

Evaluation Only. Created with Aspose.Words. Copyright 2003-2021 Aspose Pty Ltd.

Venerdì 19 Luglio 2013 - Pomeriggio ore 15.00-19.00

IMPRESA CONTADINA: RETI DI IMPRESA E INNOVAZIONE

Flaminia Ventura (*Università di Perugia*)

In viaggio con i giovani agricoltori: fabbisogni, esperienze e proposte per favorire il ricambio generazionale in agricoltura

Grazie in effetti quello che io presento, cercherò di essere abbastanza veloce perché mi piacerebbe discuterne con voi perché tra l'altro siete giovani. Parlo di una mia esperienza degli ultimi anni, sono ricerche ma anche contatti con giovani agricoltori perché negli ultimi anni collaboro appunto con la Rete Rurale Nazionale, la RRN è un progetto all'interno della politica di sviluppo rurale di cui parlava stamattina Mantino, tra l'altro anche Franco lavora all'interno della rete, di coordinamento e supporto alle regioni per le politiche di sviluppo rurale. Il tema dei giovani direi che è centrale ieri abbiamo parlato di passato presente e soprattutto futuro naturalmente questo pomeriggio ricordava che il primo problema che abbiamo è il problema di continuare ad avere gli agricoltori perché di una persona ha sollevato questo problema indubbiamente il problema dei giovani è sicuramente legato anche al futuro della nostra agricoltura. In effetti esistono, stamattina lo abbiamo ricordato, nelle politiche il professore Anania che addirittura nel primo pilastro c'è una misura dedicata ai giovani, la politica di sviluppo rurale in Europa spesso parla dei giovani, si parla di giovani inferiori ai 35 anni di fatto dal punto di vista dell'alimentare i giovani in agricoltura sono considerati fino a quando compiono 40 anni. Come vedete solo il 6% degli agricoltori europei sono agricoltori giovani, tra l'altro 4 milioni e mezzo di agricoltori andranno in pensione, il rinnovo generazionale è un problema centrale di cui però le politiche si stanno ancora facendo poco, in Italia stanno facendo ancora poco. In Italia la situazione è ancora peggiore rispetto ad altri paesi. Questi sono dati del censimento, probabilmente molti di voi sapranno che c'è stata una correzione per censimento, ma vedete che di fatto nel nostro paese i giovani agricoltori invece di crescere sono diminuiti. Come mai? quali sono le motivazioni perché? allora noi come rete rurale con i colleghi abbiamo costituito all'interno della rete un apposito gruppo di lavoro solamente per le problematiche delle politiche per i giovani, molti sindacati agricoli hanno movimenti giovanili che però delle volte sono anche poco presenti in termini politici. Considerate che esiste a livello europeo un'associazione per i giovani agricoltori, quindi in effetti formalmente c'è un grande interesse. Noi siamo andati a chiedere ai giovani che si sono insediati come conduttori delle aziende, che quindi sono diventati capo azienda, all'interno principalmente del programma di sviluppo rurale che consentivano loro di avere un premio, perché fai l'agricoltore? La prima risposta sicuramente è stata la tradizione familiare, però vedete che ci sono una serie di motivazioni che tra l'altro parlando adesso dopo chi mi ha preceduto mi piace dire che forse c'è un profilo molto simile all'agricoltore civico perché emerge il problema del rapporto con la natura e vedremo che questo è un elemento importante oggi, cioè la consapevolezza delle problematiche legate alla cessione delle risorse nei giovani è molto presente. C'è un elemento estremamente importante che è la qualità del cibo che tra l'altro abbiamo ritrovato come elemento non solo negli agricoltori giovani ma anche nel mantenimento all'interno anche delle piccole imprese o dell'attività agricola part-time che spesso assorbe risorse finanziarie da altri settori come motivazione proprio: "mantengo l'azienda agricola perché voglio un'elevata qualità del cibo". Quindi molto simili a qualche movimento cittadino che utilizza il *garden* in città. C'è un altro aspetto, anche qui mi fermo perché è importante "l'azienda agricola è il miglior luogo per crescere una famiglia, la dimensione familiare è una dimensione importantissima nei giovani. E poi finalmente "ho anche migliori relazioni interpersonali". Quale è oggi il potenziale di giovani, ci siamo chiesti. Allora siamo

