

Roma,  
Giugno 2023

**REGIONE TOSCANA**

## **SERVIZIO DI VALUTAZIONE DEL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE 2014-2022**

### **Secondo Catalogo “Buone Prassi”**

**Seconda Valutazione delle Buone Prassi: Fasi di Strutturazione e Osservazione (D2.1)**

**Allegato rilevazione dei dati primari**

## INDICE

<b>Premessa</b>	<b>3</b>
<b>1. Riepilogo delle rilevazioni</b>	<b>3</b>
<b>2. Report di sintesi delle singole rilevazioni</b>	<b>14</b>
2.1. Traccia intervista Buone prassi	14
2.2. Interviste ai Progetti selezionati/casi studio “Buone prassi”	16
2.3. Incontri operativi	85
2.4. Incontri con Testimoni privilegiati	86
2.5. Workshop del 30/06/2023	90

## Premessa

In linea con quanto previsto dall'Art. 2 del Capitolato speciale, si riporta di seguito un riepilogo delle rilevazioni effettuate per la raccolta dei dati primari necessari a sviluppare la fase di Osservazione per la redazione del Secondo Catalogo "Buone Prassi" (D2.1).

### 1. Riepilogo delle rilevazioni

Nella tabella seguente si riporta un quadro di sintesi delle interviste in profondità e dei casi studio, realizzati per la raccolta dei dati primari riguardanti il tema oggetto di indagine, con l'indicazione di dettaglio dei soggetti intervistati, che si possono distinguere in:

- (i) Testimoni privilegiati [Responsabili di settore / responsabili regionali, dirigenti UCI, referenti UCI];
- (ii) Beneficiari investimenti / Capofila progetti complessi;
- (iii) AdG, responsabili regionali della valutazione, responsabili regionali della Comunicazione, Assistenza tecnica (AT).

La maggior parte delle interviste si intendono realizzate "face to face" con visita in loco (32), mentre le restanti in videoconferenza (8): l'informazione specifica è inserita insieme alla relativa modalità di somministrazione nella tabella 2.

Di seguito (tab.1) si riporta un raffronto tra le indagini realizzate e il numero previsto da Capitolato.

**Tabella 1 - Sintesi delle rilevazioni**

Rilevazione	Incontri / Interviste minime da Capitolato e Offerta Tecnica	Incontri / Interviste effettuate
Incontri operativi con AdG	1	2
Incontri operativi con Istruttori dei progetti	1	1
Workshop	1	1
Casi studio	40	40
Incontri con testimoni privilegiati	14	23

Tabella 2 – Descrizione delle rilevazioni effettuate

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Incontro operativo con AdG	1	Elisabetta Ulivieri	14/02/2023	Videoconferenza	//	Regione Toscana	Paola Paris, Virgilio Buscemi, Silvia De Matthaeis	Definizione contenuto Catalogo D2.1
		David Braccia				Regione Toscana		
		Carla Lazzarotto				Regione Toscana		
		Alessio Rea				Regione Toscana		
		Claudia Fedele				AT		
		Raffaele Paciello				AT		
Incontro operativo con AdG	1	Elisabetta Ulivieri	18/05/2023	Videoconferenza	//	Regione Toscana	Paola Paris, Virgilio Buscemi, Silvia De Matthaeis	Aggiornamento su catalogo D2.1
		David Braccia				Regione Toscana		
		Carla Lazzarotto				Regione Toscana		
		Alessio Rea				Regione Toscana		
Incontri operativi con istruttori di Progetto	1	Alessandro Compagnino	02/05/2023	Videoconferenza	//	UCI FI, AR, PT, PO	Silvia De Matthaeis	Illustrazione finalità Catalogo e condivisione del metodo di indagine
		Giacomo Petracchi						
		Eleonora Sbraci						
		Alessandro Varallo						

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Incontri con Testimone Privilegiato	3	Marisa Nigro	20/04/2023	Videoconferenza	PIF	Regione Toscana	Paola Paris Silvia De Matthaeis	Illustrazione finalità Catalogo, condivisione del metodo di indagine e prima verifica delle potenziali BP
		Bruno Baldanzi				Regione Toscana		
		Tommaso Valleri				Regione Toscana		
Incontri con Testimone Privilegiato	3	Fausta Fabbri	27/04/2023	Videoconferenza	PSGO	Regione Toscana	Paola Paris Silvia De Matthaeis	Illustrazione finalità Catalogo, condivisione del metodo di indagine e prima verifica delle potenziali BP
		Laura Bartalucci				Regione Toscana		
		Gianfranco Nocentini				Regione Toscana		
Incontri con Testimone Privilegiato	3	Marisa Nigro	27/04/2023	Videoconferenza	PIF	Regione Toscana	Paola Paris Silvia De Matthaeis	Confronto sui singoli progetti e Individuazione definitiva Elenco BP
		Bruno Baldanzi				Regione Toscana		
		Tommaso Valleri				Regione Toscana		
Incontri con Testimone Privilegiato	3	Fausta Fabbri	04/05/2023	Videoconferenza	PSGO	Regione Toscana	Silvia De Matthaeis	Confronto sui singoli progetti e Individuazione definitiva Elenco BP
		Laura Bartalucci				Regione Toscana		
		Gianfranco Nocentini				Regione Toscana		
Incontri con Testimone Privilegiato	5	Gianluca Barbieri	08/05/2023	Videoconferenza	Diverse tipologie	UCI LI, LU, MS, PI	Silvia De Matthaeis	Confronto con ciascun istruttore sui progetti di competenza e Individuazione definitiva Elenco BP
		Vittoria Parisi						
		Fiorenzo Groppi						

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
		Michele Zecca						
		Stefano Bacci						
Incontri con Testimone Privilegiato	1	Giovanni Alessandri	10/05/2023	Videoconferenza	PSGO	Consulente Tecnico	Silvia De Matthaeis	Consultato su AGRESTO
Incontri con Testimone Privilegiato	1	Samuel Pelacani	23/05/2023	In presenza	PSGO	Azienda Agricola	Paola Paris Virgilio Buscemi	Consultato su GEOEVO
Incontri con Testimone Privilegiato	1	Fabio Signorini	25/05/2023	In presenza	PIF	Enologo	Leonardo Ambrosi	Consultato su Cantina Sociale Colli Fiorentini
Incontri con Testimone Privilegiato	1	Marisa Nigro	05/06/2023	Telefonata	PIF	Regione Toscana	Silvia De Matthaeis	Confronto per la selezione di ulteriori BP a finalità ambientale
Incontri con Testimone Privilegiato	1	Michele Zecca	06/06/2023	Telefonata	UCI LI, LU, MS, PI	Regione Toscana	Silvia De Matthaeis	Confronto per la selezione di ulteriori BP a finalità ambientale
Incontri con Testimone Privilegiato	1	Alessandro Compagnino	07/06/2023	Telefonata	UCI FI, AR, PT, PO	Regione Toscana	Silvia De Matthaeis	Confronto per la selezione di ulteriori BP a finalità ambientale

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Caso studio	1	Aurelio Visconti – Lombardi & Visconti S.a.s.	10/05/2023	In presenza	PSGO	Capofila e tecnico progetto	Silvia De Matthaeis	AGRESTO
Caso studio	1	Fabrizio Di Rado – Società Agricola Opificio Birrario S.S.	11/05/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Silvia De Matthaeis	“Quali_birre!”
Caso studio	1	Francesca Giannetti – Università degli Studi di Firenze	12/05/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Silvia De Matthaeis	“SURF”
Caso studio	1	Salvatore Filippo di Gennaro e Alessandro Matese – CNR-IBE (Istituto per la Bioeconomia- Consiglio Nazionale delle Ricerche)	12/05/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Silvia De Matthaeis	“DIGIVIT”
Caso studio	1	Andrea Battiata – Azienda Agricola Ortobioattivo	15/05/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Silvia De Matthaeis	“OBA.NUTRA.FOOD”
Caso studio	1	Rossella Rabatti – Toscana Giaggiolo Società Cooperativa Agricola	22/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Paola Paris Virgilio Buscemi	“L’Iris di Firenze”
Caso studio	1	Andrea Fiani – Azienda Agricola Reto di Montisoni	23/05/2023	In presenza	4.1.1	Beneficiario	Paola Paris Virgilio Buscemi	UCI_FI_AR_PT_PO Azienda Agricola Reto di Montisoni

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Caso studio	1	Jonatan Ribechini – Azienda Agricola Landuccia Agristaccioli	23/05/2023	In presenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI Landuccia Agristaccioli Società Semplice Agricola
Caso studio	1	Alessio Prex – Salumificio Sandri s.r.l.	23/05/2023	In presenza	4.2	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI Salumificio Sandri
Caso studio	1	Filippo Legnaioli – Frantoio del Grevepesa	23/05/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Paola Paris Virgilio Buscemi	“GeOEVO App”
Caso studio	1	Ada Bao – Podere Casa al Bosco	24/05/2023	In presenza	4.1.1	Beneficiario	Leonardo Ambrosi	UCI_FI_AR_PT_PO Podere Casa al Bosco
Caso studio	1	Walter Giorgi – Salumeria di Monte San Savino	24/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Leonardo Ambrosi	Salumeria Toscana
Caso studio	1	Christian Sbardella - Consorzio per la tutela e la valorizzazione dell'olio extra vergine di oliva toscano indicazione geografica protetta	24/05/2021	In presenza	3.2	Beneficiario	Fabio Massimo Ambrogi	UCI_FI_AR_PT_PO Consorzio Dell'olio Extravergine Di Oliva Toscano a Indicazione Geografica Protetta
Caso studio	1	Edoardo Ceri – Società agricola Ceri s.r.l.	24/05/2023	In presenza	4.2	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_FI_AR_PT_PO Società Agricola Ceri s.r.l.

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Caso studio	1	Leonardo Frosini - Vivai Piante Gieffe Soc. Agr. Semplice	24/05/2023	In presenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_FI_AR_PT_PO Vivai Piante Gieffe Società Agricola Semplice
Caso studio	1	Tommaso Bernardi - Società agricola Santo Stefano s.s.	25/05/2023	In presenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Fabio Massimo Ambrogi	UCI_FI_AR_PT_PO Società Agricola Santo Stefano
Caso studio	1	Alberto Tizzi - Unione dei Comuni Montani del Casentino (FOR)	25/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Leonardo Ambrosi	"La strada del legno tra l'Arno e il Tevere: come enti pubblici e imprese operano nello sviluppo integrato della filiera forestale"
Caso studio	1	Baragli Ritano - Cantina sociale Colli Fiorentini	25/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Leonardo Ambrosi	"Il Sangiovese – il Territorio – la Sostenibilità" una visione innovativa di coltivazione per una produzione spumeggiante"
Caso studio	1	Walter Giannini - La Mulattiera Società Agricola Coop. Forestale	25/05/2023	In presenza	8.4	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI La po Società Agricola Coop. Forestale
Caso studio	1	Lorenzo Satti - Consorzio per la Tutela dell'Indicazione	25/05/2023	In presenza	3.2	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
		Geografica Protetta Farro della Garfagnana						Consorzio per la Tutela dell'Indicazione Geografica Protetta Farro della Garfagnana
Caso studio	1	Luca Benvenuti – Salumeria Benvenuti S.r.l.	25/05/2023	In presenza	4	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI Salumeria Benvenuti S.r.l.
Caso studio	1	Luigi Pati – Azienda Il Cerreto	25/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Fabio Massimo Ambrogi	“PIF ORGANICA Toscana. Rete di agricolture biologiche, etiche e sociali.”
Caso studio	1	Federico Galeotti - Poggio al Farro s.r.l.	26/05/2023	In presenza	4.2	Beneficiario	Fabio Massimo Ambrogi	UCI_FI_AR_PT_PO Poggio al Farro s.r.l. Intervista beneficiario
Caso studio	1	Federico Daniele e Marcello	26/05/2023	In presenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI Federico Daniele
Caso studio	1	Silviane Henriette Barbieri	26/05/2023	In presenza	4.1	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI Az. Agricola: Barbieri Silviane Henriette
Caso studio	1	Simone Bartoli – Flora Toscana	26/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Fabio Massimo Ambrogi	“GREEN: Flora e Futuro”

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Caso studio	1	Giovanna Matini – Agriturismo “Le Pozze”	29/05/2023	Videoconferenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	Agriturismo Le Pozze
Caso studio	1	Giuseppe Corsini – Azienda Agricola “Le Roncacce”	30/05/2023	In presenza	4.1.5	Beneficiario	Fabio Massimo Ambrogi	UCI_FI_AR_PT_PO Az. Agr. Le Roncacce
Caso studio	1	Andrea Signorini – Azienda Agricola Podere Africo	30/05/2023	Videoconferenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_FI_AR_PT_PO Azienda Agricola Podere Africo
Caso studio	1	Michele Bellandi – Responsabile tecnico di Impresa Verde Coldiretti Pistoia	30/05/2023	In presenza	PIF	Capofila	Fabio Massimo Ambrogi	“EVO 2.0: dal vivaio olivicolo alla tavola”
Caso studio	1	Pietro Gonnelli - GONNELLI 1585 s.r.l.	08/06/2023	Videoconferenza	4.2.1	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_FI_AR_PT_PO “Ammodernamento di un impianto di confezionamento e stoccaggio dell'impresa olearia Gonnelli 1585”
Caso studio	1	Salvatore Moricca - Università degli Studi di Firenze	14/06/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Leonardo Ambrosi	“INGECA - Strategie INnovative a basso impatto per la GESTione delle avversità dei CAstagneti da frutto”

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Caso studio	1	Fabrizio Cassi Anna Chiara Lorenzelli - TIMESIS S.r.L.	14/06/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Leonardo Ambrosi	"PROSIT-Piattaforma digitale per la gestione sostenibile e la valorizzazione dei territori viticoli"
Caso studio	1	Cosimo Righini - CIA- Agricoltori Italiani	15/06/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Leonardo Ambrosi	"OrtiBlu - Soluzioni innovative la gestione sostenibile delle risorse idriche per l'orticoltura periurbana Fiorentina"
Caso studio	1	Pozzi Davide - SOCIETA' AGRICOLA FUTURO VERDE S.R.L.	15/06/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Leonardo Ambrosi	"DONATO - Douglasiete Naturali Toscane"
Caso studio	1	Enrico Montini – Comune di Anghiari	15/06/2023	Videoconferenza	4.3.2	Tecnico del Comune beneficiario	Fabio Massimo Ambroggi	UCI_FI_AR_PT_PO Comune di Anghiari
Caso studio	1	Giancarlo Faenzi - COOPERATIVE MONTALBANO OLIO E VINO SOCIETÀ COOPERATIVA AGRICOLA	16/06/2023	In presenza	PSGO	Capofila	Leonardo Ambrosi	"CATChCO2-live Olive grove Contrast and Adaptation To Climate Change"

Rilevazione	N.	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Tipo di referente	Rilevatore	Note
Caso studio	1	Massimo Biondo - Manifatture Sigaro Toscano	16/06/2023	Videoconferenza	PIF	Capofila	Silvia De Matthaeis	"Produzione e trasformazione del tabacco Kentucky di qualità per la produzione dei sigari a marchio TOSCANO"  Intervista Capofila
Caso studio	1	Elena Naldi – Azienda Agricola "La gatta e l'olivo"	19/06/2023	Videoconferenza	Pacchetto Giovani	Beneficiario	Silvia De Matthaeis	UCI_MI_SI_LU_LI_PI  Az. Agr. "La gatta e l'olivo"
Caso studio	1	Orlandini Antonio – Agricola Forestale Antonio Orlandini	20/06/2023	Videoconferenza	4.3.2	Beneficiario	Leonardo Ambrosi	UCI_FI_AR_PT_PO  Agricola Forestale Antonio Orlandini

## 2. Report di sintesi delle singole rilevazioni

Per ciascuna rilevazione dei dati primari si riportano di seguito i format degli strumenti di indagine e un report di sintesi, contenente le seguenti informazioni: **(i)** attività valutativa di riferimento, **(ii)** nominativo del rilevatore dei dati primari, **(iii)** data della rilevazione, **(iv)** nominativo dei soggetti intervistati, **(v)** principali informazioni raccolte.

### 2.1. Traccia intervista Buone prassi

Con riferimento alle interviste somministrate ai beneficiari, si riporta di seguito la documentazione relativa alle rilevazioni effettuate (format delle indagini in profondità e i singoli contributi degli intervistati).

Le tracce delle interviste sono state differenziate nei contenuti in base alla categoria di beneficiario coinvolto. I tre format sono presentati di seguito.

#### ▪ Traccia intervista Beneficiari Misure Ordinarie

- **Domanda 1** – Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).
- **Domanda 2** – Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?
- **Domanda 3** – Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?
- **Domanda 4** – Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?
- **Domanda 5** – Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?

#### ▪ Traccia intervista Progettazione Integrata di Filiera

- **Domanda 1** - In qualità di Capofila del PIF ... del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana.
  - Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell'Accordo di Filiera?
  - Quali erano gli obiettivi iniziali?
  - Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?
- **Domanda 2** – Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?
- **Domanda 3** – Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?

- **Domanda 4** – Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?
  - **Domanda 5** – Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?
- **Traccia intervista Capofila Gruppo Operativo del PEI**
- **Domanda 1 – In qualità di Capofila del GO ... del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana e pagato a saldo (progetto concluso),**
    - la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico?
    - il processo di costituzione del Gruppo Operativo?
    - gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;
    - gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.
  - **Domanda 2** – Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?
  - **Domanda 3** – Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?
  - **Domanda 4** – Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?
  - **Domanda 5** – Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?

