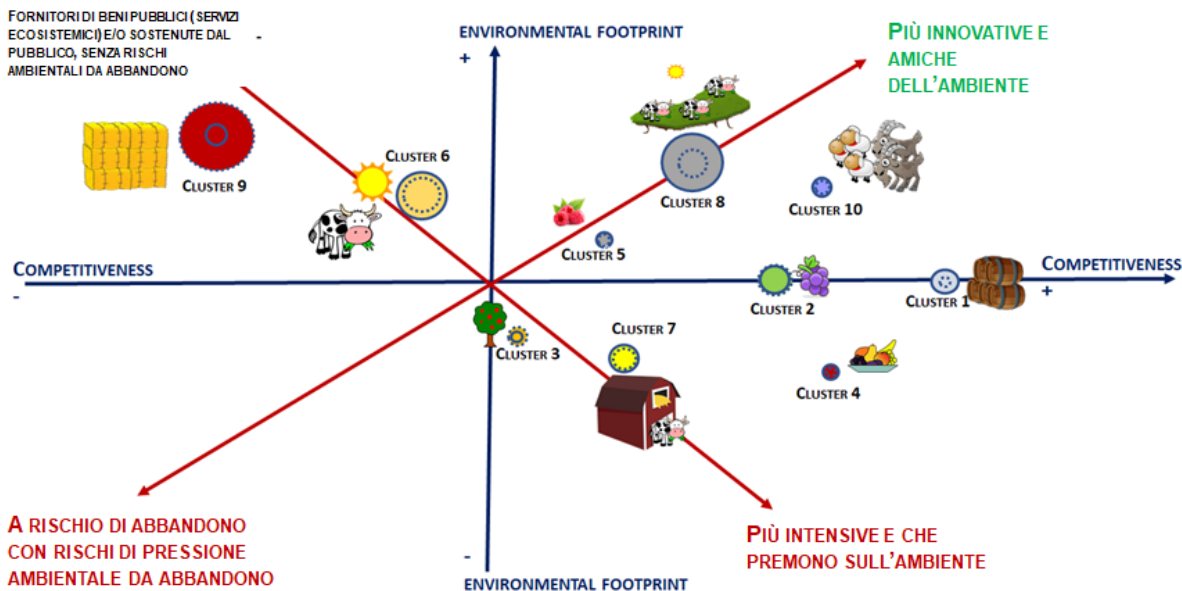
Le attività e le tecniche sono state realizzate in presenza nel rispetto delle disposizioni vigenti in materia di prevenzione del Covid-19; si ringraziano gli esperti, i funzionari regionali di Area VdA e dell'Assessorato all'agricoltura per la disponibilità e la partecipazione ai workshop valutativi.

1 Il quadro interpretativo di riferimento per ragionare sulla nuova programmazione

1.1 Le traiettorie aziendali

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 1 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 Agea.

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% |

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.

1.2 L'estrazione del campione e la strategia di campionamento

La popolazione di riferimento che è stata oggetto del confronto con gli esperti 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 sottopopolazioni.

Tabella 3 Segmentazione della popolazione in sottopopolazioni, 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% |
| Sottopopolazione 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 seguenti) su una frazione incrementale del campione previsto.

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

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

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

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

Tabella 5 Composizione del campione per sottopopolazioni 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 |
| Sottopopolazione Quattro e più | 11 | 13 | 13 | 14 | 14 | 65 |
| TOTALE | 50 | 60 | 60 | 65 | 65 | 300 |

1.3 L'identikit delle aziende beneficiarie del PSR

Le indagini effettuate nel corso del 2020 hanno riguardato 50 aziende. Il collocamento delle aziende nei cluster è stato effettuato ex post nel corso dell'intervista. La struttura delle aziende campionate non è ancora in grado di garantire una copertura adeguata su alcuni dei cluster identificati e che, pertanto, non sono stati oggetto dell'analisi congiunta all'interno dei workshop valutativi.

Tabella 6 Struttura delle aziende del campione 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% |

Come si può notare, rispetto alla popolazione di riferimento regionale, sono stati sovra campionate le aziende appartenenti al cluster 8 “integrato monticazione tradizionale” e 7 “Fondovalle 365”. Non sono presenti aziende del gruppo 10 “Ovicaprino” e del gruppo 3 “Aziende frutticole che conferiscono”. La presenza di un'unica azienda nel gruppo 4 “Aziende frutticole che vendono” non consente di fare inferenze affidabili.

Nei paragrafi seguenti, per ogni cluster viene fornita la sintesi ragionata che è stata illustrata nel corso dei workshop, la sintesi è stata articolata tenendo conto:

- della connotazione iniziale identificata dai panel degli esperti nella fase di costruzione dei cluster;
- del contributo potenziale del PSR secondo quanto emerso dal panel degli esperti nella fase di costruzione iniziale dei cluster;
- dei tratti che connotano le aziende beneficiarie del PSR rispetto alle loro direttrici di sviluppo (comportamenti rispetto alle scelte adottate e atteggiamenti rispetto alle future)
- di come il I° Pilastro della PAC il PSR 2014-2022 stanno incidendo sulle direttrici di sviluppo aziendale.

Tale quadro, come appena detto, è stato alla base delle riflessioni sviluppate nei due giorni di workshop valutativo.

1.3.1 Gruppo 1: Aziende vitivinicole (Peso numerico: 1,7%)

1. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Sono aziende che trasformano. Hanno canali di commercializzazione stabili. La dimensione media aziendale oscilla tra l'ettaro e mezzo e i 15 ettari di SAU. La SAU media del gruppo è pari a 2,5 ha.

In termini numerici sono circa 40. Sviluppano una PLV pari circa 4,8 Meuro (52 Meuro circa la PLV Regionale). Il gruppo è stato oggetto di processo di ricambio generazionale, l'età media è intorno ai 40. Si tratta di realtà private individuali. Sono aziende che investono, su innovazione di processo e di prodotto. Il peso dei pagamenti a superficie del I Pilastro e pagamenti diretti II Pilastro incidono poco. L'OCM vino può avere un suo peso.

- **Il parere degli esperti** le aziende del cluster attraverso il PSR aumenteranno le prestazioni economiche e ambientali;
- **Le aziende intervistate che partecipano al PSR (n. 2 tutte nel fondovalle):**

Età media beneficiari: 46 anni, una **SAU media** di 2,5 ha, condotte da **uomini - titolo di studio** medio alto con focalizzazione su materie agronomiche. A livello di diploma mentre su altre materie per la laurea specialistica

Fatturato oltre i 50.000 annui, entrambe le aziende hanno un canale di **vendita diretta** ma **no multifunzionalità**

Emerge che l'attività da sola non sia in grado di coprire dal punto di vista reddituale le **esigenze della famiglia**

Manodopera aziendale: Solo familiari ad alta intensità di lavoro

Operatività aziendale: in attività da più di 5 anni e da meno di 10. Una è subentrato in azienda preesistente (senza PSR) l'altra ex novo (2015 con l'attuale PSR).

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: molto bassa

Strategie di sviluppo aziendale competitività: 100% focalizzazione sulla qualità delle produzioni (Vini DOP, IGP), 100% marchio produzione integrata, no ricorso a sistema assicurativo, Prevedono innovazione hanno già realizzato vendita diretta e commerc. dei prodotti. Una delle due prevede di avviare attività extra-agricola.

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: Una prevede l'introduzione di colture o varietà resistenti alla siccità e alle fitopatologie, prevede interventi per la regimentazione delle acque e introduzione di agricoltura di precisione, ha realizzato sistemi di irrigazione più efficienti, e pratiche per l'incremento della sostanza organica, l'altra utilizza pratiche per l'incremento della sostanza organica e prevede di introdurre agricoltura di precisione.

Strategie di sviluppo aziendale territorio: ha realizzato attività di promozione e progetti per lo sviluppo della filiera corta e dei mercati locali, prevede di aderire a reti per l'offerta di prodotti locali, l'altra ha già realizzato tutte e tre

2. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-alto

OCM: molto basso

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: molto basso

Misure a cui hanno aderito: Una tre Misure (13, 6.1.1 e 4.1.1 – L'altra 13 e 4.1.1)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda Medio-Alto

Direttrice competitività: Alta per una azienda

Direttrice ambiente: per nessuna delle due il PSR incide

Direttrice territorio: Alta per l'altra azienda

Principali risultati: Miglioramento competitività- Ricambio generazionale (una), Qualità miglioramento della gestione delle risorse idriche, compresa la gestione dei fertilizzanti e dei pesticidi- prevenzione dell'erosione dei suoli e a una migliore gestione degli stessi -rendere più efficiente l'uso dell'acqua nell'agricoltura-favorito la diversificazione, la creazione e lo sviluppo della piccola impresa nonché l'occupazione (una).

Altri elementi qualitativi: Dalle interviste emergono 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. 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.