Created with an evaluation copy of Aspose.Words. To discover the full versions of our APIs please visit: <https://products.aspose.com/words/>

andati soprattutto a chiedere ai figli di agricoltori e vedete però che il potenziale in termini di ricambio generazionale intrasettoriale si è ridotto notevolmente. Tra l'altro considerate che l'ISTAT ha fatto su censimento una stima, un indicatore di potenziale considerando le aziende che hanno al loro interno un membro della famiglia al di sotto dei 39 anni. Queste in Italia non sono più del 26% dopo di che abbiamo un 29% ci ha detto, naturalmente sono campioni stratificati, però solo un 29% ci ha detto si voglio continuare gli altri ci hanno detto no non voglio continuare. Devo dire che negli ultimi anni nelle che di sviluppo rurale, tutte le regioni hanno inserito la misura per il premio così detto primo insediamento, non solo nell'ultima programmazione, l'attuale quasi tutte le regioni hanno utilizzato questo nuovo strumento che si chiama pacchetto giovani, cioè hanno dato priorità ai giovani che si insediavano per la prima volta in termini di investimenti sia direttamente nelle azienda agricola sia di investimenti di diversificazione dell' azienda agricola. é vero che c'è stato un certo ricambio generazionale però continuo a dire siamo ancora intorno al 7% contro ad esempio il 12% della Francia. ma quali sono i principali motivi per cui un giovane non è interessato. Il primo è reddito insufficiente. I giovani sono disposti anche a guadagnare poco, tra l'altro stiamo parlando di reddito considerato soddisfacente, non più di quei termini che erano del reddito comparabile di un operaio etc, qui si parla di redditi soddisfacenti che riguardano anche zone lunari in cui normalmente ci sono altri aspetti tipo la qualità della vita e anche il costo stesso della vita che nelle aree rurale viene considerato migliore. Ogni volta che abbiamo chiesto cosa pensi delle aree rurale alle famiglie che ci vivono ci hanno detto meglio un piccolo centro rurale sicuramente si vive meglio che in una città. Ma c'è anche una percezione negativa in parte dovuta anche alla mancanza di servizi. C'è ovviamente anche aspirazioni personali di una diversa professione e ci sono altre motivazione dalla scarso tempo libero, l'isolamento sociale, che vedremo nella prossima slide, gli eccessivi vincoli normativi e poi difficoltà nell'affermare innovazione e differenziazione in azienda. Quali sono allora i fattori limitanti che sono legati al territorio quindi da una parte legati all'attività agricola come tale ma tante volte come tra l'altro diceva che sono strettamente dipendenti dai territori e qui torna quello che si diceva questa mattina, che diceva Franco, a questo punto anche la necessità di politiche territoriali che siano molto differenziate e che siano di tipo integrato perché il primo problema, guardate abbiamo diviso tra gli *under 40* e il *over 40*, vedete come il primo problema rimane e sperare i servizi sanitari chiaramente con una maggiore sensibilità delle classi con un età maggiore, ma vedete il problema ad esempio delle scuole è sentitissimo invece tra i giovani proprio perché il problema è posso vivere in disagio io ma non faccio vivere in disagio la famiglia. Noi abbiamo il 96% di aziende agricole italiane sono aziende familiari. In Europa creda siamo all'85% cioè le aziende che non sono legate alla famiglia, dove quasi il 5.50% delle aziende italiano hanno il coniuge che è coadiuvante dell'azienda, tra l'altro di questi però un quarto però devono lavorare anche fuori perché il reddito agricolo non è sufficiente per la famiglia. Allora quali sono le principali problematiche: barriere di mercato sull'accesso ai fattori della produzione, la terra è certamente il primo problema. é il primo problema e al tempo stesso l'Italia è il paese dell'Europa, dati Eurostat, il paese che ha la maggior percentuale di superficie agricola utilizzabile abbandonata. Mediamente il 10 %, arriviamo in alcune regioni del centro/sud anche al 15%. Quali terre? Certamente l' Appennino, certamente le terre più scomode. Però oggi il problema dell'accesso alla terra, ed è un problema importante perché se noi non abbiamo più giovani che vengono dalle famiglie contadine, il che vuol dire che dobbiamo trovare giovani che vengono da altri settori, ma giovani che non hanno nella tradizione familiare la proprietà del terreno, o comunque se la hanno, magari hanno solo i sette ettari che oggi non sono più sufficienti. Barriere di mercato rispetto al mercato dei capitali. Franco stamattina parlava di nuovi strumenti finanziari, strumenti finanziari che si stanno sviluppando, ma guardate la sensibilità sociale, a questo punto è vero che non si può parlare di banche ma considerate che nonostante esiste un fondo di solidarietà nazionale che garantisce fino l'80% con garanzia stato