## 2.2. Interviste ai Progetti selezionati/casi studio “Buone prassi”

### ► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTE BENEFICIARI PACCHETTO GIOVANI

**Agriturismo La Landuccia - TI Pacchetto Giovani. Intervista in loco a Jonatan Ribechini - Pomarace (PI), 23/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

L'azienda agricola è multifunzionale e a conduzione familiare e si occupa di allevamento bovino e ovino, produzione di vino e olio e attività agrituristica. L'intervento si è reso necessario per potenziare l'attività ricettiva, già esistente, sia dal punto di vista delle permanenze sia attraverso la ristorazione: per realizzare un'azienda autosufficiente, la partecipazione al bando PSR è stata una scelta dettata al fine di aumentare le produzioni agricole per soddisfare le necessità legate all'ospitalità. È intenzione dell'azienda investire sempre di più nell'attività agrituristica.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'investimento ha permesso di potenziare l'agriturismo grazie alla costruzione di un locale adibito a cucina per avviare il servizio di ristorazione che attualmente è rivolto essenzialmente ai clienti che pernottano in azienda, ma nel periodo estivo è aperto a tutti con tavoli esclusivamente all'aperto. A breve si prevede di concludere i lavori finanziati con fondi propri per la realizzazione di una sala ristorante chiusa per operare anche nelle altre stagioni e ospitare cerimonie.

Altra miglioria realizzata con i fondi del PSR è stata quella di creare un agricampeggio con piazzole e servizi per poter ospitare i partecipanti a percorsi di trekking organizzati da un'altra imprenditrice della zona (di origine belga): i percorsi previsti interessano vari agriturismi della zona e prevedono l'opportunità di pranzare/cenare ed il pernottato.

Un altro grande intervento che è stato finanziato dal PSR è stato l'acquisto del nuovo trattore che, in mancanza di fondi, non sarebbe stato effettuato (o sarebbe stato scelto un mezzo usato meno efficiente). Grazie a questo nuovo mezzo l'azienda ha l'opportunità di produrre il foraggio necessario per l'alimentazione degli animali. Diversamente avrebbe dovuto acquistarlo con grande dispendio di risorse economiche.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Le principali criticità segnalate sono principalmente due: l'accesso al credito e la burocrazia legata ai lavori edili che non si conciliano con quelli legati all'esigenze aziendali. Altro problema riguarda il riuscire a far approvare le proposte di varianti che si sono rese necessarie in corso d'opera: ciò ha ancora dilatato le tempistiche di realizzazione del progetto andando anche a rallentare la costruzione della sala ristorante.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Gli elementi di maggiore successo dell'investimento sono stati molteplici ed hanno portato ad un miglioramento globale dell'azienda. Prima di tutto si può citare la possibilità di essere riusciti ad offrire un servizio di ristorazione basato su materie prime fresche e di qualità ai

clienti dell'agriturismo che si trova in una zona remota senza servizi. Ciò ha fortemente contribuito al successo dell'attività ricettiva.

Inoltre, la realizzazione dell'agricameggio destinato quasi esclusivamente al servizio di trekking con asini non solo ha permesso all'azienda di entrare nel circuito di agriturismi coinvolti nell'iniziativa, ma come effetto secondario, ha permesso di intercettare nuovi clienti che tornano alla struttura negli anni successivi. Diversi partecipanti del trekking, quasi esclusivamente nordeuropei, sono diventati ospiti fissi dell'agriturismo.

Infine, con l'acquisto del nuovo trattore è stato possibile aumentare l'attività allevatoria con conseguente incremento dei guadagni e la disponibilità di materia prima per il servizio di ristorazione. In assenza del contributo PSR probabilmente non sarebbe stato effettuato l'acquisto o ci si sarebbe orientati su mezzi usati e meno efficienti.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Come consiglio alle altre aziende suggeriscono di lavorare "con e per" passione senza. Consigliano inoltre di progettare con cura l'intervento da realizzare affidandosi anche a bravi tecnici e ad una buona dose di esperienza poiché partire da zero può essere difficile. Infine, bisognerebbe prendere in considerazione di partecipare ai bandi solo se si ritiene avere un punteggio che può essere considerato buono.

#### **Agriturismo S. Stefano – TI Pacchetto Giovani. Intervista in loco a Tommaso Bernardi – - Comune di Cantagallo (PO), 25/05/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

L'azienda agricola associata all'agriturismo è di circa 37 ha, ed ha nell'allevamento ovino la principale fonte di reddito, ma che sviluppa anche altre piccole produzioni, come i prodotti dell'apicoltura, animali da cortile, castagneti da frutto, frutta e verdura dell'orto familiare.

Il progetto è nato dalla necessità di trovare sbocchi lavorativi in un'area marginale, che è però quella dove si trova la casa di famiglia e che quindi presenta un forte legame affettivo. Già il padre aveva iniziato alcune attività di tipo agrituristico nella struttura originaria, dove abita tuttora tutto il nucleo familiare, con servizio di ristorazione a favore dei frequentatori di quell'area, principalmente escursionisti e cacciatori.

Per i piani di sviluppo dell'attività sono state considerate alcune prospettive positive di sviluppo locale, legate alla presenza di un percorso molto frequentato dagli escursionisti ("La via della Lana e della Seta") e anche dalla vicinanza con una struttura di accoglienza di un certo rilievo (il Borgo "Tutto è vita"), frequentato già attualmente dai volontari che vi lavorano e che richiamerà, una volta completata, numerosi visitatori.

Si è quindi pensato di sviluppare un'attività di tipo agrituristico vera e propria, ristrutturando i locali presenti in stato di abbandono.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Attualmente la struttura assicura un servizio di ristorazione ed è molto attiva durante i fine settimana. I clienti hanno anche la possibilità di acquistare le piccole produzioni legate alle attività agricole aziendali (che vengono seguite principalmente nei giorni infrasettimanali), vale a dire miele, marmellate, pollame e carne ovina, farina di castagne, castagne fresche, frutta e verdura dell'orto.

L'attività di ristorazione è un indispensabile complemento alle entrate legate alle produzioni esclusivamente agricole, che da sole non potrebbero assicurare introiti sufficienti, essendo nella maggior parte dei casi produzioni legate all'autoconsumo.

Il progetto originale ha però dovuto subire un ridimensionamento: oltre al vecchio fienile, che adesso è diventato la sala ristorazione, era in programma di ristrutturare anche altri locali per assicurare l'alloggio agli ospiti, la cui realizzazione è stata però rimandata.

In definitiva la formazione di un reddito sufficiente sta permettendo di non abbandonare quest'area, di notevole bellezza ma penalizzata dalla distanza da centri abitati e dal difficile accesso.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Le maggiori difficoltà incontrate sono state legate innanzitutto alla concomitanza con la crisi del COVID 19, che è iniziata proprio nel periodo in cui gli ambienti ristrutturati avrebbero dovuto iniziare ad andare a regime.

L'altro impedimento è stato quello del tempo necessario per ottenere le autorizzazioni edilizie necessarie per effettuare i lavori, che hanno non poco ritardato il completamento delle opere.

La difficoltà di carattere generale è rappresentata dagli handicap di carattere strutturale esistenti in un'area come quella dove è localizzato l'agriturismo, a partire dalla strada di accesso alla struttura, sterrata nell'ultimo tratto, che non ne favorisce certamente la raggiungibilità.

- **Domanda 4 - Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il progetto ha permesso di dimostrare che anche in un'area fortemente marginale, ma con potenzialità di sviluppo, è possibile impiantare un'attività lavorativa per giovani agricoltori che vogliono mantenere un legame con il territorio di appartenenza e che scelgono di non trasferirsi in zone più "facili", maggiormente urbanizzate, con migliori servizi e prospettive di occupazione.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Appare importante quindi fornire a questi imprenditori non solo incentivi finanziari per le iniziative imprenditoriali, ma anche supporto più indiretto sia in termini di infrastrutture essenziali, che per assistenza tecnica, in grado di fornire informazioni puntuali relative alle diverse opportunità di finanziamento offerte dai programmi comunitari e non solo. È infatti di primaria importanza – per la sopravvivenza in contesti difficili – ricevere tutto il sostegno possibile dalle istituzioni regionali, nazionali e comunitarie.

**Daniele e Marcello Federico – TI Pacchetto Giovani. Intervista in loco a Marcello Federico, Pontremoli (MS) 26/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Si tratta di un'azienda agricola a conduzione familiare e passata in gestione al figlio maggiore che si occupa di accoglienza turistica, vendita dei prodotti di bosco, piccolo

allevamento di pecore e capre e gestione dei castagneti circostanti. Con la gestione precedente l'azienda si occupava di allevamento brado di mucche chianine e di accoglienza turistica. I finanziamenti del Pacchetto Giovani hanno riguardato: l'acquisto dei mezzi necessari a ripulire i castagneti, un tempo curati dagli abitanti della zona ma abbandonati da circa 50 anni, e la realizzazione di una recinzione a protezione dei terreni. Ripulire i castagneti era un sogno del titolare dell'azienda fin da bambino sentendo i racconti del padre. Per realizzarlo, ha convinto 14 proprietari di castagneti ad affidargli i terreni con contratti di 15 anni e ha sfruttato l'occasione offerta dal PSR che è stata determinante per questa realtà agricola.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Sono stati realizzati due grandi recinti a protezione dei castagneti dai cinghiali e che permettono di far pascolare le pecore più in sicurezza: nell'area è infatti consistente la presenza di lupi. Sono state ripulite ampie porzioni di castagneto che non solo hanno permesso di raccogliere i frutti, ma hanno consentito anche di avviare un'attività turistica legata alla raccolta dei funghi tramite la cooperativa locale "Giogallo". Infine, possedere i mezzi adatti ha permesso anche di avviare un'attività da contoterzista.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non sono state riscontrate particolari difficoltà.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

I castagneti prima abbandonati sono tornati ad essere produttivi con beneficio dell'azienda che raccoglie i prodotti e che ha potuto sviluppare un turismo legato alla raccolta funghi. Ciò rappresenta un vantaggio anche della popolazione locale che usufruisce di un paesaggio migliorato e di una viabilità di accesso ai fondi ripristinata. Sono inoltre state effettuate potature di risanamento di castagni secolari di pregio.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Come primo consiglio c'è sicuramente quello di affiancare l'attività agricola al turismo perché altrimenti è difficile diversificare ed "ancorare" il reddito ancora troppo soggetto agli imprevisti. È inoltre fondamentale insistere su ciò che si vuole davvero realizzare: la partenza può essere difficile ma con la tenacia si superano gli ostacoli.

**Agriturismo "Le Pozze" – TI Pacchetto Giovani. Intervista da remoto a Giovanna Matini, Poppi (AR), 29/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

L'Azienda di famiglia è nata negli anni '80 mentre l'attuale titolare, che in gioventù aveva già collaborato come coadiuvante agricola, ne ha preso le redini nel 2016. seppur proveniente da un settore completamente diverso (laurea e dottorato in lettere), la titolare ha deciso di subentrare ai genitori nell'attività per il grande legame affettivo verso l'azienda e il legame verso la natura.

La domanda a valere sul Pacchetto è stata presentata grazie alla collaborazione di un consulente, già conosciuto dal padre della titolare: oltre a realizzare interventi aziendali è stata anche migliorata la viabilità di accesso al nuovo fabbricato ed è stato realizzato un parcheggio.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'Agriturismo Le Pozze (Memmenano – Poppi) è operativo da agosto 2021: i lavori, iniziati nel 2019, si sono conclusi nel giro di due anni.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non sono state incontrate molte difficoltà, se non quelle di natura burocratica. Infatti, anche le garanzie bancarie sono state ottenute con facilità, in ragione delle piccole dimensioni della realtà territoriale.

- **Domanda 4 - Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

L'Agriturismo partiva da un rudere, che è stato ristrutturato e trasformato in due appartamenti aventi una capacità ricettiva di n. 12 posti letto. Inoltre, grazie al Pacchetto Giovani, è stato acquistato un nuovo trattore apposito per vigna e uliveto.

Possono dirsi raggiunti tutti gli obiettivi prefissati: infatti, con la realizzazione degli interventi si è determinato il recupero strutturale e funzionale del fabbricato rurale che verteva in stato di abbandono e di degrado. Ciò ha comportato la valorizzazione e salvaguardia del territorio e dato il giusto impulso turistico.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Il consiglio è quello di trovare un tecnico che possa accompagnare la presentazione della domanda in tutti i passaggi, perché l'ostacolo fondamentale è la burocrazia: è necessario essere affiancati da una persona precisa e puntuale per poter procedere nei vari passaggi e rispettare le scadenze.

**Azienda Agricola “Podere Africo” – TI Pacchetto Giovani. Intervista da remoto ad Andrea Signorini, San Marcello Piteglio (PT), 30/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il titolare ha studiato agraria e nel 2015 ha rilevato l'azienda agricola di sua nonna realizzando un caseificio ed un laboratorio in un'ottica di modernizzazione.

La produzione aziendale di “Pecorino della montagna pistoiese” (presidio slowfood) rifornisce ristoranti e negozi della zona ed in azienda è presente anche un piccolo punto vendita. Il prodotto è un pecorino a latte crudo, non pastorizzato preparato grazie al recupero della ricetta tradizionale: l'innovazione introdotta riguarda solo l'introduzione del vapore (al posto del paiolo col gas) per mantenere la temperatura di cottura costantemente a 38 gradi. Nonostante si tratti di una piccola azienda, questa ci tiene a realizzare un prodotto di nicchia, che si distingue da quello di mercato.

Gli animali in azienda stanno in stalla nei periodi invernali e fuori in quelli estivi (allevamento semi brado): si tratta di 150 capi ovini di razza Lacauna e 50 capre di razza Saanen (animali a duplice attitudine).

- **Domanda 2 - Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Il principale risultato è sicuramente il processo di modernizzazione dell'azienda che porterà anche alla costruzione di una nuova stalla. Grazie poi al successo del pecorino che ha permesso di farsi conoscere sul territorio, si è lavorato anche sul marketing e sull'immagine del prodotto: il titolare ci tiene comunque a sottolineare che si tratta di un'azienda a conduzione familiare che è conosciuta sul territorio grazie anche al nome e alla fiducia costruita dalla sua nonna. .

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Questa è una zona svantaggiata, per cui è una scelta coraggiosa quella di decidere di investire: probabilmente, senza un'azienda di famiglia già avviata, il progetto sarebbe stato impossibile soprattutto per la parte dell'allevamento che necessita di strutture, attrezzature e cure specifiche e costati.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

L'Azienda agricola è diventata un punto di riferimento per la gente del paese (Spignana), che è grata per aver continuato la tradizione di famiglia. Ci sono altri giovani nella zona che hanno rilevato l'azienda di famiglia e questo fa ben sperare, perché dove ci sono giovani c'è futuro. Inoltre, con un'attività di questo tipo, si diventa garanti dell'ambiente nelle aree remote per cui se un'azienda di zona chiude c'è il rischio che quell'area venga abbandonata.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Avere alle spalle una certa solidità, sia economica che strutturale. L'agricoltura è un'attività per cui bisogna avere anche passione, anche tramandata, perché si tratta di un lavoro che comporta importanti sacrifici.

**Azienda agricola “La gatta e l’olivo”, TI Pacchetto Giovani. Intervista da remoto a Elena Naldi, Castagneto Carducci (LI), 19/06/2023. Rilevatore: Silvia De Mattheais**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il Progetto nasce dall’esigenza di recuperare dei terreni di famiglia in stato di abbandono, al fine di valorizzarli. Vi erano già degli ulivi secolari, che sono stati rinfoltiti con più di 500 piante, ed è stato realizzato un nuovo frutteto (susine, albicocche, pere, mele pesche): questo è il primo anno in cui ne sono stati raccolti, non avendo subito le gelate che negli anni scorsi hanno bruciato la produzione. Sono stati realizzati anche impianti di frutti minori, come le more domestiche che già da qualche anno sono entrati a regime nonostante, a causa dei problemi di siccità degli anni scorsi, andrebbero rinfoltite. È stato realizzato anche un orto in cui vengono coltivati ortaggi di stagione, nonché piante erboristiche (echinacea, valeriana, malva, melissa, salvia, rosmarino, lavanda, timo, menta). L’azienda utilizza tecniche di coltivazione biologica, nonostante non abbia la certificazione per ragioni di natura economica *“Il mio è un mercato di nicchia, dove i clienti mi conoscono, sanno come lavoro e chiedere la certificazione significherebbe pagare un certificatore esterno e di conseguenza aumentare i prezzi dei prodotti”*.

È stato, inoltre, realizzato un laboratorio di trasformazione, in cui vengono prodotte salse e confetture, e un’area destinata all’accoglienza di anziani autosufficienti. In azienda è realizzata la vendita diretta, con consegna a domicilio su Livorno e la titolare partecipa anche all’iniziativa *“L’alveare che dice sì”*, dove dispone di un punto di distribuzione settimanale.

Nell’ambito dell’agricoltura sociale, difatti, vengono organizzate diverse iniziative, tra cui l’evento di “San Giovanni”, ossia un momento di condivisione in cui si parla di tradizioni e vecchie colture, si raccolgono erbe spontanee e si conclude la giornata con una degustazione. L’attenzione per il sociale è nata grazie allo stimolo della madre dell’imprenditrice che, in ragione di un’esperienza familiare, teneva a destinare tutta una serie di servizi di socializzazione agli anziani in quanto categoria sociale trascurata.