Futura traiettoria: Permanenza di entrambe nel gruppo 1

1.3.2 Gruppo 2: Aziende Viticole (Peso numerico: 16,6%)

3. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Sono aziende che conferiscono o che vendono (comprendono anche le policolture). Dal punto di vista numerico sono circa 400 aziende. Sviluppano potenzialmente 7 Meuro di PLV. La SAU oscilla dai 2.000 m² ai 5 ha, con una SAU media 0,7 ha. L'età media dei conduttori è sopra i 50 ed è presente un problema di ricambio generazionale. Per attitudine del conduttore la propensione agli investimenti è più ridotta (si concentra sui nuovi vigneti e acquisto attrezzi). I pagamenti sulle misure a superficie del I e i pagamenti del II Pilastro superfici incidono poco sulla PLV aziendale. L'OCM vino può avere un suo peso.

- **Il parere degli esperti** le aziende attraverso il PSR potrebbero sviluppare l'integrazione di filiera aziendale e dunque spostarsi sul gruppo 1
- **Le aziende del Gruppo intervistate che partecipano al PSR (n.6, tutte nel fondo valle):**

Età media beneficiari: 50 anni, una **SAU media** di 3,2 ha, condotte solo da **uomini - titolo di studio:** il 50% titolo medio alto con focalizzazione su materie agronomiche. Il 33% diploma di maturità, il 13% licenza media

Fatturato il 66% sotto oltre gli 8.000 annui, il 17% sotto i 15.000 l'altro 17% da 25 a 50.000. Le due più forti (33%) ha un canale di **vendita diretta, una ha anche allevamenti l'altra policolture**. Nessuna fa **multifunzionalità**

Per l'83% l'attività da sola non è in grado di coprire dal punto di vista reddituale le **esigenze della famiglia**, per il 17% si avvicina

Manodopera aziendale: Solo familiari a bassa intensità di lavoro

Operatività aziendale: il 17% da meno di 5 anni, il 33% da 6 a 15 anni, il 50% da più di 20 anni in attività. Il 67% è subentrato in azienda preesistente (una con l'attuale PSR, l'altra con il vecchio) il 33% ex novo (senza aiuti).

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: I pilastro assente, II Pilastro in media il 20%

Strategie di sviluppo aziendale competitività: 87% focalizzazione sulla qualità delle produzioni (Vini DOP, IGP), 87% produzione integrata, no ricorso a sistema assicurativo, il 66% ha realizzato una diversificazione colturale, l'83% ha aderito a sistemi di qualità e ha aderito ad accordi di filiera con imprese di trasformazione, il 17% ha introdotto una prima trasformazione in azienda ed ha introdotto la vendita diretta. Prevede di sviluppare l'eCommerce e innovazioni di prodotto e processo. Un altro 17% ha realizzato innovazione di prodotto e processo, ha ridotto la manodopera aziendale e ha in corso l'adesione ad accordi di filiera.

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: il 33% ha realizzato interventi formativi e consulenziali, sempre il 33% ha realizzato interventi per l'efficientamento dell'acqua, il 50% prevede di introdurre varietà colturali resistenti agli agenti fitopatogeni e meno richiedenti acqua.

Strategie di sviluppo aziendale territorio: solo il 33% prevede di aderire a reti, il 17% anche a iniziative di promozione dei prodotti e adesione progetti per lo sviluppo della filiera corta e dei mercati locali

4. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio

OCM: molto basso

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: molto basso

Misure a cui hanno aderito: il 50% una sola misura (Misura 13) il 33% a due (in un caso 13 con 14.1 nel secondo 13 con 10.1) il 17% tre Misure (13, 6.1.1 e 4.1.1)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda? Medio - basso

Direttrice competitività: Alta per il 33%

Direttrice ambiente: Alta per il 17%

Direttrice territorio: Alta per il 17% (stessa azienda della direttrice ambientale)

Principali risultati: Per tutte le aziende il PSR ha contribuito migliorare i risultati economici, per il 17% anche al ricambio generazionale, all'introduzione di innovazione e di energie rinnovabili, per il 17% viene percepito un apporto alla riduzione della erosione, al miglioramento della gestione dei fitofarmaci e al miglioramento della biodiversità, per un altro 17% alla riduzione dei consumi idrici

Altri elementi qualitativi: Si tratta spesso 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.

Futura traiettoria: Permanenza del 83% nel gruppo 2, un 17% nel gruppo 1 vitivinicole

1.3.3 Gruppo 5: Aziende colture minori specializzate (Peso numerico: 1,2%)

5. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Comprende un gruppo di una trentina di aziende che producono patate, ortaggi, piante officinali, piccoli frutti, canapa, cereali e florovivaistiche. Sviluppano circa 1 Meuro PLV. Si tratta perlopiù di aziende condotte da giovani agricoltori, con una buona propensione ad investire. La Superficie media ha una estensione ridotta (Media 0,5 ha) ma variabile a seconda della specializzazione: le orticole 2 ha, i piccoli frutti 5mila m², i cereali 5mila m², piante officinali 2mila m².

- **Il parere degli esperti** sono le più dinamiche (perlopiù condotte da giovani agricoltori) e attraverso il PSR potrebbero consolidare le loro prestazioni economiche ed ambientali.
- **Le aziende del Gruppo intervistate che partecipano al PSR (n. 5 – 4 nel fondovalle, 1 nel Mavén):**

Età media beneficiari: 50 anni, una **SAU media** di 4 ha, l'80% condotte da **uomini** il 20% da **donne** - **titolo di studio** medio basso a livello di diploma di licenza media e maturità, solo il 20% diploma agraria

Fatturato l'80% sotto gli 8.000 euro, il 20% da 50.000 a 100.000, questa trasforma, vende ed ha agriturismo, il restante 60% fa vendita **diretta** di queste una (20%) **multifunzionale** (Ospitalità rurale e percorsi con asini)

Emerge che l'attività da sola non sia in grado di coprire dal punto di vista reddituale le **esigenze della famiglia** (solo in un caso 50%)

Manodopera aziendale: Familiari ed extra familiari (in misura minore) ad alta intensità di lavoro

Operatività aziendale: in attività meno di 5 anni il 20%, da più di 5 anni e da meno di 10 il 40%. Altro 40% da più di 20 anni. Il 60% è subentrato in aziende preesistenti (due con il PSR 2014-2020), il 40% ex novo (senza PSR).

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: molto bassa

Strategie di sviluppo aziendale competitività: 20% bassa focalizzazione sulla qualità delle produzioni (DOP, IGP), 40% marchio produzione integrata, non fanno ricorso al sistema assicurativo, 80% vendita diretta, 20% agriturismo, il **20%** prevede di **cessare l'attività**. È un Azienda senza futuro per mancanza di eredi interessati (conduttore 68 anni). Non ha interesse (se non di natura personale) su investimenti futuri e ora non accede a aiuti per la meccanizzazione per mancanza di requisiti di accesso... e questo dà la spinta finale a smettere

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: Solo il 60% in grado di mettere a fuoco strategie: Il 20% ha realizzato azioni di formazione, ha incrementato la sostanza organica e introdotto tecniche di agricoltura conservativa e prevede inoltre di regimentare le acque e migliorare i sistemi di irrigazione. Il 40% ha realizzato interventi per regimentare le acque e migliorare i sistemi di irrigazione, prevede formazione e investimenti sulle rinnovabili.

Strategie di sviluppo aziendale territorio: lo stesso 60% di aziende ha una strategia, il 20% ha realizzato attività di promozione e progetti per lo sviluppo della filiera corta e dei mercati locali e prevede di partecipare a reti, il 20% ha realizzato reti, il 20% prevede di aderire a progetti di filiera corta e ha in corso l'adesione a reti per l'offerta di prodotti locali.

6. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio basso

OCM: molto basso

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: molto basso

Misure a cui hanno aderito: il 40% una sola misura (Misura 13) il 40% a due (6.1.1 e 4.1) il 20% a tre Misure (13, 10.1 e 14.1.)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda? Medio - basso

Direttrice competitività: Alta per il 40%

Direttrice ambiente: Alta per lo stesso 40%

Direttrice territorio: Alta per lo stesso 40%

Principali risultati: per il 40% ha contribuito al ricambio generazionale, di questi il 20% all'aumento della qualità dei prodotti e della competitività, e per l'altro 20% alla riduzione dell'erosione all'uso più efficiente dell'acqua. Per un 20% ha contribuito alla prevenzione dei rischi da calamità e attacchi, e alla riduzione dell'utilizzo dei prodotti fitosanitari, per un altro 2% alla salvaguardia della biodiversità.

Futura traiettoria: l'80% permane nel gruppo 5 il 20% cessa l'attività (no ricambio)

1.3.4 Gruppo 6: Fondovalle cedenti Estive (Peso numerico: 18,7%)

7. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Include le aziende di fondovalle che cedono a terzi il bestiame per la monticazione estiva. Si tratta di circa 450 aziende con PLV e UBA rilevante rispetto al totale regionale. È scarsa la propensione investire (investimenti in macchine e attrezzi). In diminuzione la % di capi per la monticazione. Sono soggette ad un problema di ricambio generazionale.