l'investimento di un agricoltore le banche non vogliono investire nel settore agricolo non c'è niente da fare. O si fa come in altri paesi una banca per l'agricoltura o comunque non ci sono risorse finanziarie per gli agricoltori. Poi abbiamo chiaramente barriere economiche, dicevamo, legate al reddito e queste sono quelle che gli agricoltori giovani stanno cercando di superare con la loro innovatività. Abbiamo naturalmente barriere invece legate allo sviluppo del territorio, quelle che abbiamo visto prima, e qui probabilmente le risorse dovrebbero venire, nella nuova programmazione questa idea di intervento sulle aree interne intervento nelle aree montane certamente potrebbe essere anche se devo dire non vedo molti giovani agricoltori coinvolti, poi vedremo perché. Abbiamo barriere informative e culturali, abbiamo barriere culturali che oggi vengono dal fatto che se i giovani agricoltori non sono più nella tradizione contadina devono reimparare a fare i contadini e vi assicuro che non è una cosa semplice. Allora nella mia presentazione quello che vorrebbero tentare di fare è: ma questa nuova agricoltura, cioè il modello che studiamo, da anni, insieme al Professor Van Der Ploeg e insieme ad altri colleghi, è un modello più adeguato a una maggiore attività delle aree rurali e dell'agricoltura per i giovani? perché a questo punto è questo che ci serve sapere, altrimenti perché li facciamo i modelli. Cioè se noi abbiamo effettivamente e quali poi possono essere le politiche a sostegno del modello che però è più promettente. Quindi abbiamo parlato, io riprendo dove ha lasciato il Professor Van Der Ploeg con questa famosa azienda polivalente, un azienda polivalente che cosa vuol dire? Vuol dire che fanno nuovi prodotti, nuovi servizi, che ha nuovi rapporti con i network globali oggi, o con i *nested markets*. Perché dico globali? Onorati ha detto una cosa estremamente importante: oggi la valorizzazione dei prodotti agricoli passa più per network globali che per i mercati di prossimità. Perché nelle aree rurali noi non possiamo chiedere che il cittadino dell'area rurale compri ad un prezzo così elevato. Non è giusto. Mentre la remunerazione dell'agricoltore molto spesso passa per circuiti distributivi e di commercializzazione che hanno vedremo, come diceva anche Gianluca, in cui ci sono delle prossimità, magari culturali, ideologiche etc, ma dove si può anche remunerare adeguatamente. C'è il problema dello sviluppo del capitale sociale e dei servizi nel territorio, l'azienda polivalente ha bisogno di capitale sociale e umano ma al tempo stesso è anche responsabile dello sviluppo e vedremo come. Naturalmente c'è un aspetto legato alla qualità delle risorse naturali ambientali locali e quindi alla centralità delle conoscenze locali e contestualizzate perché finalmente si è capito che probabilmente le risorse sono diverse, lo stato delle risorse è diverso. Lo stato delle risorse è oggetto di una ricerca molto interessante fatta sempre con (?) dove i geologi ci dicevano che anche l'utilizzo degli ultimi 5 anni (...) cambia completamente la situazione di un campo, della terra rispetto a quello vicino. Quindi capite quanto sono importanti le conoscenze. Allora quale è però il percorso per arrivare a questo? Come fondamentalmente questo modello può aiutare lo sviluppo dei territori rurali, che poi è quello che ci interessa, per farli diventare più attrattivi anche per i giovani. Certamente il primo passo è la diversificazione dell'azienda agricola, che è il passo per far fronte a quei limiti e a quelle barriere economiche di cui parlavamo. Il secondo aspetto, è quello di cui ha parlato il Professore l'altro giorno, è che nel momento in cui quell'azienda abbandona questo modello di modernizzazione, di specializzazione introduce nuovi prodotti, nuovi processi, nuovi servizi, entra in nuovi networks, vedremo deve innovare continuamente, deve trovare nuove soluzioni. L'innovazione la ha definita così la commissione europea nella nuova programmazione si parla di questa rete per l'innovazione nell'agricoltura, questa partnership europea, e dice l'innovazione è qualcosa che da una risposta più promettente, più sostenibile, a un nuovo problema e poi dice non c'è un modello di innovazione, c'è un interazione di conoscenze che porta all'innovazione. Naturalmente molto spesso le innovazioni hanno avuto bisogno di nuove relazioni, anche di nuove norme, nuovi accordi istituzionali, e soprattutto, quello di cui mi preme parlare, di nuove forme organizzative. L'innovazione è anche un'innovazione organizzativa e oggi è sempre più importante, soprattutto nei giovani, e a questo punto, introduco