Mediante un’altra iniziativa, non rientrante nel Pacchetto Giovani, l’azienda ha anche accolto ragazzi affetti da sindrome di down. Si è trattato di un esperimento molto arricchente, ma che ha sofferto di diversi problemi legati alla poca comunicazione con gli altri soggetti coinvolti, alla mancanza di strumentazione adeguata alla loro accoglienza e al periodo pandemico. In futuro, sarebbe auspicabile ripeterla in maniera più strutturata.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Si è riusciti a valorizzare un territorio che sarebbe stato abbandonato. In più, col tempo l’azienda è cresciuta, sono stati realizzati nuovi impianti e l’attività è stata diversificata attraverso la realizzazione del laboratorio di trasformazione e la conseguenziale produzione di salse di pomodoro e confetture.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l’intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

La principale difficoltà è stata rappresentata dal clima perché, ad esempio, l’importante siccità dell’anno scorso ha seccato il pozzo e rovinato le colture, mentre le gelate hanno bruciato intere produzioni. Prima esistevano le stagioni della coltivazione, ora non è più così.

Vi è stato anche qualche problema di natura amministrativa, ma è stato prontamente gestito grazie al supporto di un agronomo.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

La zona è molto competitiva (presenza di molte aziende agricole anche diversificate) e, data anche la posizione aziendale non propriamente strategica (si trova su una strada secondaria), la titolare punta a farsi conoscere grazie alla qualità delle produzioni. Oggi si considera un punto di riferimento per la qualità dei prodotti che offre che sono sempre freschi e stagionali.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Il consiglio è quello di non lavorare da soli magari puntando alla creazione di una società che dia la possibilità di creare anche dei dipendenti (attualmente la titolare usufruisce dell'aiuto di un giovane stagista inviato dal Comune con l'alternanza "scuola lavoro"). L'altro consiglio è quello di diversificare il reddito e le attività: per questo nel futuro c'è la volontà di creare un agriturismo.

#### ► CASI STUDIO "BUONE PRASSI": INTERVISTA PROGETTI EX TI 3.2.

**Consorzio per la tutela e la valorizzazione dell'olio extra vergine di oliva toscano indicazione geografica protetta, TI 3.2 Annualità 2017. Intervista in loco a Christian Sbardella, 24/05/2023. Firenze (FI). Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il Consorzio nasce nel 1997 con lo scopo di controllare e tutelare, in Italia e all'estero, l'uso della denominazione "Consorzio dell'olio Extravergine di Oliva Toscano a Indicazione Geografica Protetta" e delle varianti "Colline della Lunigiana", "Colline di Arezzo", "Colline di Firenze", "Montalbano", "Monti Pisani". Conta attualmente circa 8.000 soci. Il Consorzio si occupa anche del controllo della qualità dei prodotti nei punti vendita e la rispondenza ai disciplinari.

Il Progetto ha aderito alla Misura 3.2 del PSR Toscana. Gli obiettivi iniziali dell'investimento hanno riguardato le attività promozionali (incontri, meeting, Partecipazione alla Fiera Gastronomica "Food and Wine in progress"; Partecipazione a: "La Toscana delle Qualità" a Siena) relative al marchio e sono stati realizzati tra febbraio 2018 e maggio 2019.

- **Domanda 2 - Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

È stato possibile conseguire un rafforzamento del riconoscimento dell'Olio Extravergine di Oliva Toscano IGP e delle sue varianti territoriali (specialmente in relazione alla denominazione "Colline di Firenze", la più importante), aumentando la consapevolezza sulle sue caratteristiche qualitative, territoriali e identitarie. Tali attività sono state sviluppate per il mercato italiano, anche se la componente estera dei mercati di vendita dell'Olio Toscana è importante.

La realizzazione delle attività ha permesso di mantenere il numero delle aziende consorziate (cercando anche di calmierare il costo della quota associativa), che è in

leggero ma costante aumento, aumentando la loro consapevolezza rispetto agli obblighi derivanti dall'applicazione del disciplinare di produzione, che permettono però di spuntare prezzi molto maggiori per il prodotto toscano.

- **Domanda 3 - Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non vengono registrate particolari criticità legate alla progettazione e realizzazione del progetto.

- **Domanda 4 - 5: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)? Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Il risultato principale raggiunto è stato quello di una maggiore visibilità del marchio sul mercato locale e nazionale, insieme ad una migliore comprensione delle caratteristiche specifiche del prodotto.

Anche se per attività promozionali di questo tipo non è possibile stabilire un legame diretto con riscontri commerciali diretti (aumento delle quantità vendute), indubbiamente si può stimare come una migliore percezione di questa tipologia di prodotto abbia ripercussioni positive anche in termini di vendite. La correttezza della strategia di consolidamento delle produzioni o di passaggio a produzioni di qualità è dimostrata anche dall'aumento della produzione di olio a marchio DOP/IGP, che è passata dal 40% del 2017 all'80-90% del 2023.

Altre ricerche di mercato condotte successivamente hanno anche mostrato come negli ultimi anni sia aumentata la conoscenza del Marchio "Olio Toscano" tra i consumatori (il 40% degli intervistati conoscono/apprezzano questo IGP).

I finanziamenti comunitari alle attività promozionali di questo tipo dal punto di vista del Consorzio sono quindi indispensabili e contribuiscono in maniera fondamentale al rafforzamento dell'intera filiera produttiva. Di conseguenza è intenzione del Consorzio proseguire anche in futuro con la realizzazione di attività di questo tipo, eventualmente considerando tipologie promozionali che non è stato possibile considerare in questa sede, quali ad esempio la valorizzazione delle cultivar tradizionali e/o i mercati esteri.

**Consorzio per la Tutela dell'Indicazione Geografica Protetta Farro della Garfagnana – SM 3.2 Intervista in loco a Lorenzo Satti, San Romano in Garfagna (LU), 25/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1– Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il Farro della Garfagnana ottenne il marchio IGP nel 1996, tramite la Comunità Montana della Garfagnana, ed oggi è tutelato da un Consorzio di produttori che fanno riferimento alla Garfagnana Coop per la vendita del prodotto.

La misura 3.2 ha permesso di portare il Farro della Garfagnana IGP in diverse manifestazioni finanziando la partecipazione alle fiere che hanno costi piuttosto elevati e la realizzazione di un sito internet: in questo senso ha contribuito a tutelare e far conoscere il marchio IGP.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Il principale obiettivo raggiunto è stato quello di aumentare la visibilità del prodotto IGP Farro della Garfagnana IGP anche in realtà in cui non se ne era mai sentito parlare. La sottomisura ha inoltre contribuito ad inserire il prodotto anche all'interno di ulteriori distretti della Coop come quella Nord Ovest che copre il territorio del Piemonte dove il Farro IGP è stato fatto conoscere al Salone del Gusto di Torino.

La vendita al dettaglio del prodotto sul canale online non è ancora decollata ma, sempre in seguito alla partecipazione alle fiere gastronomiche, il Consorzio ha ricevuto diversi ordini per realizzare delle spedizioni. Il grosso della produzione viene comunque venduto in Garfagnana attraverso le mense scolastiche e i ristoranti. Sempre grazie alla 3.2 è stato possibile realizzare delle campagne informative sulle qualità del farro all'interno delle scuole.

- **Domanda 3 - Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Durante la fase di presentazione della domanda non sono state riscontrate particolari difficoltà. Ciò che andrebbe rivisto è l'iter procedurale che risulta lento rispetto alle esigenze economiche e produttive dei potenziali beneficiari. Inoltre anticipare le spese necessarie alla realizzazione dell'intervento è oneroso soprattutto per le piccole aziende, e ancora di più se i fondi vengono corrisposti con molto ritardo (un ulteriore aggravio è rappresentato dall'attesa per i controlli).

- **Domanda 4 - Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

È stato possibile registrare un aumento delle vendite e la preservazione della cultura del farro, importante per l'identità del territorio e per la sua economia. Inoltre, l'iniziativa sull'immagine del prodotto – che ha delle rese maggiori rispetto ad altre varietà – ha dato certezza ai produttori nel riuscire a vendere tutto il proprio prodotto.

Da evidenziare un limite esogeno alla crescita del mercato: vi è infatti un'importante minaccia dovuta ai danni causati dai cinghiali che costringerebbero a recintare tutti gli appezzamenti, cosa poco fattibile.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

La sottomisura è molto utile per continuare a realizzare la tutela di un prodotto con marchio di qualità e al contempo fare promozione. A monte però ci deve essere un'organizzazione di produttori ben strutturata. È fondamentale, inoltre, appoggiarsi alla consulenza di uno studio esterno in grado di supportare i potenziali beneficiari nel presentare le domande.

► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTA PROGETTI EX TI 4.1.1

**Azienda Reto di Montisoni – TI. 4.1.1. Intervista in loco ad Andrea Fiani - Bagno a Ripoli (FI), 23/05/2023. Rilevatore: Paola Paris e Virgilio Buscemi.**

▪ **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Fino al 2008 il beneficiario ha lavorato in un altro settore, poi ha rilevato (e ampliato) il terreno dove il padre aveva un contratto di mezzadria. Nel corso del tempo ha piantato diverse monovarietalì ed ha comprato anche terreni in pianura più facili da meccanizzare. Di lì a pochi anni il cambio di lavoro e di vita, rafforzando le proprie competenze grazie alla partecipazione a diversi corsi di formazione.

L'azienda ha un'estensione di 6 ettari e possiede circa 1.700 olivi. È a conduzione familiare, produce solo olio EVO e ha deciso di puntare sulla qualità, acquistando un frantoio aziendale. Questa rappresenta la scelta con la quale si è inteso fare la differenza: l'azienda produce olive di diversa qualità, che hanno diversi tempi di maturazione e di raccolta, e il frantoio del consorzio dista circa 30 km, il che comporta una serie di disagi che possono incidere sulla qualità delle olive, ad es. non tutte le qualità hanno gli stessi tempi di maturazione e di raccolta. Il frantoio aziendale – fatto su misura rispetto alle proprie esigenze – garantisce una spremitura in tempi molto stretti dalla raccolta e risolve anche il rischio di contaminazione rispetto ad olive di aziende con minore attenzione alla qualità.

Il conduttore ha scelto una ditta molto nota e all'avanguardia, per ricerca e sperimentazione, oltre a numerosi riconoscimenti e premi in tutt'Italia - la Toscana Enologica Mori (TEM) – specializzata in piccoli frantoi di qualità. Nel 2014 hanno avviato il progetto con il supporto di un tecnico della CIA.

Il titolare ricorda infine che già nel 2003, grazie al PSR aveva realizzato parte della struttura.

▪ **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Il principale risultato è stato quello di realizzare un frantoio personalizzato – sinonimo di purezza e qualità del prodotto -, anche grazie alla collaborazione dei tecnici della TEM. Risultati eccellenti, dopo i primi anni di apprendimento nell'utilizzo ottimale del frantoio. Adesso molti hanno introdotto il frantoio aziendale ed è lui che condivide il suo sapere..

Il titolare realizza anche vendita diretta ed esporta all'estero, anche grazie ai canali legati al turismo enogastronomico. È ottimamente posizionato sulla guida tedesca Merum specializzata sull'olio e molto prestigiosa. È inoltre menzionato dalle guide “Gambero rosso” e “Slow food”. Ha vinto vari premi (es. concorso “Il Magnifico”, il più importante d'Italia).

L'attività economica è soddisfacente: grazie alla vendita diretta determina direttamente il prezzo ed esaurisce il prodotto. Nel complesso non ha bisogno di manodopera esterna se non con dei piccoli supporti in certe fasi (es. ditta per la raccolta).

Riguardo alle prospettive future, vi è una forte attenzione alla sostenibilità ambientale della produzione: alla luce delle conseguenze della guerra in Ucraina, prevede di prendere un frantoio meno dispendioso in termini di energia e con un migliore lavaggio, di installare dei Pannelli fotovoltaici, impianto di irrigazione a goccia.

Attualmente il titolare sta ipotizzando di certificare il frantoio, mentre non è interessato ad altri marchi. Aveva la certificazione biologica, da cui è uscito per un errore.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Nessun problema in particolare (l'esperienza precedente con il PSR è stata più complessa, anche per il tipo di investimento).

- **Domande 4 e 5: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)? Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Avere passione, fiducia. Occorre poi tenere conto del proprio contesto, ad esempio nella provincia di Firenze la sua è considerata un'azienda media. Tra gli elementi di potenziale criticità, si pone l'attenzione sull'investimento iniziale, se non si ha una base di partenza, bisogna ricorrere al capitale di credito, con le note difficoltà di accesso. Potrebbe essere utile rafforzare gli strumenti finanziari, ad es. un fondo di garanzia.

**Podere Casa Al Bosco di Bao Ada Sandra società agricola s.s. – T.I. 4.1.1 – Intervista in loco a Bao Ada, 24/05/2023. Figline Valdarno (FI). Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.)**

L'azienda, prima dell'acquisto da parte del padre della conduttrice, era parte del Podere La Fornace all'interno della tenuta Il Palagio di proprietà di un Duca locale. Quando l'azienda è stata acquistata è stata anche inclusa una fornace, che il Duca utilizzava per produrre di mattoni da utilizzare nelle sue proprietà. Questa struttura, molto caratteristica e con specifiche proprietà, è sempre rimasta inutilizzata nonostante la famiglia della conduttrice l'abbai sempre mantenuta e preservata nel tempo. L'azienda agricola si trova in un territorio prevalentemente argilloso, che da un punto di visto agricolo può creare delle difficoltà, però è anche una caratteristica peculiare: la presenza di una fornace non è appunto casuale e il suo recupero per diversificare ulteriormente la produzione di formaggi è un'opportunità interessante grazie alle condizioni micro-climatiche che si creano all'interno della fornace poiché sono da sempre sembrate adatte all'invecchiamento e affinamento di formaggi.

Con le risorse messe a disposizione da RT attraverso il bando della Misura 4.1.1, la titolare ha deciso di recuperare definitivamente la struttura e darle un utilizzo alternativo adattandola a locale per la stagionatura dei formaggi. In questo modo l'azienda si pone l'obiettivo di incrementare la qualità del prodotto finale recuperando una struttura già presente in azienda e tipica del territorio. All'interno del progetto finanziato dal PSR l'azienda ha voluto includere anche altri due investimenti: la costruzione di un fienile con l'obiettivo di migliorare la gestione/conservazione del foraggio e le condizioni di lavoro e l'acquisto di un secondo trattore – con annessi rimorchi – per aggiornare il parco macchine, migliorare la qualità delle lavorazioni e ottimizzazione i tempi di lavoro in azienda.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà tra breve?**

E' stato raggiunto l'obiettivo di gestire in proprio tutte le fasi della produzione agricola e zootecnica ottimizzando l'uso delle risorse a disposizione e, rendendo più tempestive le operazioni colturali e di raccolta, migliorando la produzione sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. In questo hanno giocato un ruolo fondamentale l'acquisto di macchine e attrezzature.

L'acquisto del tunnel per la conservazione dei foraggi ne ha migliorato la conservazione e ha avuto ripercussioni positive sia per la riduzione degli scarti di foraggio mal conservato che in termini di benessere animale perché limita il rischio di presenza di tossine fungine.

La ristrutturazione del locale destinato alla stagionatura dei formaggi porta un miglioramento della qualità dei formaggi e consente una differenziazione delle produzioni casearie con l'inclusione in azienda di produzione di formaggi a più lunga stagionatura e affinamenti di diverso tipo. Indirettamente questo ha ripercussioni positive sul posizionamento sul mercato dell'azienda che può così offrire più tipologie di prodotto che possono soddisfare una clientela più ampia ed, inoltre, lo sviluppo in azienda di formaggi a lunga stagionatura costituiscono un plus commerciale.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non è stato facile sviluppare il progetto della fornace perché sul territorio rappresenta un unicum: in questo senso la conversione di una fornace a grotta per affinamento dei formaggi si può considerare un progetto innovativo. Le problematiche non sono quelle che più generalmente lamentano i beneficiari del PSR legate alle tempistiche dei progetti alle rigidità amministrative, bensì la difficoltà maggiore è stata il confronto con i tecnici, che inizialmente non hanno incoraggiato l'investimento. Il motivo di questo particolare collo di bottiglia è da cercare proprio nella natura innovativa dell'investimento rispetto al territorio: nella zona del Valdarno, le aziende agricole e i tecnici sono specializzati principalmente in altre filiere, come ad esempio quella vitivinicola, e soprattutto il tema della stagionatura dei formaggi non è molto trattato.