- **Il parere degli esperti** poco interessate dal PSR, potrebbero essere interessate da un problema di abbandono.
- **Le aziende del Gruppo intervistate che partecipano al PSR (n. 8 – tutte nel fondovalle) – il 75% solo bovini il restante 25% anche colture.**

Età media beneficiari: 47 anni, una SAU media di 15 ha una media di 34 UBA, l'87% condotte da **uomini** il 13% da **donne - titolo di studio** il 50% basso con licenza media il 25% maturità, il 25% diploma agraria

Fatturato il 37% sotto gli 8.000 euro, il 25% da 25.000 a 50.000, una da 50.000 a 100.000, e il 25% da 100 a 200.0000. Una delle due fa vendita **diretta (allevamento da carne)** e produce energia da fonti rinnovabili, anche un'altra produce energia. Una terza svolge attività extra-agricola. Una di queste fa parte di una «filiera familiare», azienda paterna che fa monticazione tradizionale e parente che fa affinamento e commercializzazione.

Per il 37% l'attività copre dal punto di vista reddituale le **esigenze della famiglia** per il 13% solo la metà, per il restante 50% non è in grado

Manodopera aziendale: Solo Familiari ad alta intensità di lavoro

Operatività aziendale: il 50% è in attività da meno di 10 anni, l'altro 50% da più di 16 anni (25% da più di 30). Il 75% è subentrato in aziende preesistenti (il 12,5% con PSR nelle precedenti programmazioni, le altre senza PSR), il 25% ex novo (senza PSR).

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: incidenza I pilastro bassa, II Pilastro media.

Strategie di sviluppo aziendale competitività: 62% focalizzazione sulla qualità delle produzioni (DOP, SQNPI), 25% produzione bio e integrata, no ricorso a sistema assicurativo. Il 62% conferisce a caseifici sociali e a privati, il restante 38% trasforma in azienda, una fa anche vendita diretta

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: L'83% è in grado di mettere a fuoco strategie: Il 25% ha realizzato interventi per migliorare i sistemi di alimentazione e controllo degli allevamenti, il 62% prevede

azioni di formazione e consulenza in materia ambientale, tra le azioni previste il 25% allevamento di precisione.

Strategie di sviluppo aziendale territorio: solo il 25% di aziende ha una strategia, entrambe prevedono azioni di promozione e progetti per lo sviluppo della filiera corta e dei mercati locali e la partecipare a reti locali.

8. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-alto

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-basso

Misure a cui hanno aderito: il 12,5 % una sola misura (Misura 13) il 25% a due (in un caso 13 con 14.1 nel secondo 13 con 10.1.1) il 25% tre Misure (in un caso 13, 14. e 4.1.1 - nell'altro 13, 10.1.1 e 10.1.4) il 25% 4 Misure (entrambe 13, 14, 10.1.1 e 10.1.4) il 12,5% e 5 Misure (13, 14, 10.1.1-4 e 4.1.1)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda? Medio

Direttrice competitività: Alta per il 62,5%

Direttrice ambiente: Alta per il 37,5% - il 25% comprende aziende che non hanno indicato rilevanza sulla competitività

Direttrice territorio: non influente per tutte

Principali risultati: Per il 75% le aziende il PSR ha contribuito migliorare i risultati economici e la qualità delle produzioni, per il 50% viene percepito un apporto alla riduzione della erosione, per il 12,5% alla riduzione dei Gas serra e all'utilizzo di fonti rinnovabili

Altri elementi qualitativi: Molte aziende cedenti, pur ricevendo anch'esse alcuni benefici dai fondi regionali (premio regionale per la monticazione), 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.

Futura traiettoria: Tutte permangono nel gruppo 6

1.3.5 Gruppo 7: Fondovalle 365 (Peso numerico: 8,3%)

9. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Si tratta di aziende che hanno rinunciato alla cessione del bestiame nel periodo estivo e che concentrano l'attività zootecnica nel fondovalle. Sono circa 200, con PLV e UBA superiore a quelle del gruppo 6, dimostrano una buona propensione investire (investimenti in macchine e attrezzi), il fenomeno del ricambio generazionale è meno problematico, ma l'attività zootecnica determina una pressione ambientale.

- **Il parere degli esperti** le aziende attraverso il PSR investiranno per migliorare le prestazioni ambientali e la sostenibilità economica. Si tratta di un target di aziende da monitorare con attenzione proprio per il rischio di incremento della pressione ambientale sul fondovalle
- **Le aziende del Gruppo che partecipano al PSR (n. 8 – tutte nel fondovalle) – l'87,5% solo bovini il restante 12,5% anche caprini**

Età media beneficiari: 60 anni, una SAU media di 15 ha una media di 36 UBA, il 75% condotte da **uomini** il 25% da **donne - titolo di studio** il 62,5% basso con licenza media il restante 37,5% maturità, nessun indirizzo agrario

Fatturato il 37% sotto gli 8.000 euro, il 25% da 25.000 a 50.000, il 37% da 50.000 a 100.000. Una delle tre fa vendita **diretta**, non vi è diversificazione a parte la produzione di energia da fonti rinnovabili da parte di due aziende, mentre una terza è custode di un canale irriguo.

Per il 37% l'attività copre dal punto di vista reddituale le **esigenze della famiglia** per un altro 37% solo la metà, per il restante 25% non è in grado

Manodopera aziendale: Solo Familiari ad alta intensità di lavoro

Operatività aziendale: il 100% è in attività da almeno di 15 anni, in particolare il 50% da più di 30 anni. Il 100% è subentrato in aziende preesistenti (il 25% con PSR nelle precedenti programmazioni, le altre senza PSR).

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: incidenza I pilastro bassa, II Pilastro media.

Strategie di sviluppo aziendale competitività: 50% focalizzazione sulla qualità delle produzioni (DOP, SQNPI), nessuna produzione bio o integrata (una da bio è tornata al convenzionale perché il prezzo non remunerava abbastanza), una ricorre al sistema assicurativo (fulmini). Il 50% conferisce a caseifici sociali e a privati, solo una fa anche vendita diretta. Il 12,5% prevede di introdurre la trasformazione in azienda, il 25% ricambio e il 12,5 cessione.

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: il 50% è in grado di mettere a fuoco strategie: Il 12,5% ha realizzato interventi per migliorare i sistemi di irrigazione e regimentazione delle acque, il 25% ha introdotto le energie rinnovabili, una di queste prevede azioni di formazione e consulenza in materia ambientale, l'allevamento di precisione e il Miglioramento dei sistemi di alimentazione e controllo degli allevamenti. Il 25% prevede di introdurre le rinnovabili

Strategie di sviluppo aziendale territorio: nessuna è in grado di mettere a fuoco strategie legate al territorio.

10. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-alto

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-basso

Misure a cui hanno aderito: il 37,5 % due misure (due Misura 13 e 10.1.1 ed una 13 con 14) un altro 37,5% a tre Misure (in un caso 13, 14. e 4.1.1 - negli altri due 13, 10.1.1 e 10.1.4) il 25% 4 Misure (entrambe 13, 14, 10.1.1 e 10.1.4)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda? Medio

Direttrice competitività: Alta per il 62,5%

Direttrice ambiente: Alta per il 37,5% - il 25% comprende aziende che hanno indicato rilevanza sulla competitività

Direttrice territorio: non influente per tutte

Principali risultati: Per il 100% le aziende il PSR ha contribuito a migliorare i risultati economici, per il 37,5 la qualità delle produzioni e il rischio di erosione, non vi è consapevolezza su ricadute ambientali delle Misure attivate con il PSR, sono percepite più come un sostegno all'attività di impresa, le aziende di dimensione economiche minori non hanno risorse sufficienti per affrontare investimenti

Altri elementi qualitativi: Molte aziende ritengono che sia necessario perseguire politiche di valorizzazione del prodotto che possa remunerare il lavoro e compensare i costi senza bisogno di troppi aiuti, esclusi quelli per gli investimenti. Il lavoro è intenso e il compenso è poco, per molti la motivazione per questo tipo di attività è la passione per l'allevamento

Futura traiettoria: Tutte permangono nel gruppo 7 (due in passato appartenevano al gruppo 6), il 25% prevede il ricambio generazionale intra-familiare, un'altra la cessione.

1.3.6 Gruppo 8: Integrato monticazione tradizionale (Peso numerico: 12,4%)

11. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Include circa 300 aziende che praticano una monticazione tradizionale. Sono aziende caratterizzate da una PLV e UBA rilevante, con una bassa propensione all'investimento nell'alpeggio, e una maggiore nella struttura aziendale. Vi è un problema di ricambio generazionale ma meno che in altri gruppi. Il peso del primo pilastro e delle misure a superficie del II è rilevante.