anche questo concetto, di creazione di nuovi web rurali, cioè di nuove relazioni, di relazioni all'interno dei territori rurali, di attività che creano le condizioni che i giovani, gli agricoltori e anche i cittadini delle aree rurali vogliono. Cioè danno risposte alla riduzione dei redditi nelle aree rurali e competitività all'azienda agricola e aumentano la qualità della vita nelle aree rurali. Questo è un modello analitico che abbiamo studiato in alcune ricerche europee con il Professor Van Der Ploeg ma anche con Gianluca, su analisi empiriche era ricorrente che quei percorsi virtuosi o situazioni in cui c'era un effettivo impatto in termini appunto di redditività e qualità della vita era data dal fatto che queste attività, queste nuove relazioni, creavano una nuova coerenza tra queste sei dimensioni. Dimensioni che sono: la mobilitazione delle risorse locali; innovazioni contestualizzate; una coproduzione e interazione di sostenibilità in termini ambientali; lo sviluppo di capitale sociale; la creazione di nuovi contesti istituzionali quindi di norme, anche qui contestualizzate; e soprattutto nuove forme con i *nested markets*, quindi di nuovi mercati. L'azienda polivalente quindi parte dalla diversificazione. La diversificazione è un nuovo comportamento strategico dell'impresa. Un'impresa può decidere di continuare ad essere un'azienda che produce solamente prodotti agricoli ma può decidere invece di iniziare a fare attività non convenzionali. Questi sono risultati di un'indagine che abbiamo fatto per capire quali erano le aspettative, i rapporti tra aziende, che abbiamo chiamato convenzionali, cioè quelle che producono solamente prodotti agricoli, e l'azienda polifunzionale che in pratica si integra in termini di trasformazione, commercializzazione etc ma anche tutte le altre nuove attività multifunzionali dalla produzione di energie, fattorie scuola e così via. Naturalmente la situazione corrente è che il 27% delle aziende che abbiamo intervistato hanno affermato, e questo ritorna anche nei dati del censimento, la cosa interessante è che le aziende soprattutto quelle giovani, sono tutte aziende che cercano nella diversificazione, nella multifunzionalità un loro incremento del reddito. Un altro aspetto interessante è che la multifunzionalità, quindi diventare un'azienda polifunzionale è un processo che può essere interattivo, il 65% avevano un'attività, il 15% due attività, ma addirittura più del 20% più attività, si passa dall'agriturismo alla fattoria scuola, si passa nella produzione di energia e così via. Che cosa significa questo? Si perde l'attività agricola? Si perde l'amore per l'agricoltura? Ricordo che i giovani ci hanno detto che quello che gli interessa di più è proprio l'attività agricola e la maggior parte delle aziende ci hanno detto che quello che viene dall'agricoltura e dalle attività multifunzionali viene reinvestito nell'attività convenzionale e tra l'altro la cosa interessante è che non sono le aziende piccole che sono aziende multifunzionali. Sempre alla domanda: ma quale è l'azienda che ha più successo? Non è la dimensione aziendale ma la presenza di un'azienda familiare e quindi di una disponibilità all'interno dell'azienda di lavoro qualificato. Quindi anche le aziende grandi, anche le cantine di successo, fanno attività multifunzionali per migliorare la propria attività agricola, i propri prodotti, la collocazione molto spesso dei propri prodotti nel mercato. Fare diversificazione significa soprattutto costruire nuovi prodotti o nuovi servizi, significa decidere quali sono i prezzi di questi e soprattutto ... vedete io ho messo doppie frecce perché fondamentalmente anche qui è un processo interattivo dove i fabbisogni dei consumatori, che dipendono dalla percezione della loro utilità, quindi il contatto diretto con il consumatore porta alla definizione di un nuovo prodotto che però è condizionato dalle conoscenze e dalla tecnologia ed è condizionato sicuramente dal contesto istituzionale locale, quindi dalla possibilità di svilupparlo. Succede che abbiamo analizzato una serie di giovani innovatori e abbiamo cercato di capire quale era l'impatto di questa diversificazione. L'impatto di questa diversificazione ad esempio, abbiamo diversi casi, (sul sito della rete rurale ci sono le documentazioni e i filmati) ma quello che è interessante è che ad esempio il contatto con il mercato, molto spesso con un consumatore che ha maggiore attenzione alla qualità non solo del cibo ma alla qualità dei processi vuol dire ad esempio riqualificare anche in termini di tecnologie e utilizzo delle risorse l'azienda. Il caso di Vincenzo che ha un'azienda olivicola biologica rurale interna della Calabria,