In questo contesto l'idea imprenditoriale è risultata nei fatti limitata: la titolare inizialmente avrebbe voluto utilizzare tecnologie e macchinari per migliorare le condizioni per l'affinamento del formaggio nella fornace ristrutturata mentre ha potuto esclusivamente procedere alla ristrutturazione con l'adeguamento strutturale e normativo. Il problema principale è che le condizioni per la stagionatura sono favorevoli solamente nei periodi di caldo non eccessivo. Durante l'estate o nei picchi di caldo precoci e/o tardivi, la temperatura e l'umidità subiscono delle variazioni che possono avere un impatto anche sulla qualità del prodotto finale. Al di là dell'utilizzo di tecnologie all'interno della ex-fornace, la conduttrice pensava a coperture verdi o utilizzo di materiali specifici per questa destinazione d'uso. Quest'ultimo obiettivo, ad oggi, non è stato realizzabile: nel futuro intende affidarsi a nuovi tecnici ed esperti capaci di consigliare un investimento adeguato a garantire condizioni micro-climatiche adatte durante tutto l'anno.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

All'interno del progetto si possono identificare due linee di sviluppo perseguite dall'azienda, da un lato quello relativo allo sviluppo di un prodotto finale di maggiore qualità e dall'altro quello dell'ottimizzazione dei fattori di produzione. Per quanto riguarda la prima linea di sviluppo, gli elementi di maggior successo sono principalmente due: aumento della qualità del prodotto finale e la diversificazione della produzione.

Lo sviluppo di un nuovo prodotto con caratteristiche più complesse permette all'azienda di aggregare maggior valore aggiunto in fase di vendita. Inoltre, presentarsi come azienda che gestisce una filiera chiusa comprensiva della stagionatura dei formaggi è molto interessante da un punto di vista commerciale.

La seconda linea di sviluppo ha permesso di ottimizzare i tempi delle lavorazioni in azienda grazie all'acquisto di una seconda trattrice: questo ha un effetto diretto sulla qualità delle condizioni di lavoro della manodopera. Inoltre, l'installazione di un fienile contribuisce, oltre a migliorare la qualità del foraggio e a ridurre il carico di lavoro all'interno dell'azienda. Questi elementi sono da considerarsi prioritari in quanto le condizioni e la qualità del lavoro nelle aziende agricole possono non essere ottimali.

Un elemento di successo indiretto che l'azienda ha riscontrato nello sviluppo del progetto è una crescita per quello che riguarda il proprio sistema relazionale e di conoscenza. Programmare e presentare investimenti sul PSR ti mette nelle condizioni di doverti confrontare con gli uffici della PA, con tecnici e liberi professionisti. Nonostante le difficoltà che si possano incontrare, questo confronto permette di sviluppare nuove competenze all'interno dell'azienda.

- **Domanda 5 – Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

L'intervento può essere realizzato in tutte quelle realtà che hanno strutture in disuso utilizzando la creatività per il loro recupero e la loro valorizzazione: bisogna essere infatti in grado di sfruttare le peculiarità aziendali col duplice obiettivo di supportare lo sviluppo dell'azienda e valorizzare la storia e le caratteristiche del territorio.

**Silviane Henriette Barbieri – TI 4.1.1. Intervista in loco a Silviane Barbieri, Villafranca in Lunigiana (MS), 26/05/2023. Rilevatore: Silvia De Mattheis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

L'azienda agricola si occupa principalmente di allevamento allo stato semi brado di bovini da carne a cui si affianca l'attività di agriturismo. L'azienda è situata nel fondovalle in cui scorre il fiume Magra alle porte di Villafranca in Lunigiana ed è stata lasciata dal padre che l'aveva rilevata dai precedenti proprietari per cui lavorava. Sui 7 ettari di terreni aziendali è coltivato il foraggio necessario a nutrire i capi di bestiame. Altro foraggio viene raccolto su terreni dati in concessione. La titolare, che per un periodo aveva lasciato l'azienda trasferendosi altrove, dai primi anni del 2000 si occupa da sola dell'azienda e viene aiutata dal fratello per i lavori più pesanti. L'investimento è servito ad apportare ulteriori migliorie all'azienda agricola sia dal punto di vista della qualità di vita che del servizio di accoglienza offerto.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

La titolare ha partecipato a diversi bandi PSR che le hanno permesso di acquistare mezzi e creare l'agriturismo. Con il bando del 2016 è riuscita ad acquistare un trattore nuovo, a rimuovere la copertura di amianto della vecchia stalla e a realizzare una nuova recinzione per contenere il bestiame che pascola in prossimità di una ferrovia. In assenza del contributo sarebbe stato tutto più difficile perché si sarebbe data precedenza agli investimenti strettamente necessari a mandare avanti l'azienda.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non sono state riscontrate particolari problematiche.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

L'investimento ha in generale permesso di migliorare la qualità della vita in azienda. La rimozione dell'amianto ha reso l'ambiente più salubre ed ha migliorato la percezione dell'azienda dall'agriturismo aumentando la qualità del servizio offerto.

L'acquisto di un nuovo trattore con la barra falciante di ultima generazione ha permesso di ridurre le giornate di lavoro perché più efficiente dai mezzi presenti in azienda. Ha inoltre permesso di lavorare simultaneamente con più mezzi nei periodi di fienagione, accorciando ulteriormente le tempistiche.

La nuova recinzione, invece, consente una maggiore tranquillità nel sapere che gli animali non rischiano di invadere la ferrovia causando danni potenzialmente molto gravi. La recinzione precedente era infatti meno solida e deteriorata in più punti, cosa che permetteva agli animali di allontanarsi.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

L'attività agricola è un po' una vocazione quindi chi inizia deve essere consapevole dei sacrifici da affrontare e deve essere convinto degli investimenti che vuole fare. È fondamentale avere chiari gli obiettivi e concentrarsi su qualcosa di preciso. Nel settore dell'allevamento attualmente non conviene investire. In generale bisogna insistere nell'ottenere le risposte di cui si ha bisogno ed informarsi costantemente su quelle che possono essere le opportunità. Altro fattore da tenere in considerazione è quello geografico perché ci sono delle zone in cui è più facile investire sia perché più turistiche sia perché le amministrazioni sono più lungimiranti o più efficienti.

Infine, è sicuramente molto importante il ruolo del tecnico che supporta l'imprenditore agricolo nel presentare la domanda.

#### ► CASI STUDIO "BUONE PRASSI": INTERVISTA PROGETTI EX TI 4.1.4.

**Vivai Piante Gieffe Soc. Agr. Semplice – TI 4.1.4. Intervista in loco a Leonardo Frosini, Serravalle Pistoiese (PT), 24/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

- **Domanda 1– Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il vivaio è situato in una zona del pistoiese dedicata al florovivaismo, e produce piante in vaso da vendere ai grossisti che riforniscono i vivai orientati alla vendita a privati. Tratta inoltre esportazioni all'estero.

Coltivando piante in vaso, l'irrigazione va effettuata con maggiore frequenza e pertanto si è reso necessario razionalizzare l'utilizzo dell'acqua per far fronte al fabbisogno idrico, passando dalla distribuzione aerea a quella più efficiente a goccia e creando dei sistemi di raccolta di acque piovane e di riutilizzo delle acque che fuoriescono dai vasi durante l'irrigazione.

▪ **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'obiettivo dell'investimento è stato quello di sfruttare al massimo la quantità di acqua piovana a disposizione, realizzando ex novo e/o risistemando strutture per raccoglierla e conservarla, quali un bacino artificiale e un canale collettore, e realizzando un impianto a goccia per distribuire il quantitativo di acqua necessaria senza sprechi.

Il sistema a goccia permette poi di razionalizzare anche la fertilizzazione riducendo ulteriori sprechi ed evitando gli eccessi di sostanze fornite. Il vivaio è realizzato in leggera pendenza così da permettere anche il recupero delle acque di sgrondo convogliate in un canale centrale e riutilizzate grazie all'azione di una idrovora.

A completamento dell'investimento è stata realizzata l'installazione di un sistema di monitoraggio da remoto della qualità delle acque, consultabile tramite applicazione sui dispositivi mobili.

Una volta terminato l'investimento finanziato con il PSR, fin da subito, è stato notato un miglioramento della qualità delle piante coltivate, irrigate con acqua piovana e una riduzione delle spese legate al consumo di acqua.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

I principali ostacoli sono stati incontrati in fase di presentazione della domanda a causa di alcuni vincoli e/o concessioni scadute. Inoltre, per le aziende con meno possibilità economiche potrebbe essere difficile anticipare le spese da effettuare che a seconda dell'investimento previsto possono essere anche molto importanti.

Infine, poiché le valutazioni si basano, almeno per quanto riguarda le misure connesse con il risparmio idrico, su quanta acqua in meno viene utilizzata, chi vuole costruire un nuovo impianto da zero è svantaggiato. Per questo motivo bisognerebbe dare maggiore rilevanza alle previsioni di quello che si intende realizzare più che al confronto con la situazione di partenza.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il principale vantaggio apportato con i fondi PSR riguarda l'aumento dell'acqua piovana resa disponibile. L'importanza di conservare l'acqua piovana, infatti, non riguarda solamente il risparmio idrico ma anche la qualità delle piante prodotte. Le caratteristiche chimiche dell'acqua piovana sono ottime per uno sviluppo di piante vigorose. L'acqua di pozzo, infatti, spesso è più salina ed è carente di elementi che devono essere integrati con composti di sintesi da distribuire sulle piante che concorrono ad aumentare i costi.

Un ruolo positivo del PSR, oltre ad essere un valido supporto, è anche quello di stimolare gli imprenditori ad apportare migliorie in azienda fatte a regola d'arte. In assenza di contributi le aziende tendono a fare i lavori in modo più approssimativo con risultati scadenti.

▪ **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

L'intervistato consiglia alle aziende che vogliono fare richiesta di fondi PSR di affidarsi a tecnici competenti in grado di suggerire interventi adatti per la specifica realtà. Allo stesso tempo è importante poter contare su figure professionali che aggiornano gli imprenditori

agricoli ogniqualvolta ci sono nuovi bandi che sono nuove possibilità di finanziamento. In generale se si ha un buon tecnico e le carte in regole le cose si riescono a fare, e riuscire ad accedere ai contributi PSR per finalità simili a quelle del Vivaio Gieffe è molto vantaggioso.

► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTA PROGETTI EX TI 4.1.5.

**Giuseppe Corsini Azienda Agricola “Le roncacce” – TI 4.1.5. Intervista in loco a Giuseppe Corsini. Cutigliano (PT), 30/05/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il progetto è stato finanziato dalla Misura 4.15 del PSR Toscana 2014 - 22, riguardante l'incentivazione dell'uso di energie rinnovabili nelle aziende agricole: nello specifico, l'intervento è stato finalizzato alla realizzazione di un impianto solare termico per la produzione di acqua calda a servizio del caseificio. Sono stati messi in opera 8 pannelli, per una superficie complessiva di circa 12 m<sup>2</sup>.

L'azienda ha comunque partecipato anche ad altre Misure del PSR per la realizzazione di altri impianti per la produzione di energia da FER (pannelli fotovoltaici) o investimenti non produttivi per la regimazione delle acque.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'investimento ha fortemente ridotto le spese collegate al riscaldamento dell'acqua utilizzata nel caseificio: il fabbisogno viene completamente soddisfatto durante gran parte dell'anno, mentre durante i mesi invernali (anche a causa della copertura nevosa) tale vantaggio si riduce fortemente.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

I problemi sono stati principalmente derivanti dalla lunghezza del periodo tra la progettazione delle opere e la loro realizzazione: dal bando aperto nel 2016 si è dovuto attendere la fine 2022 per la rendicontazione finale delle opere.

Altro problema ha riguardato la necessità di ricevere autorizzazione da parte di vari Enti per la realizzazione anche di opere minime come la messa in opera di pannelli solari termici, che ha allungato considerevolmente i tempi e ha richiesto tempo, energie e spese.

In questo contesto generale, la pandemia COVID e l'aumento dei costi che si è verificato nello stesso periodo ha ulteriormente aggravato il quadro generale.

- **Domanda 4 e 5: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

L'intervento ha indubbiamente contribuito alla diminuzione dei costi di produzione.

Anche se sempre molto utili per la sopravvivenza delle aziende in aree montane svantaggiate, gli incentivi pubblici a disposizione risultano però – a parere dei beneficiari – comunque insufficienti a far fronte alle condizioni sfavorevoli in cui ci si trova ad operare. Il livello delle infrastrutture presenti (rete viaria e sistemazioni idrauliche in primis) non risulta sufficiente e spesso le aziende che operano in queste aree sono costrette a provvedere a proprie spese alle necessità più urgenti.

Di fondamentale importanza appare anche la presenza di strutture in grado di offrire assistenza sia tecnica che procedurale per assistere le aziende ad individuare ed utilizzare i fondi (anche quelli da fonti non comunitarie) a disposizione in generale per le aziende agricole ed in particolare per quelle localizzate in aree svantaggiate. A questo riguardo il ruolo svolto dalle associazioni di categoria potrebbe essere più incisivo.

► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTA CAPOFILA PROGETTI EX SM 4.2.

**Salumificio Sandri di Sandri Roberto, Antonio e Umberto Srl – TI 4.2.1. Intervista in loco ad Alessio Prex, Montescudaio (PI), 23/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

L'azienda è una realtà grande con numerosi dipendenti che fornisce prodotti alla grande distribuzione (Coop, Conad, Penny). Tratta due linee, carni bovine e carni suine. Alcuni prodotti sono IGP.

L'azienda ha partecipato a diverse misure del PSR, e gli ultimi fondi ricevuti sono serviti ad installare pannelli voltaici sul tetto dell'edificio destinato alle carni bovine. La partecipazione ai bandi è sempre stata finalizzata ad incrementare la produttività riducendo i costi, in risposta alla domanda di prodotto: l'azienda, infatti, è in costante espansione.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'obiettivo dell'investimento è stato quello di incrementare la produzione attraverso la costruzione di una nuova struttura in cui è stata concentrata la produzione delle carni bovine. Ciò ha permesso di ampliare le produzioni legate alle carni suine nell'altra struttura già presente in azienda. Sempre allo stesso scopo i fondi PSR sono serviti ad acquistare nuovi macchinari per velocizzare la catena produttiva.

Sono stati raggiunti risultati in linea con le aspettative nei due anni successivi la realizzazione dell'opera, mentre nell'ultimo anno la produzione è rallentata a causa dell'aumento dei costi delle materie prime che hanno diminuito la richiesta di prodotti.

Sempre per queste ragioni, il risparmio economico derivante dall'impiego di macchinari nuovi ed energeticamente efficienti non si è percepito nell'ultimo anno.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non sono state riscontrate particolari difficoltà, se non quelle legate alla dilatazione dei tempi di realizzazione, oltre i termini stabiliti, per quanto riguarda le opere edili. Il portale per la presentazione delle domande è considerato intuitivo e facile da utilizzare.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

L'intervento, completato prima della pandemia, ha permesso di rimanere in attività anche quando erano in vigore tutte le restrizioni per il Covid-19. In assenza della nuova struttura realizzata con i fondi PSR l'azienda avrebbe dovuto interrompere le produzioni.

L'incremento di produzione si è riflesso positivamente anche sugli allevatori della zona che hanno conferito quantitativi maggiori di carni al salumificio. L'azienda, infatti, ha diversi contratti con produttori primari della zona sia piccoli che grandi, e in alcuni casi ha aiutato i produttori più piccoli a fare investimenti per ingrandirsi attraverso il pagamento di acconti e l'assistenza nella stesura di contratti.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Il consiglio principale è quello di non farsi scoraggiare dalle mole di documentazione richiesta per partecipare al bando, ma di insistere per raggiungere gli obiettivi prefissati.

**Società Agricola Ceri s.r.l. – TI 4.2 - Intervista in loco a Edoardo Ceri, 24/05/2023. Carmignano (PO), Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

La Società Agricola Ceri inizialmente produceva uva che veniva interamente venduta, ma successivamente, col crollo dei prezzi del prodotto primario, l'azienda ha stabilito di iniziare la produzione diretta di vino ritendendo quest'attività maggiormente remunerativa: l'azienda punta sulla qualità del prodotto per poter emergere nel settore enologico con produzioni DOCG, DOC e IGT (ad es. Barco Reale Doc "Barbocchio", IGT Toscana Rosso e Costa Toscana). La commercializzazione avviene attraverso il canale HORECA, prevalentemente a livello locale o nelle province circostanti.

Per riuscire a trasformare l'uva prodotta, si è da subito reso necessario poter disporre di una cantina: il progetto della nuova cantina è stato realizzato dopo la partecipazione al bando PSR per la sottomisura 4.2. Nel mentre sono state affittate delle cantine ed è stata recuperata la cantina di un fabbricato d'epoca acquisito dalla società come soluzione temporanea.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'intervento finanziato ha riguardato la realizzazione di una cantina sotterranea per trasformare l'uva prodotta dai vigneti di proprietà con uno spazio per le degustazioni: in linea con la filosofia aziendale è stata prestata molta cura al design e ai dettagli della cantina che, oltre ad essere funzionale ed accattivante, doveva essere realizzata in armonia con il paesaggio circostante.

Nel prossimo futuro ci si attende di vendere circa il 40% del vino all'estero e il 60% sul territorio.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Le principali difficoltà incontrate hanno riguardato il rilascio di tutti i permessi necessari alla realizzazione del progetto: per investimenti molto importanti come quello in questione dovrebbero essere previste delle tempistiche più lunghe che tengano in considerazione il livello di complessità del progetto.

Inoltre, l'intervistato ha trovato svantaggioso che il contributo fosse legato al numero di dipendenti presenti in azienda al momento della domanda in quanto l'investimento era molto importante e prevedeva la costruzione di una cantina che avrebbe in seguito permesso di aumentare il personale. Sarebbe stato meglio fare riferimento alle potenzialità dell'investimento.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin**

**qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

La realizzazione della nuova cantina, ha comportato anche il recupero di aree degradate, abbandonate e con presenza di rifiuti che sono state ripulite per far posto a nuove vigne e per ripristinare la viabilità. Il paesaggio è stato inoltre valorizzato con la costruzione di muretti a secco che hanno permesso al contempo di stabilizzare i versanti contrastando i fenomeni di erosione del suolo. A questo aspetto ha contribuito anche la regimentazione delle acque convogliate in appositi canali.