- **Il parere degli esperti** sono le aziende di alpeggio che rivestono un ruolo rilevante nella filiera fontina. Poco interessate dal PSR sulla competitività è invece rilevante il peso delle misure a finalità ambientale;

- **Le aziende del Gruppo che partecipano al PSR (n. 14 – 64% Alpeggio, 14% alpeggio Maven, 7% Maven fondovalle, 14% fondovalle) – il 93% solo bovini il restante 7% anche ovi-caprini.**

Età media beneficiari: 45 anni, una SAU media di 100 ha una media di 54 UBA, l'86% condotte da uomini il 14% da donne - titolo di studio il 57% basso con licenza media il 36% maturità, il 7% diploma di indirizzo agrario

Fatturato il 7% sotto gli 8.000 euro, il 14% da 15.000 a 25.000, un altro 14% da 25.000 a 50.000, il 50% da 50.000 a 100.000, il 14% sopra i 100.000 di queste una sopra i 500.000. il 50% delle aziende trasforma il 29% fa vendita diretta. Non vi è diversificazione a parte la produzione di energia da fonti rinnovabili 36% aziende.

Per il 64% l'attività copre dal punto di vista reddituale le **esigenze della famiglia** per un altro 36% non è in grado di garantire una sostenibilità.

Manodopera aziendale: Familiari ed extrafamiliari con un rapporto di 2 ad 1 ad alta intensità di lavoro

Operatività aziendale: il 29% è in attività da meno di 5 anni, il 21% da più di 6 anni ma da meno di 15. Il restante 50% è operativo da almeno 20 anni. Il 93% è subentrato in aziende preesistenti (il 21% con PSR, il 7% con l'attuale PSR).

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: incidenza I pilastro media, II Pilastro media.

Strategie di sviluppo aziendale competitività: 86% focalizzazione sulla qualità delle produzioni (Fontina DOP), nessuna produzione bio o integrata, il 21% ricorre al sistema assicurativo (malattie e danni animali ed eventi calamitosi). Il 78% aderisce ad accordi di filiere, Il 50% conferisce a caseifici sociali e a privati, Il 7% cede ad azienda di un familiare, il 29% fa vendita diretta. il 50% ha realizzati interventi per la trasformazione in azienda e un 21% prevede di realizzarli. Il 29% prevede di realizzare la vendita diretta.

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: l'86% è in grado di mettere a fuoco strategie: Il 14% ha realizzato interventi per migliorare i sistemi di irrigazione e regimentazione delle acque, il 29% ha introdotto le energie rinnovabili, un 43% prevede di introdurre energie rinnovabili e un 29% il miglioramento dei sistemi di alimentazione e controllo degli allevamenti. Il 29% prevede azioni di formazione e consulenza.

Strategie di sviluppo aziendale territorio: il 50% è in grado di mettere a fuoco strategie legate al territorio. Il 21% ha realizzato azioni di promozione e progetti per lo sviluppo della filiera corta e dei mercati locali, il 14% fa parte di reti di operatori locali, il 29% prevede di realizzare promozione e mercati locali

12. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-alto

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-basso

Misure a cui hanno aderito: il 21% una misura (13) il 29% tre Misure (14% 13, 14, 10.1.1 il 7% con 4.1.1 il 7% con 10.1.2) - il 21% 4 Misure (21% 13, 14, 10.1.1 e 10.1.4, 7% con bio, e investimenti) il 29% 5 Misure (22% 13, 14, 10.1.1 10.1.2 e 10.1.4 – 7% 13, 6.1.1, 4.1.2, 10,1,4 e 14)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda? Medio-alto

Direttrice competitività: Alta per il 79%

Direttrice ambiente: Alta per il 14% - comprende aziende che hanno indicato rilevanza sulla competitività

Direttrice territorio: non influente per tutte (non hanno fatto domanda su Misure diversificazione)

Principali risultati: Per il 79% le aziende il PSR ha contribuito a migliorare i risultati economici, per il 57% la qualità delle produzioni e il rischio di erosione, per il 29% ha ricadute anche sulla biodiversità. Come per il Gruppo 7 non vi è consapevolezza su ricadute ambientali delle Misure attivate con il PSR, sono percepite più come un sostegno all'attività di impresa.

Altri elementi qualitativi: Importanza degli insediamenti, l'ingresso di un giovane della famiglia ha fatto fare un balzo in avanti all'azienda perché da tradizionale azienda con monticazione, peraltro già ben strutturata e organizzata, oggi è una realtà che trasforma la carne e produce insaccati e salumi della tradizione (PAT) con buon successo commerciale. Altre realtà (7%) non allevano valdostana e stanno fuori filiera Fontina. Da sottolineare la volontà di diverse realtà di ristrutturare fabbricati per la vendita diretta.

Futura traiettoria: Quasi tutte permangono nel gruppo 8 (ad eccezione di una che afferma di voler passare al gruppo 6, ha un fatturato inferiore ai 25k Il titolare è dipendente pubblico part-time, immagina di realizzare una nuova sede aziendale e di rinunciare all'alpeggio, per il peso eccessivo dell'impegno e per il ritorno economico insufficiente, non è un'azienda che ha un futuro, per la mancanza di eredi interessati).

1.3.7 Gruppo 9: Aziende Marginali foraggicole (Peso numerico: 35,3%)

13. La connotazione del gruppo da parte degli esperti

Include un nutrito gruppo di aziende marginali a supporto della filiera zootecnica. Le aziende circa 850, la PLV e UBA sono poco rilevanti rispetto al dato regionale ma si tratta di aziende importanti per la filiera zootecnica. La sostenibilità economica di tali aziende è bassa e non investono. La SAU media è bassa.

14. **Il parere degli esperti** poco interessate dal PSR sulla competitività, più dalle misure ambientali, si tratta di aziende da monitorare per la loro rilevanza all'interno del sistema fontina;

15. **Le aziende del Gruppo intervistate che partecipano al PSR (n. 6 – tutte nel fondovalle) –**

Età media beneficiari: 62 anni, una SAU media di 3 ha, 50% condotte da uomini 50% da donne - titolo di studio il 50% basso con licenza media il 33% maturità, il 17% diploma di indirizzo agrario

Fatturato il 100% sotto gli 8.000 euro, non ci sono altre attività remunerative aziendali agricole ed extra-agricole.

Per il 100% l'attività non copre le **esigenze reddituali della famiglia**

Manodopera aziendale: Solo familiari bassa intensità di lavoro

Operatività aziendale: il 17% è in attività da meno di 5 anni, il restante 83% da più di 11 anni. Il 50% da più di 20 anni.

Incidenza I e II Pilastro sul Reddito Aziendale: incidenza I pilastro bassa, II Pilastro alta.

Strategie di sviluppo aziendale competitività: non c'è una strategia specifica. Il 33% prevede la cessazione, un altro 33% di introdurre attività extra-agricola (ospitalità o ristorazione).

Strategie di sviluppo aziendale ambiente: il 33% è in grado di mettere a fuoco strategie che hanno a che fare con il miglioramento dei sistemi di irrigazione e regimentazione delle acque.

Strategie di sviluppo aziendale territorio: solo il 17% è in grado di mettere a fuoco strategie legate al territorio, e prevede di realizzare sviluppare progetti per la filiera corta e mercati locali e per l'adesione a reti tra operatori locali.

16. Come incide la attuale PAC 2014-2022

Peso del PSR nello sviluppo delle strategie aziendali: medio-basso (non c'è strategia)

Peso altri fondi regionali nello sviluppo delle strategie aziendali: basso

Misure a cui hanno aderito: il 33% una misura (13) il 67% due Misure (13 e 10.1.1)

Grado del PSR di affrontare le principali direttrici di sviluppo dell'azienda? basso

Direttrice competitività: non influisce

Direttrice ambiente: non influisce

Direttrice territorio: non influisce

Principali risultati: Per il 71% c'è una consapevolezza che il PSR favorisca la dimensione ambientale, aiuta a ridurre l'erosione del suolo e a favorire la biodiversità.

Altri elementi qualitativi: 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 foraggiera. 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 disagiati, rappresenta un limite assoluto che rischia di spingere molte aziende alla chiusura.

Futura traiettoria: Quasi tutte permangono nel gruppo 9 (ad eccezione di una che afferma di voler passare al gruppo 5). In passato il 50% faceva parte del gruppo 7) In quasi tutte le aziende con conduttore anziano c'è un problema di ricambio generazionale.

2 Gli esiti dei workshop valutativi sulle prospettive future

2.1 Il parere del panel degli esperti

Il panel regionale degli esperti che preso parte al workshop comprende rappresentanti delle associazioni categoria agricole, dell'associazione degli allevatori AREV, dei viticoltori VIVAL, della Cooperativa Produttori Latte e Fontina e di altri caseifici e della frutticoltura, nonché rappresentanti di Area VdA.