riesce a vendere on-line e non ha il collegamento on-line, perché deve andare ogni volta a Catanzaro, però vende il 70% del suo olio ad un prezzo tre volte superiore a quello, altrimenti non sopravviverebbe, che è il mercato locale su circuiti di tipo internazionale. Come? è biologico, il fatto di avere dei clienti ha creato il problema della stabilizzazione delle rese, sapete che purtroppo l'olivicoltura e ciclica, la ha risolta con la sub-irrigazione, la razionalizzazione dell'utilizzo dell'acqua, utilizza per le pompe fonti energetiche alternative. L'affermazione dello sviluppo di nuovi mercati abbiamo tantissimi esempi: dalla cascina lombarda che ha oltre duecento vacche in lattazione e che ha aperto un agrisilo o produzione di profumi, prodotti per il catering e così via. Che cosa però ci hanno detto e che cosa mi pare estremamente interessante: quando abbiamo chiesto che cosa determina il successo dell'impresa, cosa è più importante, cosa è che un agricoltore non può non sapere? Non ci hanno risposto le normative. Questo è un indicatore che abbiamo fatto, in pratica è quanto pesano le conoscenze personali dell'agricoltore rispetto alla possibilità di trovare informazioni o consulenze dall'esterno per i vari ambiti chiamiamoli funzioni d'impresa. è interessante che i giovani hanno detto tutti che la cosa più importante, che quello che non può essere completamente sostituito sono le conoscenze sulle tecniche, sui processi produttivi sia vegetali che animali e qui lo sottolineo perché ritorno a dire siamo in uno scenario in cui noi avremo, se vogliamo nuovi agricoltori, devono venire da altri settori e quindi non hanno esperienze di tecniche, non hanno neanche esperienza di territorio delle volte. Il terzo è l'individuazione di innovazioni e poi in parte la commercializzazione. Ma tutto quello che è accesso ai finanziamenti, il credito, le politiche comunitarie, tutto quello su cui facciamo normalmente corsi professionalizzanti che sono previsti obbligatori dalla normativa comunitaria che secondo loro possono tranquillamente trovare nella consulenza aziendale esterna. è interessante per chi lavora in facoltà di agraria vedere come invece la fiducia nella consulenza tecnica è molto più elevata nei nostri laureati in agraria quindi probabilmente in un modello di scientificizzazione che è quello che gli proponiamo nelle nostre facoltà. Qui ancora è la necessità invece dell'uso corretto di tecnologie, però i pastori sono diventati formaggiari, ma lo sono diventati perché hanno collaborato con l'industria a creare tecnologie adeguate. Certamente una delle forme più diffuse è quella della vendita diretta, questa benedetta filiera corta. Tra l'altro questa ha avuto una serie di forme diversificate incredibili che sono poi probabilmente quelle che ci ha fatto vedere Gianluca, di fatto la rete rurale francese ha provato a classificarle secondo questa classificazione. Vedete questo vuol dire che aziende di tipo completamente diverso possono accedere alla vendita diretta che va dalle fiere, i *farmers markets*, il pacco famiglia, i GAS e così via. Ma anche vendite dove c'è un microintermediario negozi, associazioni, cooperazioni etc. Certamente questa proliferazione di nuovi canali di commercializzazione ha consentito la sopravvivenza di molte aziende. Che cosa abbiamo imparato da quello che ci hanno detto gli agricoltori? Intanto che esiste una crescente complessità nella gestione dell'azienda polivalente: l'agricoltore deve saper controllare le risorse, deve innovare continuamente, deve innovare in termini di sostenibilità, deve iniziare a gestire economie di scopo e strategie di portafoglio, cioè cercare di differenziare, utilizza più canali di commercializzazione, ha più prodotti all'interno dell'azienda, non ha più come riferimento la cooperativa o l'organizzazione produttori, come minimo ha quattro, cinque, sei forme di transazione degli scambi diverse e naturalmente ha nuove transazioni con il mercato degli *input* ma anche con il mercato del lavoro, immaginate chi fa agriturismo e naturalmente ha bisogno di un adattamento dinamico sia di tipo qualitativo e quantitativo alla domanda, alla struttura di governance e c'è uno spostamento continuo dei confini dell'azienda che dipende naturalmente anche dalle varie attività e dalle produzioni che fa. Quindi la famiglia delle volte manca, sono giovani, non c'è abbastanza reddito, se sono così fortunati di avere una moglie che li segue, molto spesso la moglie o il marito, perché abbiamo naturalmente molte imprenditore donne, fanno altre cose. Allora iniziano le reti. La rete sta diventando una forma di organizzazione delle aziende sul territorio, soprattutto di quelle giovani