La creazione della cantina ha inoltre permesso di assumere due unità di personale con contratti a tempo indeterminato, prima assunte in modo occasionale. Gli operai agricoli impegnati nei lavori di raccolta dell'uva e produzione del vino sono residenti nelle aree circostanti la tenuta.

Infine, il vino prodotto contribuisce all'offerta di prodotti di qualità nei ristoranti della zona.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Il consiglio è quello di affidarsi a tecnici bravi e in grado di sapersi muovere nella pubblica amministrazione. Dagli sbagli si impara. Molto importante è anche essere in grado di riuscire a sostenere le spese richieste dall'investimento e dei tecnici consultati nelle varie fasi, che con i tempi lunghi che richiedono le procedure e con la mole di permessi necessari possono essere molto elevate. Per quanto riguarda il settore vino, non è solamente il prodotto che conta ma per emergere ci vuole anche una buona presentazione e capacità di marketing.

**Salumi Benvenuti – TI 4.2. Intervista in loco a Luca Benvenuti – Lucca, 25/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Si tratta di un'azienda a conduzione familiare che nel tempo si è ampliata. Tratta esclusivamente carni suine provenienti in larga parte dall'Emilia Romagna e lavorate secondo le tradizioni toscane. L'investimento si è reso necessario per far fronte all'incremento di domanda dei prodotti che aveva portato ad una saturazione delle strutture aziendali. L'azienda ha partecipato più volte ai bandi PSR, facendo sempre domanda per la sottomisura 4.2 che ha permesso, in tempi successivi, di: ampliare l'impianto di lavorazione con la realizzazione di nuove aree per asciugature e le stagionature; introdurre macchinari all'avanguardia; installare pannelli fotovoltaici.

Con la domanda presentata nel 2016 è proseguito l'ampliamento delle strutture e sono stati acquistati nuovi macchinari.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

L'intervento ha permesso non solo di aumentare la produzione, ma è stata anche l'occasione per introdurre efficientamenti gestionali all'interno delle diverse procedure produttive. Particolarmente importante è stata la realizzazione del nuovo impianto frigo che ha migliorato notevolmente l'efficienza energetica della struttura con la conseguente riduzione dei consumi in termini di kilowatt. L'aumento straordinario del costo dell'energia al kilowatt non ha permesso di apprezzare a pieno i vantaggi del nuovo impianto, ma ha consentito comunque di mantenere i costi sotto controllo.

A seguito dell'intervento è aumentato il numero di dipendenti interinali, ed è migliorata la stabilità aziendale sul mercato con risvolti positivi per la manodopera locale. Risulta migliorata inoltre la sicurezza sul luogo di lavoro.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Trattando esclusivamente carni suine, l'azienda totalizza pochi punti in graduatoria perché deve reperire la materia prima da produttori che si trovano a più di 70 km distanza, in quanto nella zona gli allevamenti suini sono scarsi e di piccole dimensioni.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Aumento della produttività, efficientamento energetico e dei flussi di lavoro hanno portato anche ad acquistare più materia prima dai produttori primari: l'aumento della produzione si è tradotto inoltre in un ampliamento dei canali di vendita, e un consolidamento dei contratti con i fornitori storici. Il fatturato nell'ultimo periodo è aumentato del 30% al mese. L'investimento ha inoltre influito positivamente sul rafforzamento della filiera dalla Finocchiona, marchio IGP, per l'incremento notevole della produzione. Relativamente a questo aspetto, positiva è anche la partecipazione ogni anno alla fiera "BuyFood Toscana" che consente di entrare in contatto con compratori esteri.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

La sottomisura 4.2 è una valida possibilità di finanziamento, migliore di altre come Industria 4.0 che è molto più complicata, incerta e con costi elevati. È molto utile affidarsi a studi specializzati nella presentazione delle domande per partecipare al PSR: queste forniscono consigli utili su come impostare la domanda. È l'azienda stessa che però deve capire quali sono gli investimenti che davvero intende realizzare e gli obiettivi da raggiungere: è bene infatti che gli investimenti pianificati rispettino le reali esigenze dell'azienda e siano commisurati alle diverse possibilità.

**Società Poggio al Farro S.r.l. – TI 4.2 Annualità 2016. Intervista in loco a Federico Galeotti, Firenzuola (FI), 26/05/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

La Società si occupa della trasformazione del farro e della produzione di vari prodotti confezionati che hanno il farro come ingrediente principale. Sostanzialmente attraverso il PSR, durante dei lavori svolti tra il 2017 e il 2018, l'azienda ha puntato a migliorare le linee di lavorazione primarie; migliorare le linee di confezionamento e aumentare la sicurezza alimentare e del lavoro.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

A livello aziendale è stato possibile apportare modifiche al sistema produttivo interno, grazie alle nuove linee per la trasformazione e il confezionamento dei prodotti. Questo ha determinato - oltre ad un aumento della produttività generale - anche una aumentata capacità di diversificare le tipologie di prodotto e mantenerle sempre aderenti alle mutevoli necessità del mercato, anche mediante l'introduzione nel catalogo di prodotti nuovi.

L'intera filiera produttiva territoriale legata al farro ha indubbiamente risentito positivamente di queste migliorie, in quanto viene garantito lo sbocco commerciale del prodotto grazie ai contratti annuali che l'azienda stipula con i coltivatori. Da notare come il prodotto provenga all'80% dal territorio regionale, con forte incidenza di quello di prossimità.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non sono stati rilevati problemi particolari in merito alle necessità di aggiustamento in corso d'opera della domanda iniziale rispetto alle nuove esigenze rilevate in fase operativa.

La necessità di presentare 3 diversi preventivi per le forniture da acquisire si è rivelata non particolarmente aderente alle prassi aziendali, che fanno affidamento nella maggiore parte dei casi a fornitori già utilizzati in passato, che possono offrire garanzie non solo sulla qualità dei macchinari acquistati, ma anche sull'affidabilità dei servizi post vendita, di fondamentale importanza per l'azienda.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il progetto ha permesso di ottenere un rafforzamento nel suo complesso della filiera, sia a livello aziendale che per l'intero sistema produttivo locale del prodotto farro.

In maniera complementare anche ad altri investimenti fatti dall'azienda è stato possibile raggiungere anche incrementi occupazionali significativi: si è infatti passati dai 14- 15 addetti del 2018 ai circa 25 attuali. Naturalmente non è possibile imputare questi risultati ai soli interventi resi possibili dai finanziamenti del PSR - è difficile scindere gli impatti delle singole operazioni – ma indubitabilmente questi investimenti hanno favorito i risultati positivi degli ultimi anni.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Per aziende come la Poggio al Farro srl appare comunque fondamentale rimanere costantemente aggiornati sulle varie possibilità di finanziamento che si presentano, sia quelle collegate al Programma di Sviluppo Rurale regionale, ma anche provenienti da altri fondi, che a volte presentano anche condizioni di partecipazione più favorevoli.

**Gonnelli 1585 - TI 4.2.1 Annualità 2016. Intervista da remoto a Pietro Gonnelli, Matteo Torricelli, Paola Bettalli, Reggello (FI), 08/06/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Dopo tanti anni di attività, iniziata negli anni '50, la mole di lavoro è aumentata e l'azienda non disponeva di spazi adeguati: ciò comportava una perdita di tempo – stimabile tra il 50 e il 60% di quello disponibile al lavoro - nel cercare pezzi, spazi e ambienti adeguati per la fase di confezionamento del prodotto. Pertanto, consapevoli di questo spreco di tempo e di denaro, si è deciso di realizzare questa struttura che oggi raccoglie tutto il materiale necessario alla commercializzazione (imbottigliamento, etichettatura e smistamento) del prodotto, grazie ad un sistema di gestione dei bancali, volto ad ottimizzare l'impiego del personale.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Si è ottenuto un aumento del fatturato e del mercato, dal momento in cui la produzione è triplicata: l'attuale processo di produzione è molto più rapido e concentrato, per cui si riesce ad assicurare una maggiore sicurezza e qualità del prodotto. È incrementata anche l'occupazione, prevalentemente per la parte agricola, dove sono state assunte tre unità a tempo indeterminato, più un operaio per il magazzino.

Un ulteriore risultato è stato quello legato all'ammodernamento dell'azienda: infatti, dopo aver visitato altre realtà, si è deciso di modernizzare - rispetto ad alcune componenti - macchinari già in possesso dell'azienda, migliorando la sicurezza del prodotto. Ad esempio, grazie al sistema di peso della bottiglia, questa viene sostituita nel caso in cui risultasse un deficit di contenuto: ciò garantisce una maggiore efficienza e rappresenta una garanzia per il consumatore. Sono state anche informatizzate alcune fasi della produzione (acquistando, ad esempio, il pallettizzatore), e a seguito del Progetto si è deciso di investire nella logistica automatizzata.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

L'unica problematica è stata rappresentata dall'amministrazione comunale durante i primi anni di avvio del Progetto per l'ottenimento delle autorizzazioni a costruire. Successivamente si è invece dimostrata collaborativa.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

I risultati raggiunti dall'azienda sono stati importanti anche per il territorio: nel caso specifico l'azienda ha garantito la conservazione del paesaggio attraverso il presidio del territorio e la valorizzazione degli oliveti. La proprietà ha infatti stipulato contratti di affitto su terreni che interessano circa 40.000 piante, che altrimenti sarebbero abbandonate.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

È un lavoro faticoso, duro, per cui bisogna mettere in conto che l'inizio può essere poco o affatto remunerativo nonostante gli sforzi e gli investimenti. A fare la differenza resta la qualità del prodotto e la reputazione dell'azienda.

## ► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTA CAPOFILA PROGETTI EX 8.4.

**La Mulattiera Società Agricola Coop. Forestale - SM 8.4. Intervista in loco a Walter Giannini, Seravezza (LU), 25/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaes.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

La Mulattiera è una cooperativa nata nel 2014 formata da persone del posto che hanno deciso di restare a vivere in montagna. L'attività prevalente è la realizzazione di lavori forestali e sistemazioni del verde, attività di cui il territorio ha costantemente bisogno: la

presenza della cooperativa ha innescato una continua domanda di pulizia da parte delle imprese locali per tenere puliti i propri appezzamenti, con beneficio sia della sicurezza degli abitati che della qualità del paesaggio.

La partecipazione alla sottomisura 8.4 del PSR è stata dettata dalla volontà di recuperare una porzione di castagneto poco lontana dall'abitato di Minazzana distrutta da una tromba d'aria e a questo si è associato un intervento di rimozione di tronchi d'albero realizzato anche con l'ausilio di una ditta esterna. Il finanziamento è stato di modesta entità ma ha comunque permesso alla cooperativa di farsi conoscere sul territorio iniziando a stagionalizzare e diversificare, seppur in maniera circoscritta, l'economia locale, improntata fortemente sull'estrazione di marmo e sul turismo balneare.

▪ **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

La porzione di castagneto danneggiata è stata recuperata e probabilmente ciò non sarebbe avvenuto in assenza di fondi PSR: il recupero della biomassa legnosa ha generato un guadagno ulteriore per la cooperativa che l'ha venduta come legna da ardere o paleria.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Al di là di alcune problematiche collegate al recupero delle spese, non si sono registrati altre problematiche.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il recupero di un bosco a seguito di una calamità naturale realizza un "doppio servizio" per le popolazioni locali: da un lato contrasta l'erosione idrica e il dissesto idrogeologico, dall'altro aumenta il reddito di chi gestisce le piante in produzione.

▪ **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

L'ideale sarebbe avere a disposizione un capitale aziendale che consentisse di fare investimenti senza accedere a strumenti di credito.

► **CASI STUDIO "BUONE PRASSI": INTERVISTA PROGETTI EX SM 4.3.2**

**4.3.2 "Sostegno investimenti infrastrutture terreni agricoli e forestali", intervista da remoto a Enrico Montini – Comune di Anghiari del 15/06/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

▪ **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

Il progetto è nato molto prima della partecipazione al bando. Di fatto il progetto era già pronto ma era necessario trovare il finanziamento: l'interesse primario non era quello di rafforzare la rete stradale a servizio della filiera del legno ma quello di aumentare l'antropizzazione del territorio comunale.

Il livello di concentrazione della popolazione nel comune è molto alto: intorno al centro storico del comune e delle sue frazioni abita la quasi totalità della popolazione mentre le aree più marginali sono state abbandonate già da molti anni. Attualmente c'è un ritorno in queste aree soprattutto da parte di stranieri che stanno acquistando e ristrutturando i vecchi casali. Quindi queste strade rappresentano un valore aggiunto per le finalità collegate al turismo e alla valorizzazione del territorio (prevenzione e eventuale spegnimento degli incendi).

Tutte i tracciati realizzati erano già presenti nel catasto del comune ma oltre un terzo erano diventate bosco impenetrabile. Per quelle è stato necessario un intervento più incisivo, cioè l'abbattimento di molte piante. Questo è stato possibile solamente perché le strade erano vicinali e preesistenti sul catasto se no la forestale non ce lo avrebbe permesso. Anche così è stata una lotta perché venivano continuamente al cantiere a controllare e bloccare.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Il progetto si è concentrato esclusivamente su strade demaniali che una volta ripristinate, aumentando l'antropizzazione, possono essere utilizzate da chiunque voglia, cittadini, turisti, ecc. Nel futuro c'è la volontà di creare percorsi adatti al trekking, alle mountain bike, dirty bike, passeggiate a cavallo da promuovere tramite associazioni locali, agriturismi e strutture alberghiere.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Le difficoltà maggiori hanno riguardato l'individuazione dei percorsi giusti. Sovrapporre la cartografia catastale, CTR della regione e la situazione sul territorio è stato particolarmente complesso.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Migliorare l'accessibilità al bosco per chi lo gestisce e ci lavora, (proprietari, demanio ecc.). La possibilità di creare percorsi ciclopedonali accessibili a tutti, molto più ampi e sicuramente di maggior pregio di quelli già esistenti. E poi la possibilità da parte di tutti di accedere al territorio.

La riapertura di queste strade antiche ha permesso di riscoprire i vecchi sentieri che collegavano gli antichi poderi (aspetto culturale) e i paesini tra di loro.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Per realizzare un progetto come questo, per prima cosa bisogna conoscere nel dettaglio il territorio perché solo conoscendolo ne puoi capire le potenzialità. Bisogna poi coinvolgere chi il territorio lo vive (come ad esempio gli agricoltori), o gli appassionati di natura, cercatori di funghi ecc. Questo perché chi vive il territorio lo custodisce (il biker che passa e vede un inizio di smottamento e avverte la forestale).

**TI 4.3.2 “Sostegno investimenti infrastrutture terreni agricoli e forestali”, intervista da remoto a Antonio Orlandini del 20/06/2023. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: Mi racconta in breve la nascita del progetto? (obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.).**

L'azienda Agricola Forestale gestisce annualmente circa 40 ettari di superfici boscate ed ha alle sue dipendenze 11 operai: attualmente la società agricola ha in proprietà e/o in affitto un vasto complesso di superfici boschive trattate per lo più a ceduo con alcune fustaie di conifere. Trattasi di boschi con castagno, faggio e robinia.

Ultimamente, sono stati effettuati importanti investimenti sia in termini di terreni boschivi sia in termini di macchine ed attrezzature, finalizzati all'ottimizzazione della logistica aziendale, al miglioramento della qualità dei prodotti forestali (in particolare cippato per caldaie a biomasse) ed alla razionalizzazione di tutti i processi legati alla produzione ed alla commercializzazione.

Alcune aree sono attualmente in fase di valorizzazione sotto il profilo selvicolturale a causa di una viabilità non adeguata: la sostenibilità economica delle attività forestali e conseguentemente la manutenzione del territorio che ne deriva è ciò che determina la riduzione del rischio idrogeologico, la riduzione del rischio incendi nonché la fruibilità turistica legata ad una adeguata e funzionale viabilità aziendale di accesso.

Le attività del progetto si sono concentrate su: taglio vegetazione – si è reso necessario in primo luogo procedere con un taglio delle piante cresciute e/o sviluppatesi ai margini della viabilità e, in vari casi, anche sulla sede, provvedendo contestualmente anche al taglio di piante eventualmente pericolanti e/o protese sulla sede stradale che possono rappresentare un potenziale pericolo per il passaggio di mezzi e persone; sistemazione fondo stradale – successivamente alle operazioni di taglio, sono stati realizzati lavori finalizzati all'adeguamento della larghezza della sede viaria per il passaggio in sicurezza dei mezzi aziendali, provvedendo contestualmente alla sistemazione del fondo mediante stesura di un doppio strato di inerti, livellamento e compattatura del fondo; realizzazione di opere di regimazione idraulica – su alcuni tratti stradali si è reso necessaria la realizzazione di opere di regimazione idraulica consistenti nella messa in opera di pozzetti raccolta delle acque, la realizzazione a bordo strada di zanella, nonché alla realizzazione di nuovi sciacqui traversi con paleria di castagno; realizzazione di palificate in legname– in alcuni punti dove si sono verificati dissesti, sono stati realizzati interventi con tecniche di ingegneria naturalistica attraverso la messa in opera di palificate doppie e/o semplici in legname.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Gli interventi di manutenzione stradale hanno consentito di ridurre notevolmente i costi e i tempi di realizzazione degli esboschi rendendoli economicamente sostenibili.