Alcuni rappresentanti sottolineano che emergono alcune anomalie, soprattutto nel settore delle colture minori, dove l'età dei conduttori delle aziende beneficiarie del PSR risulta essere superiore a quanto immaginassero, altri ritengono che ciò che emerge dalle interviste costituisca un quadro affidabile anche se ancora in divenire.

Emerge chiara una sensazione di disparità tra le aziende del fondovalle e le aziende dell'alpeggio, con una probabile influenza della SAU. C'è chi è preoccupato dalla tendenza dell'accorciamento della filiera, perché rende l'azienda più fragile rispetto a difficoltà inattese di mercato, il Covid rappresenta in tal senso una cartina di tornasole. Con la mancanza di turisti e la chiusura degli esercizi commerciali chi si affidava alla vendita diretta e all'Horeca ha sofferto molto di più rispetto a chi conferisce alle cooperative o ai trasformatori privati.

A parere degli esperti è anche preoccupante la poca competitività/redditività delle aziende, anche per quelle di alpeggio si sottolinea come non è detto che gli alpeggi, con tanti capi, siano in grado di avere una produttività adeguata. Le bovine selezionate che producono tanti litri di latte hanno un fabbisogno di nutrimento giornaliero che non viene garantito dal pascolo.

Si sottolinea che il ricambio generazionale continua ad essere un problema ma, in questa fase è ancora più difficile reperire personale, e personale formato. C'è la necessità di stimolare la formazione e azioni più incisive e costanti per favorire l'inserimento e la formazione, anche nell'industria di trasformazione.

Per quanto riguarda le aziende marginali, gli esperti concordano rispetto al rischio di tenuta, non solo della filiera ma anche del presidio territoriale che tali aziende svolgono nella fascia del mayen. C'è, a giudizio degli esperti l'esigenza di ripensare al ruolo dei Consorzi irrigui e di miglioramento fondiario per amplificare gli effetti delle azioni ambientali e per facilitare insediamenti più redditizi.

Sugli aspetti ambientali gli esperti avvertono un rischio forte rispetto alla bassa adesione delle aziende al biologico. Il problema principale è che la produzione foraggera non è costante e di conseguenza le aziende hanno difficoltà per le scorte "bio". In più manca la certificazione.

Per i rappresentanti dell'ortofrutta è invece più importante la certificazione rispetto alle esigenze della GDO.

Rispetto alla questione investimenti si fa notare come siano poche le aziende che realmente si possono permettere investimenti importanti, molte di queste si collocano nel settore vitivinicolo, l'unico a giudizio degli esperti in grado di reggersi in assenza di aiuti. Rispetto alla paventata chiusura di alcune aziende, si potrebbe verificare un incremento della SAU media, ma non ovunque, nel viticolo ad esempio si fa presente che diverse realtà che hanno cessato l'attività non sono state rilevate.

Il PSR risulta essere fondamentale per "salire il primo gradino", ma per andare più su resta forte il problema della redditività. Ad esempio, i costi di investimento per fare un ettaro di vigneto sono troppo onerosi, servono 70-80 mila euro, e non è detto che dia reddito sufficiente. Un altro elemento è collegato anche alle difficoltà burocratiche, se ad esempio si prende a riferimento il successo della Misura introdotta per il Covid (n.dv. pagamento forfettario).

Per il futuro PSR ci si aspetta un forte investimento nei giovani, stando attenti ai criteri sulla redditività, ma anche gli aiuti a superficie sono fondamentali.

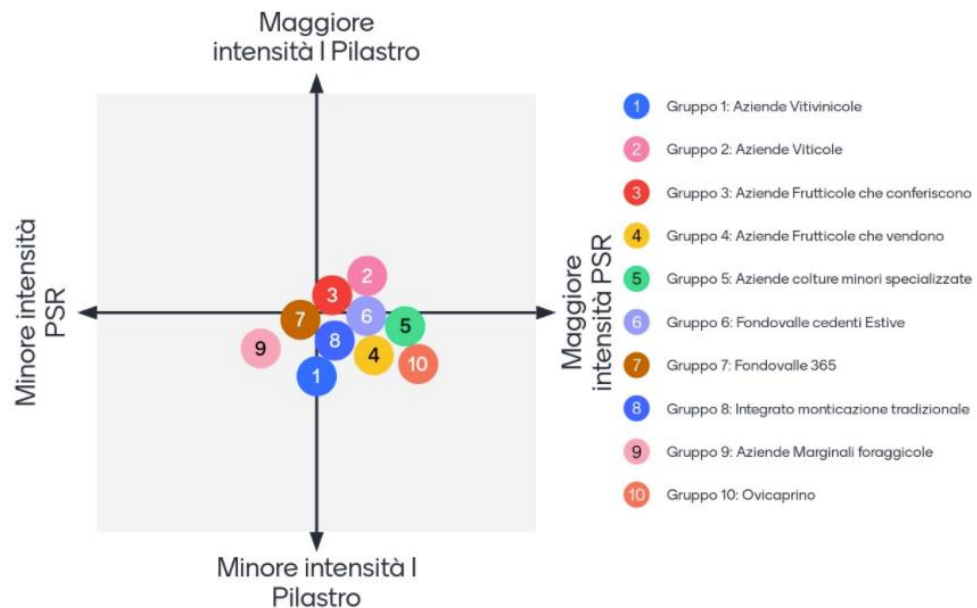
Emerge chiara la necessità di inquadrare in maniera diversa un nucleo di piccole aziende a carattere familiare dalla bassa redditività, ma importanti non solo per l'agricoltura ma per l'ecosistema, che dovrebbero poter usufruire di canali differenti e più semplificati rispetto a quanto richiede aderire alle Misure del PSR.

2.2 Il parere dei funzionari regionali

Hanno partecipato al workshop tutti i responsabili di Misura, i responsabili dello sportello di assistenza agli agricoltori e i responsabili della comunicazione.

I funzionari si riconoscono nella fotografia complessiva che è stata presentata dal valutatore e si interrogano su come sia meglio indirizzare la politica agricola: se sostenere il ricambio anche nelle aziende che sono al di sotto della redditività sufficiente (ULU) oppure se sostenere ancora quelle che già hanno tale requisito, o comunque modulare gli aiuti in base a queste esigenze/scelte/obiettivi.

Come indirizzare la nuova PAC sui cluster di aziende?

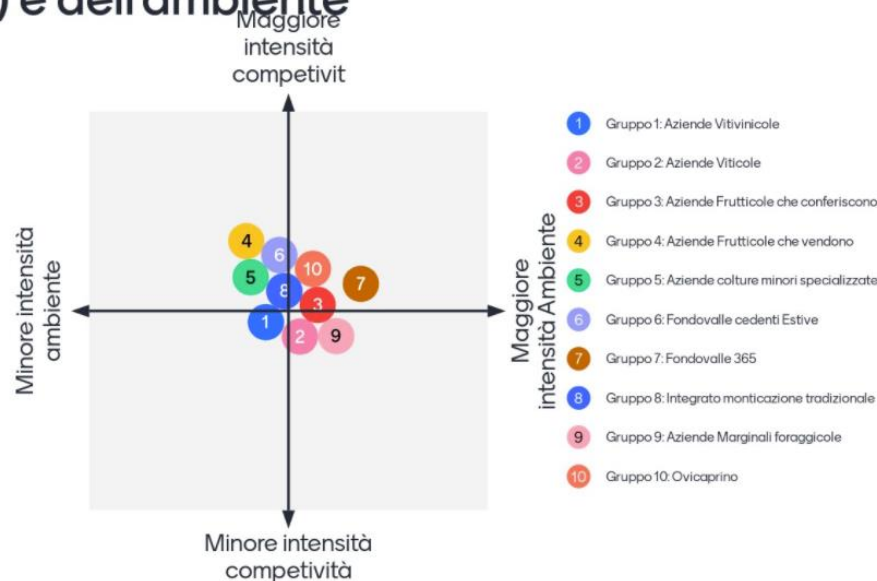


La discussione è stata guidata da una serie di domande che sono state sottoposte ai funzionari attraverso un sistema di votazione on-line che consentisse ai presenti di ragionare sulle scelte strategiche sui cluster.

Sul cluster 10 "Ovicaprino" i presenti ritengono necessario non spingere sul I pilastro per non attirare interessi "speculativi", ritenendo il PSR con le sue misure ambientali più adatto per il pascolamento ovicaprino.

Sul cluster 7 "Fondovalle 365", si ritiene che siano le aziende che necessitano di maggiori investimenti su strutture per benessere animale e gestione deiezioni, ma andrebbero anche sostenute per cercare di spingerle al pascolamento (magari delle superfici del Cluster 9 "marginali foraggicole" in via di abbandono progressivo). Per le cedenti estive si rimarca quanto sia necessario sostenerle anche con il primo pilastro. Per le marginali foraggicole (cluster 9) si sottolinea che meriterebbero un accesso semplificato ma indirizzato verso le pratiche ambientali "positive". Potrebbero usufruire di piccoli investimenti mirati e tale tipologia (vedi Misura forfettaria) potrebbe interessare anche molte aziende di settori diversi.