particolarmente interessante, importante che stiamo cercando di studiare. Questo è un esempio, piccolo, però interessante che nasce nelle montagne di Abruzzo rivedrete il personaggio Gregorio che era presente nella presentazione del Professor Van Der Ploeg. Gregorio è un pastore nel parco nazionale d'Abruzzo e ha creato intorno a se, con il suo successo, cinque aziende giovani che sono legate dal fatto che esiste un trasferimento e creazione di conoscenza contestualizzate, un riferimento che è l'esperto ma che in alcuni casi viene addirittura bypassato. Questo è Dino, suo nipote, che ha anche lui la sua azienda agricola. Dino ha fatto recentemente un corso in Francia a l'école de l'élevage perché sta producendo prodotti con il marchio di benessere animale è andato ha imparare la tosatura antistress delle pecore in Francia. Naturalmente la tosatura antistress è ormai la tosatura del parco nazionale d'Abruzzo dove queste cinque aziende sono tutte aziende che hanno allevamenti e che hanno a disposizione dei terreni finiti. Il successo della rete è la diversità dell'azienda all'interno della rete: abbiamo l'azienda agrituristica "Da Prata" che ha tre ettari, cinquanta animali, due famiglie vivono sull'agriturismo perché tutti i prodotti vengono venduti attraverso l'agriturismo; abbiamo l'agriturismo dall'azienda di Gregorio, millecinquecento pecore, oltre il 50% del prodotto viene venduto fuori in ristoranti o fiere. L'innovazione passa per la rete e anche la diversificazione, la nuova agenda giovane di Francesca e Piero, anche loro hanno cinquanta capi di bestiame e qualche pecora, hanno fatto un B&B nuovo, l'innovazione è la bioedilizia anche qui una diversificazione della rete. La rete sostituisce anche quei servizi che non vengono più dati. Siamo in tempo di crisi, l'associazione allevatori ha deciso che la montagna non è interessante, quindi le associazione allevatori d'Italia stanno passando da provinciali a regionali. Loro (i proprietari delle cinque aziende del parco d'Abruzzo) avevano un tecnico che faceva l'inseminazione artificiale e con loro decideva sulla testata rossa che cosa fare. Claudio che è un altro allevatore è arrivato a un tenore di grasso di 5.2, usa lieviti selezionati che fanno il formaggio particolarmente dolce, visto che tra l'altro è grasso, e quindi fa anche yogurt e tante altre cose. Questo naturalmente anche grazie al fatto che c'è questo tecnico dell'associazione allevatori che è stato levato dalla montagna perché la montagna non è interessante, quindi Claudio è andato lui a fare un corso di inseminazione, si sta collegando direttamente in Austria e fa quei servizi che non vengono più forniti. Un altro aspetto interessante è come questa rete cerca di trovare anche una forma di gestione delle risorse naturali che sia una gestione partecipata degli allevatori. Siamo nel parco nazionale, quindi ci sono tantissime aree che non possono essere pascolate perché ci sono i cervi. Allora Claudio con Dino stanno individuando degli indicatori per dimostrare che forse è meglio che si faccia pascolare le vacche nei pascoli da cervo, anche perché il cervo sta salendo di quota e sta dando problemi al camoscio. Come le reti rispondono alle criticità delle aziende polifunzionali e ai giovani? Intanto quali sono queste criticità? Un limitato capitale umano e familiare; la bassa capacità competitiva anche in termini di quantità, la scarsa circolazione delle conoscenze nelle piccole imprese; un forte legame nel territorio ma una scarsa conoscenza dei mercati soprattutto di questi mercati cittadini, perché stiamo parlando di aree rurali interne; scarsissime risorse finanziarie; una certa capacità d'innovazione ma scarse risorse umane per la loro validazione quindi per farsele riconoscere; Gregorio e anche altri produttori ci hanno messo anni per poter usare per stagionare il loro formaggio il legno perché il problema era che la ASL aveva deciso che non si poteva usare il legno, dopo sono i produttori sono andati a parlare con i produttori del parmigiano reggiano e hanno scoperto che loro usavano il legno e quindi son tornati dalla ASL a dire loro lo fanno perché noi no. Il problema è che mentre il parmigiano reggiano ha utilizzato Piacenza, Milano e non so chi altro, loro lì in Abruzzo non avevano università di riferimento che potevano aiutarli. Quali sono i vantaggi? La rete di imprese si caratterizza per una produzione di tipo strategico oltre che cooperativo, quindi c'è un'indipendenza delle imprese non c'è un'omologazione e questo è un aspetto estremamente interessante; c'è una tendenziale stabilità del rapporto, c'è un intreccio tra le imprese che è più o meno fitto, non è solo una mera collaborazione, in