La manutenzione delle strade risulta fondamentale per una gestione corretta del territorio che evita tutta una serie di esternalità negative legate al dissesto idrogeologico, la diffusione degli incendi, etc. Inoltre la manutenzione della viabilità forestale facilita la fruizione dei boschi e quindi la promozione turistica del territorio.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Uno dei principali problemi riscontrati è stato quello di non poter ricorrere ai così detti “lavori in economia” per la realizzazione degli interventi, anche perché soprattutto nel settore forestale vi sono periodi dell'anno che l'attività di esbosco non può essere realizzata per

condizioni ambientali avverse e quindi la realizzazione dei lavori in economia consentirebbe di impiegare manodopera che altrimenti rimane inutilizzata e bisogna ricorrere alla cassa integrazione con un aggravio per le casse dello Stato.

Un altro problema riscontrato è che la viabilità forestale viene utilizzata in modo inappropriato anche da gente che pratica la caccia al cinghiale, il fuoristrada o il motocross, e quindi questi lavori di manutenzione stradale hanno spesso una durata limitata a causa del non corretto uso che si fa delle strade forestali.

Il Bando prevedeva un importo minimo sotto il quale non si viene ammessi a finanziamento e questo potrebbe scoraggiare le piccole aziende, magari gestite da giovani, che non hanno la capacità finanziaria per poter realizzare interventi della dimensione economica minima richiesta dal bando

Un'altra difficoltà per chi opera in zone montane è il depotenziamento degli enti che operano sul territorio (province, Comunità Montane) che invece rappresentavano una diramazione periferica delle istituzioni centrali più vicina alle esigenze di imprenditori e cittadini e più attiva nella manutenzione del territorio.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

La manutenzione e il ripristino della viabilità forestale rende economicamente sostenibile l'attività di esbosco, questo fa sì che tale attività possa essere appetibile anche per le nuove generazioni, assicurando quel ricambio generazionale necessario per contrastare il fenomeno dell'abbandono delle zone Montane.

Il mantenimento di imprese come la mia assicurano anche una ricaduta occupazionale non trascurabile per le zone montane attirando manodopera e contribuendo alla vitalità dei territori

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Per poter realizzare bene un progetto per il miglioramento delle strade forestali è necessario partire dalla tipologia di macchine che si utilizzano per l'esbosco e calibrare gli interventi sulla base della tipologia di operazioni di taglio che verranno realizzate.

## ► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTE CAPOFILA PROGETTI INTEGRATI DI FILIERA

**“L'Iris di Firenze”. Capofila: TOSCANA GIAGGIOLO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA. Intervista in loco a Rossella Rabatti – presidente della cooperativa Montevarchi (AR) – 22/05/2023. Rilevatore: Paola Paris e Virgilio Buscemi**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila al PIF... del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana.**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell'Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
  - **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

Quella del giaggiolo è una produzione di nicchia: nel mondo è coltivato in Toscana, in Cina e in Marocco. Nel Chianti si produce un giaggiolo di altissima qualità.

La cooperativa nasce nel 1978: la maggior parte della produzione è destinata alla Francia insieme ad un'ulteriore quota, sempre destinata all'estero, utile alla produzione di liquori. In totale conferiscono alla cooperativa 110 aziende, che non raccolgono tutti gli anni (la coltivazione dura 3 anni e poi si raccoglie, con tempi sfasati tra le diverse aziende") e che hanno dimensioni diverse. Buona la partecipazione delle aziende agricole gestite da giovani conduttori, che riescono così accrescere in modo significativo il proprio reddito.

Si tratta di un mercato molto particolare dove i clienti distillatori sono coloro che stabiliscono i prezzi perché il mercato mondiale si compone di pochi soggetti: la cooperativa voleva rafforzare la propria posizione sul mercato "scavalcando" i distillatori francesi, lavorando sulla promozione della qualità del prodotto e cercando di creare un rapporto diretto con chi utilizza questo prodotto. L'obiettivo principale è un adeguato riconoscimento economico ai produttori e una maggiore stabilità del prezzo, anche alla luce della particolarità del prodotto, che non è di uso comune. Si tratta peraltro di una produzione che non consente significative meccanizzazioni e i tentativi in tale direzione non hanno avuto successo (ad es. le modalità per pelare i bulbi in modo automatico non sono particolarmente efficaci ed è comunque necessario realizzare un roncolino manuale. Anche la procedura per seccare i bulbi è rimasta quella tradizionale).

Va sottolineata l'importanza dell'impegno a mantenere la produzione sul territorio, che peraltro si sposa bene con la coltivazione degli ulivi: una scelta che si coniuga con la volontà di preservare il legame del territorio con le sue tradizioni.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

Nel 2021 grazie al PIF la cooperativa ha realizzato un proprio distillatore, il primo in Italia e l'unico in Europa dopo quello di Grasse in Francia: il suo utilizzo ottimale si sta raggiungendo con una certa difficoltà ma, dopo diversi anni di utilizzo e la sperimentazione di un processo complesso (ad es. la meccanizzazione della pelatura non è andata a buon fine), stanno raggiungendo i primi risultati grazie anche alla collaborazione con diversi distillatori. Finora il prodotto trasformato è stato comprato già distillato dalle multinazionali in Francia o in Marocco: l'obiettivo di superare il blocco delle multinazionali del settore è quindi stato parzialmente raggiunto potendo contare sulla piena fiducia dei soci, che adesso potranno beneficiare dei risultati che saranno evidenti già dalla prossima campagna.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

I processi sono lunghi e il passaggio alla produzione al 100% in cooperativa sarà graduale, per garantire un reddito costante ai produttori. La tipologia aziendale – "essere una cooperativa" – e la lunghezza del processo produttivo (6 anni in tutto, considerando i 3 di coltivazione e i 3 di stoccaggio in magazzino prima della distillazione) non li ha favoriti per l'accesso al credito che è stato ottenuto ad un tasso maggiore rispetto ad altre opportunità di finanziamento. Un'ulteriore difficoltà è stata quella di non avere il 100% del distillato fin da subito per assicurare un introito ai soci. A partire dal 2022 la produzione sarà poi interamente distillata via via negli anni a venire, fino ad arrivare a distillare l'intera produzione nel 2024.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il distillatore e la trasformazione all'interno della cooperativa permetterà un salto straordinario quantitativo e qualitativo e gli accordi commerciali con i conferitori sono in via

di sottoscrizione. Tale emancipazione comporta tuttavia una certa tensione nei rapporti con i clienti precedenti che subiscono una nuova concorrenza e non potranno più inserire il loro pregiato prodotto tra le componenti.

Il PIF si è rivelato uno strumento efficace che ha permesso di porre l'accento sull'identità del territorio ed ha consentito la sua emancipazione rispetto ad una produzione prestigiosa.

Con riferimento agli altri partner, quello con l'Università di Firenze – Dipartimento di Meccanica agraria - si è rivelato un rapporto perfetto per la realizzazione del laboratorio e per formare l'addetto preposto a laboratorio. Si aggiunga che si tratta di un prodotto particolare, che consente la sperimentazione delle attività di trasformazione su periodo molto ridotto (luglio e agosto) e in caso di fallimenti, occorre aspettare un altro anno.

Si aggiunge che questo tipo di impianti sono solo francesi e non è stato agevole trovare collaboratori ed esperti a supporto: hanno potuto comunque contare sulla rete relazionale e reputazionale costruita in tanti anni nel settore.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Il PIF si è rivelato un buono strumento e ha funzionato bene, come pure poter contare sul supporto di RT con la quale i rapporti sono stati molto positivi ed impostati sulla reciproca collaborazione. La RT si è rivelata sensibile sul tema della valorizzazione del territorio e dell'innovazione e ha mediato anche con il sistema bancario. In futuro è auspicabile rafforzare gli strumenti finanziari per favorire l'accesso al credito per le realtà simili alla loro. In questo senso potrebbe essere utile prevedere un fondo di garanzia.

**“PIF Salumeria Toscana”. Capofila: Salumeria di Monte San Savino - Intervista in loco a Walter Giorgi. Monte San Savino (AR), 24/05/2023. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del PIF... del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana.**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell'Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**  
**Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

Il Progetto parte nel 2017 e per diverse problematiche esterne, tra cui la crisi causata dalla pandemia di COVID-19, si conclude nel 2022. Il Progetto ha visto la partecipazione di diversi soggetti che, nei fatti, erano tra di loro dei competitor ma che hanno intrapreso la strada dell'aggregazione e dello sviluppo di iniziative congiunte. Questo aspetto è di particolare interesse per le aziende agroalimentari che si affacciano quasi sempre in maniera individuale sul mercato.

Il progetto è nato attraverso una rete informale presente sul territorio che lega le aziende agricole, agroalimentari e i consorzi di tutela della filiera. La pubblicazione del bando da parte di RT ha stimolato gli attori coinvolti all'interno della filiera dei salumi dando l'input al coordinamento da parte della Salumeria Monte San Savino che ha coinvolto sempre più partecipanti, dalle aziende agricole all'università. I partecipanti al progetto sono infatti aziende suinicole, un'azienda di erbe aromatiche, 5 aziende di trasformazione (salumifici e prosciuttifici) e l'Università di Firenze.

L'idea progettuale trova la sua origine dalla necessità delle aziende trasformatrici, in primis, di innovarsi e di rispondere a dinamiche di mercato che richiedono prodotti di qualità, sia in termini di gusto che di lavorazioni. Innanzitutto è stato identificato come cruciale quello di diminuire il lavoro manuale nelle fasi di trasformazione in modo tale da poter garantire il

più possibili un prodotto costante e sicuro da un punto di vista igienico-sanitario. Gli obiettivi che si erano prefissati erano quelli di sviluppare miglioramenti nelle proprie aziende, sia a livello strutturale che attraverso acquisto di macchinari che migliorassero la linea produttiva. Questa vale sia per le aziende trasformatrici che per le aziende agricole. In particolare si è puntato su:

- ammodernamento e/o ampliamento delle strutture e dei macchinari esistenti per una migliore gestione dei volumi produttivi,
- miglioramento della gestione della produzione dal punto di vista igienico sanitario aumentando la sicurezza delle lavorazioni,
- aumento del valore aggiunto per la quota parte di filiera intermanete toscana,
- promozione di innovazioni di prodotto e di processo a livello di trasformazione,
- consolidamento della filiera toscana.

Considerando le diverse tipologie di soggetti coinvolti nel progetto è possibile identificare 3 principali linee di attività.

Le aziende agricole suinicole, che hanno avviato interventi sulla SM 4.1.3, hanno puntato principalmente sul potenziamento delle strutture adibite all'allevamento (stalle, zone parto, mangimificio) e del parco macchine. Questi interventi hanno permesso una maggiore efficienza dei processi produttivi e un miglioramento del benessere animale che ha avuto degli effetti anche sul prodotto finale. All'interno di queste aziende si sono anche sviluppati interventi di bioprotezione. Oltre alle aziende zootecniche ha partecipato al progetto un'azienda di erbe aromatiche che ha introdotto nuove tecnologie nel processo di produzione vegetale attraverso l'acquisto di nuovi macchinari.

Le aziende trasformatrici hanno puntato sull'acquisto di macchine ed attrezzature per aumentare la sicurezza alimentare e migliorare i processi produttivi sia per quanto riguarda il prodotto finito che la qualità del lavoro degli addetti. Ad esempio, si sono sviluppati innovamenti strutturali con l'acquisto di una nuova centrale termica (Salumeria Monte San Savino), che ha migliorato gestione del calore per aumentare ancor di più la cura e la precisione della cottura dei prodotti. Questo acquisto dovrebbe avere anche effetti positivi in termini di risparmio energetico ma per ora non è stato possibile realizzare valutazione in termini di costi e consumi. Sono stati acquistati macchinari che permettono una migliore gestione della linea produttiva, con un aumento della meccanizzazione e una più adeguata qualità del lavoro per il personale. All'interno della Salumeria Monte San Savino prima del PIF molti passaggi erano ancora effettuati a mano, mentre ora, grazie all'acquisto di macchinari (legasalcicce e siringatrice ad esempio), è stato possibile meccanizzare questi processi. Questo ha aumentato anche la capacità produttiva dell'azienda. Il passaggio da una produzione artigianale ad una standardizzata non ha un effetto negativo sulla qualità del prodotto bensì permette un controllo efficace all'interno della catena mantenendo così sempre standard elevati di qualità e sicurezza alimentare.

La terza linea di attività ha un carattere più trasversale e coinvolge l'Università di Firenze, 2 aziende agricole e 2 aziende trasformatrici. Si tratta di interventi finanziati all'interno della SM 16.2 e coordinati dall'UNIFI all'interno del progetto denominato Filistos. Si tratta di un progetto di ricerca con il quale si sono sviluppate diverse sperimentazioni:

- prove di immunocastrazione per verificare eventuali cambiamenti sulla qualità della lombata e del lonzino stagionato,
- utilizzo di zeoliti nell'alimentazione suina durante le fasi di gravidanza e allattamento,

- produzione di salumi a breve stagionatura sostituendo i nitrati (conservanti) con antiossidanti naturali (mix di tè verde, acerola e rosmarino).
- **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

In primo luogo il PIF in questione ha avuto un ruolo chiave nell'integrazione della filiera a livello locale, si sono consolidate ed instaurate nuove collaborazioni sia fra aziende trasformatrici che fra queste ed aziende agricole del territorio, in particolare suinicole e di erbe aromatiche. Questi rapporti creano una rete che facilita future iniziative e progetti integrati. La particolarità del progetto è che è stato capace di instaurare collaborazioni fra competitor della filiera, le aziende trasformatrici si sono messe insieme e hanno pensato a come migliorare la produzione e la qualità di prodotti e lavoro all'interno delle loro aziende. Questa unione di intenti crea una massa critica capace di stimolare in modo costante ciascun partecipante, dando origine ad un effetto domino di spunti ed iniziative. Non è un caso che il capofila ha già diverse nuove idee, da un focus sulla trasformazione senza utilizzo di conservanti allo sviluppo di prodotti all'interno della filiera di suino rosa allo stato brado, per proseguire con ulteriori PIF.

Per la Salumeria Monte San Savino il ruolo del PSR è stato essenziale perché ha permesso di portare avanti diversi investimenti contemporaneamente, accorciando così di gran lunga le tempistiche relative alle innovazioni implementate. In aggiunta, il supporto del cofinanziamento ha permesso di poter scegliere fra le migliori macchine sul mercato e di non dover ragionare a ribasso. Inoltre, grazie a questo tipo di progettualità l'azienda guadagna l'immagine di realtà dinamica (PSR, innovazione, investimenti) che rappresenta un ottimo biglietto da visita per consolidare il proprio posizionamento sul mercato.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Le problematiche riscontrate sono principalmente tre:

1. tempistiche – tempi molto dilatati per conoscere gli esiti della graduatoria. Il mercato va più veloce dei tempi amministrativi. C'è la possibilità di effettuare varianti però queste richiedono tempo, organizzazione e risorse;
  2. Erogazioni – Il primo SAL è stato erogato abbastanza rapidamente. Per il saldo si è mandato tutto circa 7/8 mesi fa però non è stato ancora effettuato il sopralluogo, la Regione non ha quindi potuto procedere con la liquidazione delle risorse. Sui conti dell'azienda capofila questi ritardi non incidono in maniera particolare però si tratta di circa 200 mila euro ma visti i tempi e le circostanze (aumento costi di produzione) sarebbe utile avere a disposizione la liquidità. Queste risorse potrebbero anche essere utilizzate per ulteriori investimenti in macchinari ed attrezzature;
  3. Rigidità amministrativa: durante il progetto un'azienda ha dovuto lasciare per un errore di forma in una relazione. Non c'è stata la possibilità di rimediare e il beneficiario è dovuto uscire dal PIF, si trattava di un allevatore che aveva in progetto di investire nella sua azienda per migliorare gli standard produttivi.
- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

In generale, l'esperienza è stata certamente positiva e nel caso in cui ci fosse un nuovo bando il capofila è pronto a ripresentarsi per sviluppare ulteriori progetti: il partneriato ha funzionato e vorrebbero presentarsi anche con la stessa formazione.

Al di là dei risultati già presentati relativi al miglioramento dei processi produttivi e del lavoro nelle aziende trasformatrici e delle condizioni di allevamento nelle aziende zootecniche, gli elementi di maggior successo sono stati quelli relativi all'attività di ricerca sviluppata attraverso la 16.2. Queste prove in campo hanno potuto validare, attraverso una serie di parametri specifici sulla qualità della carne e del prodotto, l'aumento della qualità complessiva. Questi risultati pongono le basi per promuovere alcune pratiche virtuose all'interno degli allevamenti che possono migliorare sia le condizioni degli animali che la qualità del prodotto finale. È importante osservare che, a livello di singola azienda, questo porta dei benefici concreti perché se si vende un prodotto al di sopra dello standard c'è un premio sulla qualità che si traduce in un maggior prezzo di vendita. Chiaramente la diffusione delle pratiche oggetto di sperimentazione – utilizzo delle zeoliti, immunocastrazione + miglioramento delle strutture – è limitata alle aziende che hanno la possibilità di farlo però i risultati positivi riscontrati potrebbero fungere da effetto volano.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

La fase preliminare e della scelta del partner è fondamentale e deve essere orientata alla collaborazione e all'unità di intenti. È importante responsabilizzare tutti i partecipanti perché non si tratta solamente di sviluppare singoli investimenti ma di creare un sistema integrato che si deve auto-alimentare in termini di idee e innovazioni.