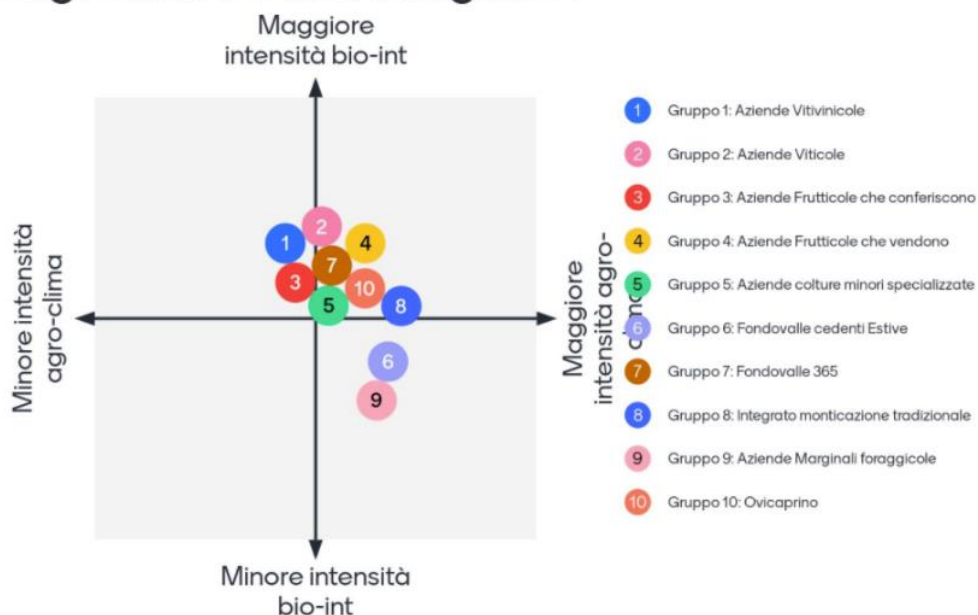
(PSR) Chi necessita di più fondi tra Misure a sostegno della competitività (ivi comprese misure per la qualità delle produzioni) e dell'ambiente



Sul bilanciamento tra misure con obiettivo di competitività e misure a finalità ambientale i funzionari regionali ritengono che il Cluster 7 “Fondovalle 365” debba essere spinta più sulla parte ambientale.

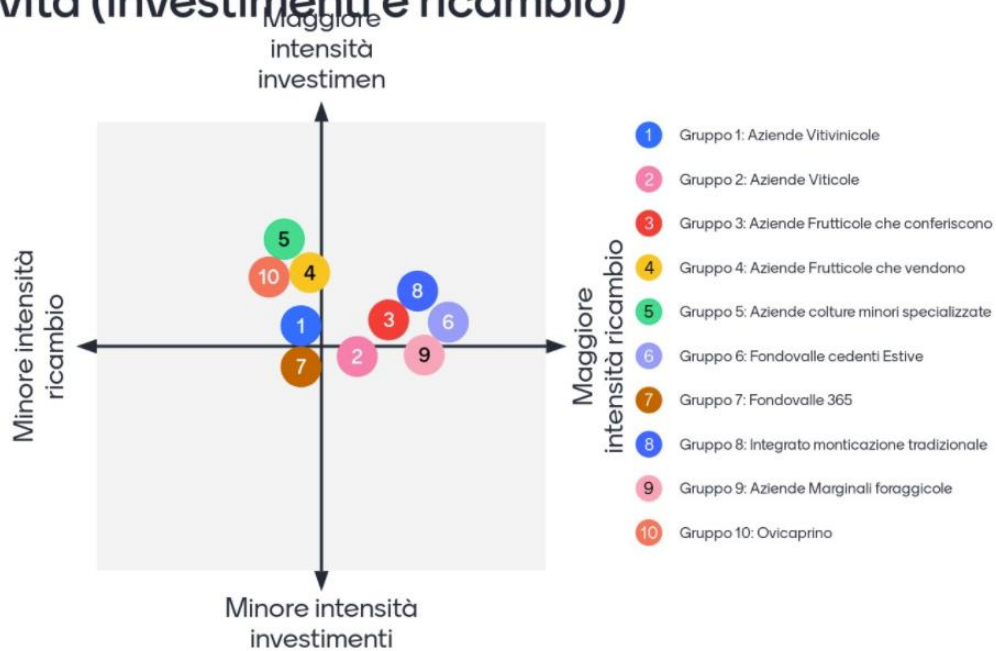
Il Cluster 1 potrebbe aderire a forme di sostegno differenti dal fondo perduto essendo più competitive (conto interessi), diverso il caso dei cluster 2 e 9 che sono meno propense ad indirizzarsi verso la competitività. I cluster 4, 6, 7 e 10 hanno bisogno di essere sostenute con risorse pubbliche per stimolare la competitività.

(PSR) Chi necessita sul tema ambientale, (al netto della 13) di misure agroclima e bio/integrato?



Alcuni funzionari fanno notare come la competitività ambientale sia di per sé già alta nel sistema di agricoltura montana valdostano, di conseguenza si ritiene che debbano essere sostenute anche le filiere che vogliono maggiore competitività proprio per non tornare indietro sul piano ambientale, ormai consolidato (vitivinicole).

(PSR) Chi necessita delle misure a sostegno della competitività (investimenti e ricambio)



Sul sostegno del PSR attraverso le misure a finalità ambientale i funzionari regionali ritengono che il biologico sia un aspetto prioritario visti gli obiettivi della futura PAC (Strategia Farm to Fork), tuttavia evidenziano anche come sia di difficile conseguimento date le caratteristiche del sistema agricolo valdostano. Le Misure agro-climatico ambientali dovrebbero sostenere i cluster 6, 8 e 10, il cluster 7 è al limite. Si ritiene che mitigare l'impatto della zootecnica nel fondovalle attraverso pratiche eco-compatibili sia una strada, ma che la migliore consisterebbe nel non farle essere più "Fondovalle 365". Il biologico o la produzione integrata per la vite e le frutticole potrebbe essere alla portata delle aziende stando attenti ai costi.

Sul ricambio generazionale quelle che ne necessitano maggiormente di proseguire le attività, mettendo però meglio a fuoco come intendere il ricambio, sono le aziende appartenenti ai Cluster 6, 9. Per gli investimenti i cluster da sostenere sono il 4, il 5, l'8 e il 10. Per gli investimenti anche le vitivinicole ci sono ma non hanno urgenze di ricambio. Sulle piccole aziende destinate alla chiusura potrebbero essere fatti bandi specifici per aprire una nuova strada, perché queste aziende devono essere salvaguardate.

Alla fine della votazione la discussione è proseguita in maniera meno strutturata.

Sulle strategie di filiera si ritiene che filiere lunga e filiera corta debbano coesistere e essere sostenute, ma bilanciandole, la strategia di chiusura è una possibilità solo per poche. Si ritiene che debbano essere approfonditi anche aspetti legati alla commercializzazione e alla logistica.

Sull'innovazione i funzionari ritengono che a parte il cluster delle vitivinicole, gli altri necessitano di innovazione tecnologica di processo e innovazione di prodotto (Cluster 3, 4, 5, 8 e 10).

Sulle strategie territoriali si fa presente come manchino bio distretti e distretti agroalimentari o rurali. Sarebbe necessario prevedere la creazione di zone anche fiscalmente appetibili per investitori, in modo da avere degli operatori in zone specifiche in grado di intervenire anche come organismi di attrazione fondi e spesa a fronte di crisi di settore.

2.3 Il parere dell'AdG

L'ultimo workshop è stato realizzato con un nucleo ristretto di funzionari dell'assessorato e di Area VdA e con l'AdG, prima di avviare la discussione sono stati presentati non solo gli esiti dell'indagine sulle aziende beneficiarie (► Cap.1), ma anche quanto emerso dai tavoli di lavoro svolti con il panel di esperti (► Par.2.1) e con i funzionari regionali (► Par.2.2).

L'Autorità di gestione ha così avuto la possibilità di riflettere sul futuro tenendo conto anche delle diverse letture fornite nel corso della prima giornata di workshop. Le riflessioni di seguito esplicitate sono state organizzate rispetto ai focus tematici di maggior interesse per l'AdG.