genere c'è un impresa leader, in questo caso l'impresa leader non è quella giovane ma è l'esperto Gregorio; c'è una forte integrazione; c'è una mancanza di una finalità concorrenziale e c'è molto spesso il coinvolgimento di soggetti imprenditoriali di altri settori e di altre aree. Dimenticavo di dire che la commercializzazione, che in parte avviene in comune in parte avviene in modo autonomo, però fanno parte di associazioni, partecipano alle olimpiadi dei formaggi, all'associazione formaggi sotto le stelle, si girano l'Italia e l'Europa, quindi fondamentalmente hanno anche un rapporto con altri imprenditori anche di altri settori, ristoranti etc. Dove è il successo? Questa naturalmente è una rete piccola che utilizza settori distributivi tipici della filiera corta: l'agriturismo, la vendita nei mercati del biologico, la vendita nei *farmers markets*, i GAS, magari qualche ristorante della costa e così via. Quello che vi voglio presentare è: ma esiste, è possibile attraverso queste nuove forme, queste reti di imprese che vanno tanto di moda, contratto di rete non si parla di altro in questo momento in Italia. Ma effettivamente possiamo riprodurre quelli che sono gli elementi chiave di queste nuove relazioni tra agricoltori e consumatori, tra questi agricoltori civici e i consumatori in sistemi distributivi che però non siano così limitati in termini quantitativi? Forme di reti che oggi esistono e che utilizzano anche l'impero, cioè *McDonald's* non ha fatto solo *McItaly* ma il successo di *McDonald's* è la forma di *franchising*. Allora è una forma che può andare bene anche per gli agricoltori? Allora siamo andati a vedere che cosa esisteva e abbiamo trovato un bell'esempio in Inghilterra. Questo è *River Food Organic Vegetable* sono in pratica agricoltori che fanno agricoltura biologica nelle campagne inglesi, la loro innovazione di tipo organizzativo è legarsi a dei *franchising* che gli fanno la distribuzione nelle case. I *franchisor* sono questi piccoli agricoltori e la cosa interessante di questo è che colui che guida il camioncino e lui stesso un imprenditore ma che viene formato dagli agricoltori i quali spiegano perché in quel momento c'è un prodotto piuttosto che un altro, loro bussano alle porte, raccontano quell'elemento di dimensione narrativa del prodotto che è tipica oggi della commercializzazione, della promozione che fanno i giovani soprattutto sul web, questo viene riprodotto attraverso colui che vende in nome e per conto ma che è lui stesso un imprenditore. Bene questa organizzazione rifornisce 60 mila famiglie nella zona di Londra. Gli studi che vengono fatti in Inghilterra sui bacini per ipermercato riportano una dimensione di 40 mila famiglie, vuol dire che questi riforniscono quella che un'area di un mercato. Quindi stiamo cercando di approfondire questo e siamo andati a vedere