**“PIF La strada del legno tra l’Arno e il Tevere: come enti pubblici e imprese operano nello sviluppo integrato della filiera forestale”. Capofila: Unione dei Comuni Montani del Casentino – intervista in loco a Alberto Tizzi, 25/05/2023. Bibbiena (AR). Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila al PIF Organica Toscana del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana.**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell’Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
  - **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

Il PIF nasce nel Casentino poiché, in questa vallata, la silvicoltura fa parte della storia del territorio. In particolare, l’Unione Comuni Montagne del Casentino, Valdarno e Val Tiberina insieme gestiscono circa 23/24.000 ettari di superficie agricola e di questa il 90% è costituita da superficie boscata. Sono presenti molte aziende che svolgono attività silvicolture, per lo più con un approccio individuale senza un vero e proprio coordinamento tra i diversi soggetti privati e pubblici che, di per sé, rappresentano i veri portatori d’interesse del territorio.

Il progetto nasce proprio considerando la storia e il ruolo che la silvicoltura ha nel Casentino, le sue potenzialità e le principali criticità stando anche al legame col territorio. Il primo step per arrivare alla stesura del progetto è stato quello di divulgare le idee principali attraverso la manifestazione di interesse con l’utilizzo di siti e giornali locali con l’obiettivo di trovare i partecipanti. Sostanzialmente il progetto si proponeva di creare due filiere del legno: la prima destinata alla produzione di energia (legna da ardere e cippato) finalizzata poi a stimolare sinergie fra i portatori di interesse mediante la creazione di un consorzio; la seconda orientata sul legno da opera (legname strutturale, per falegnameria e destinato alle industrie chimiche del legno) più orientata alla produzione locale di semilavorati e alla loro commercializzazione. Un ulteriore obiettivo era quello di diffondere ed incentivare tecniche di meccanizzazione nella filiera forestale al fine di favorire la produttività delle

aziende, la maggiore competitività del settore nonché l'incremento della sicurezza sui luoghi di lavoro. Ultimo obiettivo quello di porre le basi per la certificazione di qualità sulla provenienza di prodotto valorizzando le foreste locali, favorendo anche il consolidamento di buone pratiche di sostenibilità ambientale e riducendo l'impatto ambientale derivante dal miglioramento qualitativo delle utilizzazioni forestali.

Oltre all'attività di divulgazione, attraverso il progetto sono stati redatti i piani di gestione forestale dei complessi demaniali regionali in scadenza che hanno contribuito a organizzare al meglio il progetto. Sono stati realizzati gli interventi forestali all'interno dei complessi demaniali regionali: si è puntato sulla meccanizzazione delle operazioni in bosco, sulla razionalizzazione dei sistemi di lavorazione, essiccazione del legname e stoccaggio dello stesso. Per quanto attiene la creazione del consorzio per la commercializzazione della legna da ardere, questo si è costituito a novembre 2019. Il Consorzio Forestale Tre Valli è costituito da 6 partecipanti all'accordo di filiera, tre diretti e tre indiretti. È stato anche realizzato un marchio commerciale, strumento utile alla riconoscibilità delle produzioni sul mercato. Inoltre l'acquisto del caricatore e delle sonde per il rilievo dell'umidità della legna hanno permesso un maggior controllo sui processi di produzione da valorizzare nella fase di commercializzazione.

▪ **Domanda 2 - Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

Considerando la natura di questo PIF e la filiera su cui agisce, la fase di setting-up ha rappresentato un momento di fondamentale importanza in quanto il settore si contraddistingue per un certo individualismo e una scarsa collaborazione. Avvicinare realtà agricole che operano nella filiera e creare delle connessioni fra queste e i trasformatori rappresenta un risultato più che positivo in questo caso.

Inoltre, il PIF ha permesso di gestire le attività silvicolture in modo differente rispetto al passato, cercando di razionalizzare e programmare le attività in un'ottica di sistema allontanandosi dalle pratiche individualistiche di lavoro nel bosco e contribuendo a costruire una filiera del legno che dia un indirizzo univoco sull'utilizzo di un'importante risorsa del territorio e del settore.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Il PIF forestale si contraddistingue rispetto ad altri che si occupano di filiere più strutturate, come ad esempio olio, grano e vino. Questo è vero per due motivi principali: innanzitutto la filiera legno ha una struttura meno robusta e avviata rispetto ad altre e, in secondo luogo, l'accesso al bosco è maggiormente condizionato dalle variabili climatiche e normative. Se le operazioni di campo sono complicate dagli eventi climatici, quelle in bosco sono interamente dipendenti da queste condizioni. In aggiunta, ci sono delle limitazioni imposte a livello normativo/ambientale, come ad esempio il fermo nidi, che complica ancor di più l'accesso al bosco. Per rendere al meglio la problematica, basta immaginarsi un periodo di pioggia come maggio 2023 è stato impossibile accedere per motivi di sicurezza e per evitare di creare danni al terreno e agli alberi. Se alla fine delle piogge, quando il terreno si sistema e consente l'accesso con i mezzi di lavoro, viene imposto un blocco per un motivo come quello della nidificazione significa che l'azienda agricola, che ha in carico il taglio della porzione di bosco in questione, ha perso 1 mese o più di lavoro. In sostanza, la silvicoltura è ancora più dipendente dalle condizioni climatiche rispetto all'agricoltura di pieno campo e operando, come in questo caso, all'interno di un parco nazionale può venire anche incontro a fermi o blocchi dei lavori per motivi legati alla fauna.

In relazione a questo appena detto, si è verificato un altro fenomeno, sempre inaspettato, che ha inizialmente demoralizzato le aziende partecipanti e rallentato l'avvio dei lavori per alcune di queste. Ad inizio 2020 è stata approvata una sentenza del Consiglio di Stato sulla paesaggistica, che ha modificato una legge del 2004, la quale tutelava il bosco con vincolo paesaggistico per tutti quegli interventi diversi dal taglio. La sentenza – art.136 – ha imposto che a partire dal 2020 nel Pratomagno (6/7 mila ettari di bosco circa) anche il taglio è sotto vincolo paesaggistico e, per procedere, bisogna fare richiesta di autorizzazione paesaggistica alla sovrintendenza. Tutto questo, al di là della frustrazione iniziale per le aziende che si erano aggiudicate dei lotti in quella zona, ha generato dei rallentamenti. I tempi per l'approvazione della richiesta sono di circa 3-4 mesi e, per di più, le aziende devono sostenere anche un costo.

Altri ritardi si sono riscontrati a causa dell'innalzamento dei prezzi delle materie prime che hanno fatto schizzare i prezzi di alcuni macchinari. In questo caso alcuni beneficiari diretti hanno deciso di procedere con l'acquisto di una sola macchina perché non riuscivano a sostenere i costi dell'acquisto di quanto programmato con cifre diverse e ciò è risultato nella richiesta di varianti. Inoltre, sono stati causati altri ritardi dalle lunghe tempistiche che si sono riscontrate per la consegna di alcuni dei macchinari. Per le questioni appena descritte, derivanti esclusivamente da fattori di contesto, il beneficiario è stato costretto a richiedere più proroghe.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il principale risultato ottenuto è stata la maggiore remunerazione dei produttori forestali di base derivante dalla combinazione di esternalità positive quali:

- un equo prezzo di vendita dei boschi in piedi in quanto i soggetti partecipanti all'accordo si vedono assegnati direttamente i lotti senza partecipare ad aste pubbliche che inducono alla volatilità dei prezzi anche a breve distanza di tempo;
- un miglior prezzo di vendita del legname tagliato e portato alle segherie;
- una riduzione dei costi di produzione mediante un incremento di meccanizzazione delle operazioni di taglio, esbosco, prima e seconda lavorazione del legno grazie ad un ammodernamento dei parchi macchine aziendali.

Un elemento che non deve passare inosservato è legato alla riduzione delle emissioni in atmosfera dovuto all'aumento dell'approvvigionamento a livello locale di legna da parte delle segherie e che, conseguentemente, abbassa la dipendenza da fornitori distanti (Trentino e Slovenia).

Per quanto riguarda il Consorzio creato attraverso la SM 16.3, il metodo seguito prevede che ad alcune ditte vengano assegnate dalle tre Unioni superfici al taglio, in base alla quantità annuale da fornire al Consorzio al fine che lo stesso lo commercializzi. Il metodo prevede quindi una dinamica di rapporto pubblico/privato che valorizza sia il territorio boschivo dell'Ente di riferimento che le attività selvicolturali delle aziende private beneficiarie.

Le aziende hanno potuto anche integrare verticalmente la filiera produttiva: ciò ha comportato un impatto economico positivo sulle aziende, sia in termini di capacità ed efficienza produttiva – con l'acquisto dei rimorchi, che hanno sostituito le gabbie per il trasporto del legno permettendo di trasportare un carico fino a 5 volte superiore il carico di prima – che di opportunità di sviluppo – grazie al PIF e al PSR le aziende hanno potuto investire risparmiando grazie al 40% di contributo a fondo perduto. Grazie agli interventi effettuati anche le aziende trasformatrici hanno visto un aumento della produttività.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Il consiglio è quello di proporzionare meglio il numero di partecipanti diretti ed indiretti al progetto. Nel caso specifico si sono riscontrate delle problematiche con i partecipanti indiretti: senza il vincolo di effettuare investimenti, investendo denaro proprio, non si genera lo stesso compromesso e la gestione dei beneficiari indiretti diventa più complessa in quanto non c'è niente di formale che lega le azioni del progetto a quelle dell'azienda. Il consiglio è quindi quello di considerare una proporzione diversa fra beneficiari diretti ed indiretti, focalizzando la propria attenzione principalmente sui primi.

**PIF “Il Sangiovese – il Territorio – la Sostenibilità”:** una visione innovativa di coltivazione per una produzione spumeggiante. Capofila: Cantina Sociale Colli Fiorentini – intervista in loco a Baragli Ritano e Signorini Fabio – Montespertoli (FI). 25/05/2023. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del PIF... del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana,**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell’Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
  - **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

La Cooperativa Colli Fiorentini è una fra le più grandi della Toscana e arriva a raggruppare all'incirca l'8% della produzione della denominazione del Chianti, che per la frammentazione che contraddistingue la regione, è un numero molto elevato.

Il progetto nasce da un'idea della Cantina a seguito di un'attenta analisi di mercato che dimostra la presenza di prodotti molto popolari fra i consumatori: l'obiettivo era quello di diversificare la propria offerta e adeguarsi ai trend e alle dinamiche del mercato. Per raggiungere questo obiettivo è stato necessario sviluppare una serie di step intermedi che hanno dotato la Cantina di nuovi spazi e macchinari per una nuova linea produttiva. In generale, l'approccio della Cantina è sempre stato quello di approfittare di nuovi spunti per creare prodotti capaci di raccogliere consenso e quindi di avere successo sul mercato: in questo caso, l'idea è stata quella di spumantizzare le uve tipiche toscane. La linea principale di sviluppo si è concentrata sulla spumantizzazione del sangiovese con l'obiettivo di creare un vino spumante rosè. Oltre a questo, il progetto si proponeva di sviluppare uno spumante extra dry e uno dolce. Oltre alla spumantizzazione, la Cantina ha incluso nella nuova catena di produzione due vini frizzanti IGT, uno bianco e uno rosato.

Il partenariato del progetto si è venuto a formare tramite gli incontri periodici della Cooperativa e le comunicazioni, formali e informali tra soci: in questo modo si è venuto a creare il pool di soci che ha deciso di prendere parte al PIF. L'adesione è stata su base volontaria dopo una fase di informazione diffusa in modo capillare ed arrivando a contare fino a 250 aderenti- oltre all'Università di Firenze e ad un laboratorio di Analisi. Alcuni soci della cooperativa hanno scelto di sviluppare degli investimenti all'interno del progetto, sia perché ne avevano bisogno sia perché avevano la disponibilità economica per farlo, altri invece hanno dato il loro contributo al progetto conferendo il loro prodotto per alimentare la nuova linea produttiva. Questa ha realizzato:

- una linea di spumantizzazione;
- l'ampliamento della struttura con realizzazione di nuova volumetria per adeguare l'azienda all'incremento commerciale attuale e futuro;

- incremento/miglioramento dell'attrezzatura e degli impianti per la vinificazione e dell'attrezzatura di laboratorio ed analisi chimiche.

Inoltre, oltre al rinnovo del parco macchine, - attrezzi coadiuvanti le operazioni colturali e per la lavorazione del terreno - sono state realizzate recinzioni per il controllo degli ungulati e la prevenzione dei danni in vigna. La parte scientifica ha invece riguardato:

- lo studio delle cause che possono determinare l'ossidazione del vino sia bianco che rosso e rosato, chiamato OXILESS;
- la spumantizzazione da uva Sangiovese, che ha previsto la produzione di un vino spumante e di uno studio di due anni nel quale sono state individuate le differenze di origine territoriali delle uve dei soci e la messa a punto delle migliori tecniche enologiche sia di vinificazione, conservazione e spumantizzazione per la produzione di un brut rosato metodo charmat.

Dall'attività combinata delle misure 1.2 e 16.2 è stata avviata la produzione di 2 vini frizzanti IGT, bianco e rosato, e di 3 vini spumanti, uno extra dry, un brut rosé ed un dolce. Il prodotto di punta è rappresentato dallo spumante "Prommé" prodotto da uve sangiovese.

- **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

Al di là della creazione del nuovo prodotto e degli studi effettuati sul tema dell'ossidazione, uno dei risultati più importanti del progetto è stato quello di aver stimolato la partecipazione al PSR. Alcune delle aziende fra i partecipanti diretti hanno scrupoli a partecipare al PSR in forma individuale per questioni legate principalmente all'età, alla bassa produzione standard, e alle piccole dimensioni in termini di superfici. Questi elementi rendono le aziende poco competitive in termini di aggiudicazione del decreto di finanziabilità: l'affiancamento e la leadership forniti dalla Cooperativa hanno permesso quindi l'inclusione di aziende che difficilmente avrebbero deciso di partecipare al PSR. Nel pieno spirito cooperativo, la Cantina pensa che insieme si raggiungano obiettivi che da soli non si possono raggiungere: *"per noi il PSR e i PIF sono una cosa importante per tenere uniti i soci"*.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

I preventivi hanno creato molte difficoltà, in alcuni casi è stato difficile trovare tre preventivi in quanto si è investito in macchinari innovativi e non sempre c'è un corrispettivo in tre aziende diverse. Inoltre, le scelte aziendali non sono sempre dettata dall'economicità dell'investimento, spesso si vuole scegliere il macchinario migliore e il tema dei 3 preventivi in realtà può alimentare dinamiche di ribasso poco utili.

Il progetto ha subito delle modifiche rispetto al piano originale – vedi la catena di imbottigliamento che non è stata realizzata a causa della piena disponibilità di fondi – perché alcuni investimenti non sarebbero stati efficienti in termini di utilizzo di risorse. La mancanza di un'economia di scala ha creato difficoltà soprattutto in termini di competitività del prezzo del prodotto finale. I volumi relativamente piccoli dei prodotti sviluppati con il progetto hanno un effetto diretto nel mantenere i costi di produzioni elevati.

Considerando la questione appena descritta, il problema è rappresentato proprio dalla vendita di questo prodotto che ha un'ottima qualità ma un costo piuttosto elevato. Per questo sarebbe importante coinvolgere i consumatori e renderli consapevoli delle ragioni di un determinato prezzo. Innanzitutto i prezzi a cui la Cantina acquista le uve dai soci è differente da quelli che si trovano sul mercato che potrebbero operare in termini di ribasso, ed in secondo luogo la qualità che si cerca di mantenere in ogni passaggio della produzione mantiene elevati i costi.

Al momento la Cantina sta cercando di sviluppare ulteriori canali di distribuzione, oltre ai propri punti vendita sparsi per la Toscana. L'affaccio sul mercato estero e ad altri distributori potrebbe aiutare a rendere la commercializzazione più efficace.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Nell'anno 2021 sono state vendute complessivamente 22.150 bottiglie tra frizzanti e spumanti: questi numeri affermano la presenza di una linea di produzione già consolidata e destinata ad affermarsi con il tempo perché la filiera all'interno della cooperativa è ormai strutturata e il prodotto è presente sul mercato riscontrando una certa curiosità ed interesse.

L'introduzione di questa nuova linea produttiva ha permesso la diversificazione degli impianti e il prolungamento dei tempi di lavoro della cantina in quanto le uva per la spumantizzazione si possono raccogliere in anticipo rispetto alle altre. Questo ha anche un effetto positivo sulle aziende che non devono per forza concentrare il lavoro di raccolta in un periodo ristretto ma possono dilatarlo nel tempo con un significativo miglioramento della qualità del lavoro.