1. Il ruolo del sostegno pubblico nel sistema agricolo

Per indirizzare la discussione è stato introdotto uno scenario "estremo": è stato ipotizzato un futuro caratterizzato dall'assenza di contributi a favore delle aziende agricole al fine di capire cosa succederebbe al sistema agricolo regionale e quindi provare ad ipotizzare quale possano essere le scelte migliori per indirizzare i fondi futuri della PAC. Rispetto a quanto emerge dalle interviste e dai pareri degli esperti il sistema agricolo valdostano è connotato, infatti, da una maggioranza di aziende che fanno fatica a reggersi sul mercato, non riuscendo a dare concrete possibilità di lavoro e sostentamento al capo azienda e alla sua famiglia attraverso la sola attività agricola. Per molti piccoli agricoltori il continuare a fare agricoltura vuol dire non "far cadere il testimone" della tradizione tra i passaggi intergenerazionali. Questi piccoli agricoltori si percepiscono come imprenditori agricoli a tutto tondo benché i loro risultati economici, come detto, non consentirebbero la loro sussistenza solo attraverso il reddito agricolo.

Dalla lettura dei dati il giudizio unanime è che si possono reggere sul mercato solo le aziende che nel corso delle programmazioni hanno investito, in particolare ciò vale per le vitivinicole e per le zootecniche di fondovalle che hanno ristrutturato le stalle. Le aziende di alpeggio senza contributi crollerebbero perché l'"alpeggio" ha costi molto più alti rispetto ad aziende che concentrano l'attività zootecnica vicino al centro aziendale. Probabilmente riprenderebbero peso le realtà cooperative come sbocco più favorevole, ma è sicuro che in assenza di fondi non si garantirebbe l'attuale diffusione territoriale delle attività zootecniche.

Si ritiene infatti che la fotografia attuale sia il frutto di un "sistema drogato" da decenni di sostegno assistenziale¹ che non sempre è stata efficace. Il vitivinicolo e il frutticolo non dovrebbero avere particolari problemi, ma il punto dolente permane il settore zootecnico, che però presenta situazioni molto eterogenee: tra chi non avrebbe bisogno di aiuti e chi senza non si reggerebbe.

2. Quali sono le strade da intraprendere per ottimizzare gli strumenti della PAC tra I e II Pilastro?.

Un primo aspetto è legato alla certificazione biologica che sembra essere oggetto di un eco-schema così come la gestione del benessere animale a tutela della salute pubblica attraverso il sistema Classyfarm. A giudizio dei presenti si tratta di due forme di sostegno che premiano chi opera su allevamenti intensivi di pianura.

Il biologico è di difficile attuazione all'interno del settore della zootecnia da latte, così come il Classyfarm, un sistema poco utilizzato dalle aziende valdostane che tendono già ad avere classi di rischio basse in termini di tutela della salute pubblica. Se è vero che gli incentivi dovrebbero creare un sistema premiante per favorire una transizione delle aziende che generano più pressione sull'ambiente e sulla salute dei consumatori, si dovrebbe tener conto di come sostenere un'agricoltura di montagna che, a differenza delle Regioni con sistemi agricoli più forti in pianura e collina, non è residuale.

Sulla certificazione possono essere ipotizzate due strade diverse:

¹ Si fa riferimento anche alle leggi regionali che nel corso delle precedenti programmazioni si sono susseguite per sostenere le aziende su più livelli, dagli investimenti ai controlli sulla qualità del latte.

- appoggiarsi al sistema cooperativistico (ad. es. attraverso la nuova misura di cooperazione ex Misura 16) per sviluppare percorsi aggregativi di certificazione, dove le cooperative svolgono una funzione di supporto agli associati;
- sviluppare marchi di montagna o meglio regionali (marchio Valdotaine), vedi esempio del Sudtirolo, che potrebbero avere una maggiore riconoscibilità e forza sul mercato oltre che disporre del sostegno pubblico per azioni di promozione integrata (sistema agricolo e turistico).

Sulle strategie di sostegno alle aziende emergono più ipotesi:

- identificare i “piccoli agricoltori” a livello regionale (Art. 28. Reg Ue 2021/2115) cui destinare un importo forfettario (massimo 1.250 euro/anno per azienda). In tal modo tali aziende non rientrerebbero all’interno dei meccanismi della PAC (I e II Pilastro) sui pagamenti diretti e sui premi a superficie, riducendo gli oneri amministrativi a carico dei piccoli agricoltori e identificando dei canali differenti dal PSR per sostenere piccoli investimenti. In tal modo anche le strutture regionali preposte alla gestione delle domande di sostegno si cimenterebbero con un volume di richieste molto minore.
- per le misure ad investimento sarebbe necessario capitalizzare l’esperienza dei cluster regionali per strutturare un’anagrafe regionale delle aziende che comprenda i fattori produttivi per “classificare” le aziende ed avere i criteri di “modulabilità”, identificando le azioni che indirizzano le aziende verso obiettivi più efficaci. Ad esempio, la Produzione Standard (PS) è sì un indicatore della redditività, ma la PS tiene conto solo di incrementi dimensionali, non di chi persegue la redditività attraverso altre strategie. Ciò presuppone uno sforzo congiunto con l’Institut Agricole Régional (IAR) per tener conto di tanti altri fattori legati al mercato, all’innovazione, alla qualità...etc. In tale quadro prospettivo si deve tener presente che le Misure Covid 2020 e 2021 e le altre previste nel periodo di estensione (2021-2022) dovrebbero “dare fiato” al settore fino al 2024.
- per le misure a superficie e a capo, si ritiene che i premi a SAU dovrebbero rendere più appetibili “certe” superfici rispetto ad altre, cosa che oggi non è tale, e che dovrebbe essere maggiormente vincolata e integrata con la zootecnica. Le scelte non sono sempre frutto del nostro lavoro e delle nostre idee;
- un ultimo elemento è legato all’azione di informazione e condivisione della lettura degli esiti del processo valutativo con il partenariato: “un partenariato più consapevole è in grado di prendere decisioni più prospettive e meno conservative rispetto alla difesa di posizioni di presunto vantaggio nel breve periodo.

3. Come progettereste gli interventi sul ricambio generazionale nel nuovo Piano della PAC regionale?

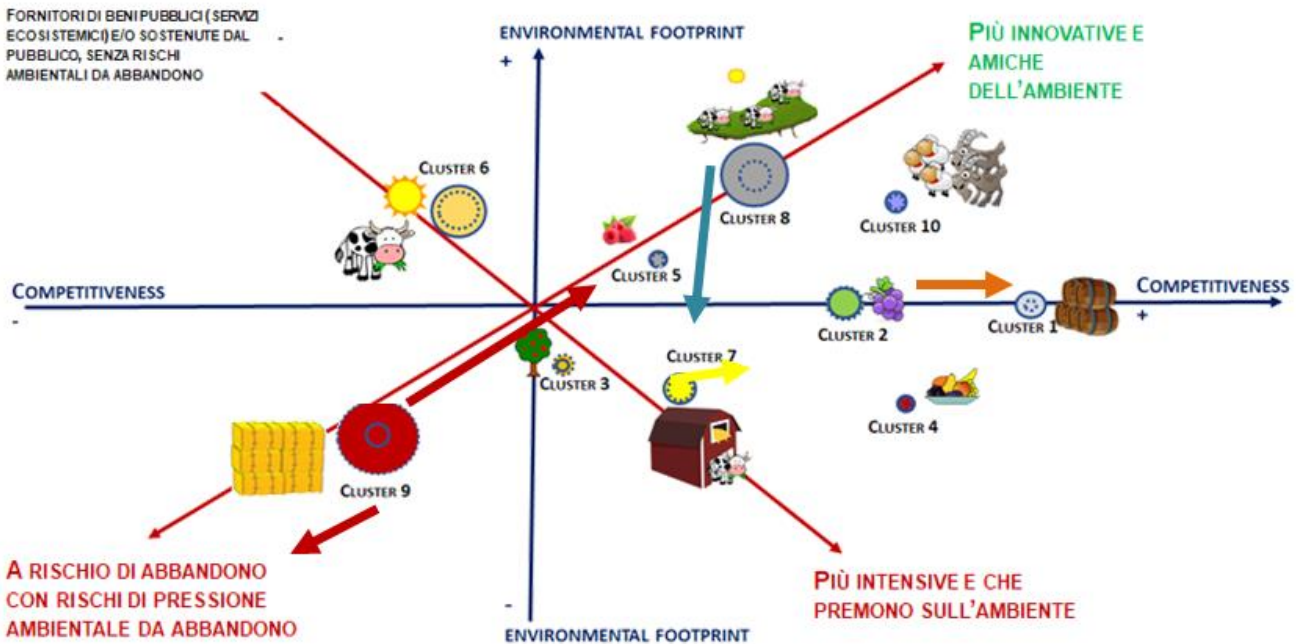
Sulla progettazione della nuova misure i partecipanti ritengono che debbano essere ancora approfonditi alcuni elementi:

- se fare o meno scelte settoriali nella priorità di insediamento dei Giovani (priorità settoriali)
- se prevedere un premio più elevato a seconda che si tratti di un subentro in azienda preesistente o dello start-up *ex novo* dell’azienda;
- se concedere un premio forfettario differenziato con una quota a fondo perduto e una in conto interessi o con gli strumenti finanziari
- se prevedere o meno una PS di entrata, essendo più incisivi nella valutazione di Piani che non dimostrano la sostenibilità tenendo però conto delle peculiarità del sistema valdostano, stabilendo ad esempio requisiti finali sullo IAP però con soglie di reddito più basse, almeno il 25% di reddito agricolo a differenza di quanto previsto dall’INPS; nella Misura 6.1.1. attuale al momento della liquidazione del saldo finale il giovane deve essere un coltivatore diretto.