se esisteva qualche altra cosa e quale è il successo di queste reti? Il successo è che effettivamente non vende un prodotto ma vende un sistema di consumo e ad esempio sono giovani agricoltori che avevano problemi di vendita di vino prodotto in Friuli, hanno fatto questo nuovo *franchising* che fa un format: vino, prosciutto San Daniele e molti altri prodotti regionali, in Italia hanno già aperto qualcosa ma la cosa interessante che mi ha detto da quando ho portato invece che vini questo modello all'esterno ho la fila. Ed è anche questa una forma di vendita diretta, naturalmente personalizzabile a seconda delle regioni, c'è un leader poi una serie di altri agricoltori. Per ora sono esperienze singole però stiamo cercando di capire se la famiglia contadina deve limitarsi a forme di nicchia? Perché altrimenti abbiamo certamente perso, perché altrimenti come diceva giustamente Onorati: non tutti possono fare formaggi e tra l'altro il problema della complessità di una gestione polivalente in assenza di una famiglia estesa. Prime riflessioni che sta facendo la rete: certamente ripensare tutto il sistema della formazione e dell'assistenza tecnica con la partecipazione degli stessi agricoltori. Cioè l'agricoltore che è l'esperto locale può certamente aiutare il giovane all'acquisizione di quelle competenze di cui ha bisogno per la gestione delle risorse locali; identificare queste aziende dimostrative in cui sia possibile offrire un tutoraggio al giovane durante tutta la *start-up*, noi continuiamo a fargli fare i corsi mentre invece sarebbe molto meglio procedere in questo modo e diventa inoltre un metodo per creare rete; favorire la nascita e lo sviluppo di nuove reti di imprese; favorire l'inserimento della famiglia anche in modalità pluriattiva. Perché i francesi hanno il 12% di giovani? I francesi hanno modalità di primo insediamento che vanno dal singolo imprenditore, la

famiglia, l'imprenditore giovane part-time quindi hanno una flessibilità che le nostre regioni non hanno. Politiche integrate per i servizi sui territori rurali, l'argomentazione, i filmati sono molto belli, molto belli perché abbiamo fatto una scelta come rete rurale di far raccontare il sole dei giovani da giovani registri, quindi alcuni di questi filmati sono fatti benissimo da giovani registi, li potete trovare su reterurale.it. Nel frattempo anche noi come rete abbiamo provato a creare una rete rurale, una comunità di pratica per i giovani che si chiama youruralnet.it il mese scorso abbiamo raggiunto i mille iscritti, se vi volete iscrivere ci fa piacere, ed è un social network dove giovani e non giovani interessati all'agricoltura si scambiano idee, domande ed esperienze. Vi ringrazio molto.



Created with an evaluation copy of Aspose.Words. To discover the full versions of our APIs please visit: <https://products.aspose.com/words/>