2.4 L'aggiornamento dello spazio delle traiettorie

Alla luce dell'indagine condotta e del confronto con gli esperti, i responsabili di Misura e l'AdG, nella figura seguente viene aggiornato lo spazio delle traiettorie aziendali.

In particolare, le aziende ricadenti nel cluster 9 "Aziende marginali foraggicole" vengono spostate dal quadrante fornitori di beni pubblici senza rischi ambientali da abbandono al quadrante sottostante. Dall'analisi emerge come molte aziende svolgano un'importante funzione di presidio, preservando il territorio dai rischi legati al dissesto idrogeologico in occasione di fenomeni naturali estremi.



Il PSR sta spingendo alcune delle aziende del Cluster 9 verso il cluster 5 delle produzioni minori; tuttavia, per questo gruppo il rischio di cessazione delle attività è concreto. Parte delle aziende viticole (Cluster 2) che con il PSR hanno sostenuto investimenti lo hanno fatto per spostarsi sul Cluster 1 Vitivinicole. Anche per il Cluster 2 si evidenzia, come per il cluster 9, il rischio di abbandono delle attività.

Più in generale sono state intercettate un numero rilevante di aziende beneficiarie del PSR, per lo più legate alla misura 13 e 14, che non sono in grado di garantire un reddito sufficiente al conduttore. Si tratta di piccole realtà, che come sottolineato nel corso del workshop, dovrebbero poter usufruire di canali di finanziamento più fluidi, garantendo una riduzione degli oneri amministrativi a carico dei beneficiari e allo stesso tempo una minore pressione sulle strutture regionali preposte alla gestione delle domande di sostegno e pagamento.

La nuova programmazione è pertanto uno snodo importante per comprendere come sostenere il settore primario valdostano che vive un dualismo, certamente presente in altri contesti regionali, tra attività complementare all'impiego principale del capo azienda e attività professionale. Questo dualismo in un sistema geografico peculiare e contenuto, in termini di superficie (3.260 km²), la Vda è ultima dopo il Molise ed ha un'estensione pari circa alla superficie della provincia di Milano, implica la necessità di immaginare un futuro che sostenga la redditività di entrambi i modi di fare agricoltura integrandoli maggiormente. L'attività primaria rappresenta nella cultura valdostana un tratto identitario rilevante. Il futuro PSR dovrebbe tentare di stimolare maggiormente la cooperazione di filiera investendo sulle risorse umane (competenze) e sui soggetti collettivi (Consorzi, cooperative, caseifici sociali, cantine sociali, Consorzi di miglioramento fondiario) che possono svolgere una funzione rilevante nell'indirizzare il sistema verso una maggior remunerazione dei prezzi di mercato.

3 Diario di bordo della valutazione: conclusioni e raccomandazioni

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.

| SEZIONE DEL RVT | ELEMENTI OSSERVATI | RACCOMANDAZIONE |
|-----------------|--|--|
| 2.3 | <p>Un primo aspetto è legato alla certificazione biologica che sembra essere oggetto di un eco-schema così come la gestione del benessere animale a tutela della salute pubblica attraverso il sistema Classyfarm. A giudizio dei presenti si tratta di due forme di sostegno che premiano chi opera su sistemi agricoli di pianura.</p> <p>Il biologico è di difficile attuazione all'interno del settore della zootecnia da latte, così come il Classyfarm, un sistema poco utilizzato dalle aziende valdostane che tendono già ad avere classi di rischio basse in termini di tutela della salute pubblica. Se è vero che gli incentivi dovrebbero creare un sistema premiante per favorire una transizione delle aziende che generano più pressione sull'ambiente e sulla salute dei consumatori, si dovrebbe tener conto di come sostenere un'agricoltura di montagna che, a differenza delle Regioni con sistemi agricoli più forti in pianura e collina, non è residuale.</p> | <p>Sulla certificazione possono essere ipotizzate due strade diverse:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ appoggiarsi al sistema cooperativistico (ad. es. attraverso la nuova misura di cooperazione ex Misura 16) per sviluppare percorsi aggregativi di certificazione, dove le cooperative svolgono una funzione di supporto agli associati; ▪ sviluppare marchi di montagna o meglio regionali (marchio Valdotaïne), vedi esempio del Sudtirolo, che potrebbero avere una maggiore riconoscibilità e forza sul mercato oltre che disporre del sostegno pubblico per azioni di promozione integrata (sistema agricolo e turistico). |
| 2.1 2.2 e 2.3 | <p>A parere degli esperti è preoccupante la poca competitività/redditività delle aziende, anche per quelle di alpeggio si sottolinea come non è detto che gli alpeggi, con tanti capi, siano in grado di avere una produttività adeguata. Vacche selezionate che producono tanti litri di latte hanno un fabbisogno di nutrimento giornaliero che non viene garantito dal pascolo.</p> <p>Rispetto a quanto emerge dalle interviste e dai pareri degli esperti il sistema agricolo valdostano è connotato, infatti, da una maggioranza di aziende che fanno fatica a reggersi sul mercato, non riuscendo a dare concrete possibilità di lavoro e sostentamento al capo azienda e alla sua famiglia attraverso la sola attività agricola.</p> | <p>Sulle strategie di sostegno alle aziende emergono più ipotesi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ identificare i “piccoli agricoltori” a livello regionale (Art. 28. Reg Ue 2021/2115) cui destinare un importo forfettario (massimo 1.250 euro/anno per azienda). In tal modo tali aziende non rientrerebbero all'interno dei meccanismi della PAC (I e II Pilastro) sui pagamenti diretti e sui premi a superficie, riducendo gli oneri amministrativi a carico dei piccoli agricoltori e identificando dei canali differenti dal PSR per sostenere piccoli investimenti. In tal modo anche le strutture regionali preposte alla gestione delle domande di sostegno si cimenterebbero con un volume di richieste molto minore. ▪ per le misure ad investimento sarebbe necessario capitalizzare l'esperienza dei cluster regionali per strutturare un'anagrafe regionale delle aziende che comprenda i fattori produttivi per “classificare” le aziende ed avere i criteri di “modulabilità”, identificando le azioni che indirizzano le aziende verso obiettivi più efficaci. Ad esempio, la Produzione Standard (PS) è sì un indicatore della redditività, ma la PS tiene conto solo di incrementi dimensionali, non di chi persegue la |

| SEZIONE DEL RVT | ELEMENTI OSSERVATI | RACCOMANDAZIONE |
|-----------------|---|---|
| | | <p>redditività attraverso altre strategie. Ciò presuppone uno sforzo congiunto con L'Institute Agricole (IAR) per tener conto di tanti altri fattori legati al mercato, all'innovazione, alla qualità...etc. In tale quadro prospettivo si deve tener presente che le Misure Covid 2020 e 2021 e le altre previste nel periodo di estensione (2021-2022) dovrebbero "dare fiato" al settore fino al 2024.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ per le misure a superficie e a capo, si ritiene che i premi a SAU dovrebbero rendere più appetibili "certe" superfici rispetto ad altre, cosa che oggi non è tale, e che dovrebbe essere maggiormente vincolata e integrata con la zootecnica. Le scelte non sono sempre frutto del nostro lavoro e delle nostre idee; ▪ un ultimo elemento è legato all'azione di informazione e condivisione della lettura degli esiti del processo valutativo con il partenariato: "un partenariato più consapevole è in grado di prendere decisioni più prospettive e meno conservative rispetto alla difesa di posizioni di presunto vantaggio nel breve periodo. |
| 2.4 | <p>La nuova programmazione è pertanto uno snodo importante per comprendere come sostenere il settore primario valdostano che vive un dualismo, certamente presente in altri contesti regionali, tra attività complementare all'impiego principale del capo azienda e attività professionale. Questo dualismo in un sistema geografico peculiare e contenuto - in termini di superficie (3.260 km²) la VdA è ultima dopo il Molise ed ha un'estensione pari circa a quella della provincia di Milano - implica la necessità di immaginare un futuro che sostenga la redditività di entrambi i modi di fare agricoltura integrandoli maggiormente. L'attività primaria rappresenta nella cultura valdostana un tratto identitario rilevante.</p> | <p>Il futuro PSR dovrebbe tentare di stimolare maggiormente la cooperazione di filiera investendo sulle risorse umane (competenze) e sui soggetti collettivi (Consorzi, cooperative, caseifici sociali, cantine sociali, Consorzi di miglioramento fondiario) che possono svolgere una funzione rilevante nell'indirizzare il sistema verso una maggior remunerazione dei prezzi di mercato.</p> |