Inoltre è importante sottolineare che all'interno della SM 16.2, tramite il progetto OXILESS, si è riusciti a sviluppare una strumentazione che controlla la quantità di ossigeno all'interno delle botti, indicatore utile per ottenere informazioni sulla resilienza del vino nel tempo: questo è un elemento di fondamentale importanza per capire le potenzialità dell'uva e quindi del prodotto finale.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Per una cooperativa intraprendere un PIF ha un valore particolare perché si lavora già all'interno di un sistema di relazioni già ben strutturato e diventa essenziale identificare delle linee di sviluppo che siano pensate per durare ed avere un impatto sulle aziende che partecipano. Il consiglio è dunque di discutere in modo partecipato della direzione che si vuole prendere, di trovare il giusto compromesso tra gli interessi delle parti e di effettuare tutti gli studi del caso per evitare di promuovere progetti destinati ad avere vita breve.

**“PIF ORGANICA Toscana”. Rete di agricolture biologiche, etiche e sociali. Capofila: Azienda agricola Il Cerreto. Intervista in loco a Luigi Pati - Pomarance (PI), 25/05/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del PIF... Toscana del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana,**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell'Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
  - **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

L'Azienda è capofila del PIF Organica Toscana (19 partecipanti diretti e 33 indiretti) che ha aderito al Bando Progetti Integrati Filiera Agroalimentare nel 2017. Essa si occupa principalmente di prodotti cerealicoli, ma le aziende consociate coprono anche altre tipologie produttive, come l'ortofrutta e le orticole. Le attività sono state previste su diverse direttrici: investimenti materiali; rete commercializzazione; creazione del Distretto Bio della Val di Cecina.

Le opere sono state dimensionate per soddisfare non solo le esigenze aziendali, ma anche quelle delle aziende collegate: l'impianto di molitura è stato pensato per essere multifunzionale, essendo stato predisposto per lavorare diverse tipologie di prodotto mentre il miglioramento dell'impianto di confezionamento estende la gamma dei prodotti commercializzabili.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

Gi investimenti sono stati completati in larga massima nel periodo 2018 – 2019. Attraverso il PIF è stato possibile acquisire nuovi macchinari per potenziare la capacità produttiva /trasformativa preesistente, ma anche per creare nuove tipologie di prodotto.

Per quanto riguarda lo stoccaggio dei prodotti è stato possibile avere un miglioramento della capacità e delle performance produttive con l'introduzione della refrigerazione.

Infine, il processo di trasformazione che avviene grazie al nuovo mulino, oltre ad una maggiore capacità produttiva, è in grado di trattare diverse tipologie di prodotto (grano duro e tenero, farro, ceci). È stato inoltre creato un impianto per la produzione di energia rinnovabile: la realizzazione di un impianto Fotovoltaico ha permesso di aumentare la % di consumi energetici coperti da autoproduzione (aumento della potenza installata di oltre 10 kW rispetto al vecchio impianto esistente).

Passando alla fase di commercio, gli accordi commerciali hanno previsto l'accordo tra produttori fornitori dei prodotti di base (il gruppo di aziende coinvolte nel PIF), l'azienda trasformatrice (in questo caso Az. Boni Brivio, incaricata della produzione e confezionamento del prodotto) e la struttura di commercializzazione (Gruppo Natura Sì), che ha curato la parte di vendita al pubblico. Tutte e tre le componenti sono state legate da contratti quinquennali per produzione di quantitativi stabiliti di prodotto a prezzi prefissati, nonché di soccida vegetale tra produttori e trasformatore e commerciali tra trasformatore e struttura di vendita, in maniera da garantire le parti rispetto alle quantità fornite e ai prezzi di vendita. Il sistema ha dimostrato la sua funzionalità e per il momento si intende proseguire con l'esperienza.

Infine per quanto riguarda la creazione del Distretto Bio della Val di Cecina, il Progetto ha permesso di impostare le basi per la costituzione ufficiale del Distretto (avvenuta ufficialmente dopo la fine del PIF), rinserrando i legami tecnico-economici ma anche relazionali tra le aziende aderenti.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Le criticità principali sono correlate principalmente alle restrizioni causate dalla pandemia COVID 19 che hanno comportato, ad esempio, la rimodulazione delle attività previste dai singoli partecipanti (spesso dovuta al COVID) che – oltre un certo livello – hanno avuto ripercussioni sull'intero progetto e sull'intero consorzio.

Infine si ritiene di aver avuto a disposizione tempi limitati collegati alle attività sperimentali, attivate di concerto con l'Università di Firenze, per la realizzazione dei confronti varietali e per le modalità di utilizzo del sovescio.

- **Domanda 4 – 5: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)? Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

La costituzione del Distretto, avvenuta ufficialmente dopo la fine del PIF, è stato uno dei principali risultati - ancorché indiretto - del Progetto, a dimostrazione dell'esistenza di un nucleo produttivo bio nell'area (nel 2021 il 48% della SAU è a biologico) e della necessità di mettere in rete i diversi operatori. Ha permesso di rafforzare sensibilmente l'intero comparto del bio dell'area, attraverso il collegamento tra le aziende e la dimostrazione della fattibilità tecnica e della convenienza economica delle attività finanziate. A dimostrazione del successo dell'iniziativa c'è l'aumento costante delle superfici a bio dell'area. Ripercussioni positive possono essere registrate anche in relazione a rafforzati legami per il settore dell'agricoltura biodinamica.

La costituzione del Distretto potrebbe anche fornire la possibilità di partecipare in quanto tale a futuri bandi di finanziamento, proponendosi quindi come realtà produttiva a livello territoriale.

L'esperienza maturata nel settore della produzione di energia da FER è stata poi riversata anche in analoghi progetti – sviluppati dopo la fine del PIF – con altre tipologie di finanziamento, che ha portato ad ulteriori investimenti in questo campo, finalizzati alla completa autosufficienza energetica.

In definitiva vi sono tutte le premesse per partecipare anche in futuro ad analoghe iniziative, sia a finanziamento comunitario, ma anche basato su altri fondi.

**“GREEN: Flora e Futuro”. Capofila: Flora Toscana. Intervista in loco a Simone Bartoli, Pescia (PT), 26/05/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del PIF ... del PSR 2014- 2022 di Regione Toscana.**

- **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell'Accordo di Filiera?**
- **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
- **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

La Flora Toscana è una cooperativa florovivaistica che raccoglie circa 250 soci su circa 300 ha di coltivazioni e che si occupa del confezionamento e della commercializzazione dei prodotti dei suoi soci. La Società è capofila del PIF Green Flora e futuro”, che ha visto il coinvolgimento di 18 soci diretti e di 117 soci indiretti. Il Progetto ha aderito alla Misura 4.1, 4.2, 16.2 e 1.2 del PSR Toscana. Gli obiettivi iniziali dell'investimento hanno riguardato il miglioramento delle attrezzature aziendali e sono stati realizzati tra il 2019 e il 2022. In sostanza il progetto aveva come obiettivo quello di: aumentare la dinamicità delle produzioni in rapporto ai cambiamenti dei mercati di riferimento anche grazie all'introduzione di innovazione tecnologica; il miglioramento della conservazione dei prodotti; il rafforzamento dell'aggregazione dei produttori e il miglioramento delle conoscenze tecniche dei produttori. Per la realizzazione di questi interventi è stato necessario modernizzare il parco macchine per migliorare la produzione primaria a livello di singole aziende nonché per creare una nuova linea di confezionamento presso la società capofila.

▪ **Domanda 2 - Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

I risultati effettivamente raggiunti hanno riguardato principalmente l'innovazione che è stata effettivamente introdotta sia a livello di prodotto che di processo con la conseguente riduzione dei costi di produzione, anche per la parte di efficientamento energetico. Ciò ha permesso la diversificazione sia dei mercati che dei prodotti, anche grazie ai nuovi sistemi di confezionamento, che hanno determinato una migliore conservabilità dei prodotti stessi (possibilità di raggiungere anche mercati più lontani). A cascata è stato necessario sviluppare del marketing intorno alle produzioni e ciò ha permesso ai produttori di rafforzare le proprie competenze e il rafforzamento della rete tra produttori.

▪ **Domanda 3 - Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

La concomitanza con l'emergenza COVID ha fortemente condizionato il normale svolgimento del progetto. I tempi che sono intercorsi tra la definizione del progetto e la sua effettiva realizzazione (circa 2 anni) ha influito innanzitutto sulla partecipazione al PIF (alcune aziende sono nel frattempo state chiuse o hanno modificato i loro piani aziendali) e hanno fatto registrare variazioni notevolissime nei prezzi dei materiali e dei relativi costi di produzione. I preventivi di spesa fatti in sede di progettazione si sono rivelati totalmente inadeguati rispetto alle mutate condizioni del mercato, ponendo grosse difficoltà al rispetto delle attività inizialmente previste.

La pandemia ha inoltre reso più complesse le azioni di modifica da richiedere all'amministrazione regionale, rese indispensabili dalla nuova situazione.

▪ **Domanda 4 – 5 - Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)? Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

I risultati più notevoli del progetto possono essere così riassunti:

- sostegno ai produttori: senza il supporto del progetto non sarebbe stato possibile (o estremamente difficile) per numerose aziende socie della cooperativa di accedere ai fondi comunitari per la riqualificazione delle loro dotazioni di attrezzature e macchinari, in quanto non strutturate per attività di progettazione e richiesta fondi;
- collaborazione tra mondo produttivo e ricerca: grazie alla collaborazione con l'Istituto S. Anna di Pisa e la Facoltà di Agraria dell'Università di Milano sono stati condotte ricerche specifiche sulle migliori condizioni di confezionamento di prodotti destinati all'esportazione. L'accorciamento dei tempi per il confezionamento e l'allungamento dei tempi di conservazione ha permesso di prendere in considerazione il trasporto via nave al posto di quello aereo. Oltre alle ricadute di carattere ambientale, questa modifica ha permesso di considerare anche nuovi mercati;
- aggiornamento tecnico dei produttori: le iniziative promosse dal PIF hanno permesso di dare risposta al continuo fabbisogno di aggiornamento su materie tecniche e gestionali, rafforzando la rete di collaborazione tra i soci della cooperativa.

Anche se non completamente attribuibile ai soli investimenti del PIF, l'azienda Flora ha comunque fatto registrare lusinghieri risultati sia in termini di aumento del fatturato (dai 36 M€ del 2018 ai 48 M€ del 2023) che di incremento occupazionale (nello stesso periodo da 133 a 136 addetti). Da notare come l'incremento del fatturato sia stato maggiore di quello della forza lavoro, a testimonianza di un miglioramento della produttività per addetto.

Ferma restando l'intenzione di partecipare anche in futuro a bandi per il finanziamento di attività simili, è stata espressa l'intenzione di affrontare anche altre problematiche del settore, come quelle del riciclo degli imballaggi plastici.

**“EVO 2.0 dal vivaio alla tavola”. Capofila: Az. Agr. Mauro Campioni, Frantoio Le Croci. Intervista in loco a Michele Bellandi — Massa e Cozzile (PT), 30/05/2023. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi**

- **Domanda 1 – In qualità di Capofila al PIF EVO 2.0 dal vivaio alla tavola del PSR 2014-2022 di Regione Toscana.**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell’Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
  - **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

L’Azienda Mauro Campioni è la capofila del PIF “EVO 2.0 Dal vivaio alla tavola” riguardante il comparto oleicolo, che vede la partecipazione di 27 partecipanti diretti (di cui 21 aziende agricole) e 92 indiretti.

Il progetto ha attivato le Misure 4.1, 4.2, 16.2, 16.3 e 1.2 del PSR Toscana 2014 – 2022 con l’obiettivo di ammodernare le attrezzature agricole nelle aziende partecipanti con conseguente miglioramento della qualità del prodotto. La produzione peraltro si basa sul recupero di impianti olivicoli abbandonati con l’infittimento di impianti esistenti grazie anche al recupero di varietà autoctone. Le attività – iniziate nel 2017 - sono terminate nel 2022 con la presentazione finale delle attività.

Le attività finanziate perseguivano i seguenti obiettivi:

- tutela della biodiversità regionale delle popolazioni di olivo (mantenimento/valorizzazione delle cultivar autoctone);
- difesa del paesaggio toscano;
- miglioramento ambientale e della sicurezza sul lavoro;
- valorizzazione delle caratteristiche dell’olio EVO toscano;
- informazione ai produttori e collaborazione produttiva e commerciale.

I principali I risultati attesi riguardavano:

- **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti in fase di setting-up?**

In linea di massima sono stati raggiunti i risultati prefissati, nonostante le criticità incontrate durante il periodo della pandemia COVID 19. Per quanto riguarda l’ammodernamento delle attrezzature agricole (Sottomisure 4.1 e 4.2): sono stati realizzati gli investimenti previsti, per la parte produttiva nelle aziende partecipanti, per la componente di trasformazione per i due frantoi coinvolti (Frantoio Le Croci di Mauro Campioni e Frantoio Cooperativa Valdinievole). Parte di questi investimenti ha riguardato anche l’approvvigionamento di energia da FER. Per la parte di miglioramento della qualità del prodotto e informazione e supporto tecnico ai partecipanti (Sottomisura 1.2): in sede di attività di formazione si è provveduto a fornire agli agricoltori anche uno standard produttivo comune, mirante a migliorare e uniformare la qualità delle olive conferite. Sono state quindi fornite informazioni sulle epoche ottimali di raccolta, metodi di lotta ai parassiti, tecniche migliorate di potatura.

L’offerta di piantine da vivaio di cv autoctone finalizzata al recupero di impianti abbandonati, infittimento di impianti esistenti e realizzazione di nuovi impianti (Sottomisura 16.2): gli accordi commerciali con uno dei partecipanti al PIF (un vivaio) ha permesso l’acquisto di piantine di olivo a prezzi concordati. Anche grazie a questa possibilità sono

stati condotte le previste attività di realizzazione di nuovi impianti e miglioramento di impianti esistenti, con ricadute positive anche sul paesaggio tipico toscano.

Il miglioramento delle attrezzature di trasformazione ha poi contribuito ulteriormente all'aumento della qualità dell'olio prodotto

La fase di commercializzazione è stata curata col coordinamento dei vari piccoli produttori che ha permesso di presentare il prodotto in maniera più accattivante (utilizzo del marchio "EVOCA" IGP Olio Toscano), evitando la parcellizzazione delle produzioni e spuntando anche prezzi di vendita più interessanti.

La collaborazione con Enti di ricerca (Università degli Studi della Tuscia Dipartimento di Scienze Agrarie e Forestali DAFNE UNITUS e Consiglio Nazionale delle Ricerche Istituto per la Valorizzazione del Legno e delle Specie Arboree CNR - IVALSA) ha inoltre portato avanti attività di ricerca relative ai migliori metodi di radicazione delle piantine.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

I problemi riscontrati hanno riguardato innanzitutto l'emergenza sanitaria COVID 19 che ha pesantemente condizionato alcune attività, in particolar modo quelle in presenza come ad es. le azioni di formazione con gli agricoltori.

L'altra grossa criticità è stata quella legata al lungo periodo di tempo intercorso dalla presentazione della proposta progettuale e l'effettiva realizzazione.

Un'aggravante significativa è stata legata alla crisi dei prezzi di energia e materiali che si è verificata nel frattempo e che ha reso obsoleti i preventivi presentati.

▪ **Domanda 4 – 5: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)? Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

I risultati più incoraggianti sono quelli legati alla possibilità per numerose piccole aziende olivicole di presentare sul mercato il proprio prodotto in maniera non frammentata (olio "EVOCA") e la cui qualità viene opportunamente valorizzata (quindi con anche riscontri a livello di prezzi finali di vendita). Da sottolineare come oltre il 90% del prodotto trasformato derivi da aziende localizzate in un raggio di 70 km dai frantoi. La messa in rete di tutti questi produttori ha quindi avuto sicuramente ripercussioni positive in termini di qualità del prodotto, possibilità di accedere a finanziamenti per il miglioramento delle proprie dotazioni, assistenza di tipo tecnico sulle tecniche migliorate di gestione dell'uliveto.

Nonostante le difficoltà a cui si è dovuto fare fronte e all'eccezionalità del periodo, è forte l'interesse per proseguire anche in futuro esperienze di questo tipo.

**“Produzione e trasformazione del tabacco Kentucky di qualità per la produzione dei sigari a marchio TOSCANO”. Capofila: Manifatture Sigaro Toscano S.p.a. Intervista da remoto a Massimo Biondo – Roma, 16/06/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis**

- **Domanda 1 – In qualità di Capofila al PIF “Produzione e trasformazione del tabacco Kentucky di qualità per la produzione dei sigari a marchio TOSCANO” del PSR 2014-2022 di Regione Toscana.**
  - **Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto fino alla sottoscrizione dell’Accordo di Filiera?**
  - **Quali erano gli obiettivi iniziali?**
  - **Quali sono stati gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto?**

Il Progetto è frutto di una collaborazione con Regione Toscana, volta ad individuare le specifiche esigenze della nostra attività. Manifatture sigaro toscano si è fatta carico del Progetto perché è nell’interesse aziendale sostenere la filiera del tabacco Kentucky, prodotto tradizionale italiano, utilizzato per la produzione del sigaro toscano prevalentemente in Val Tiberina e Val di Chiana.

Vi è stata un’ottima interazione tra Regione e aziende, al fine di individuare quegli interventi che potessero garantire la massima produzione: gli aiuti del PSR sono stati indirizzati in maniera efficace sia nella meccanizzazione del processo che nella ricerca. Abbiamo infatti collaborato con l’Università di Napoli e il CREA di Caserta per orientare una ricerca che fosse in linea con l’Agenda del Green Deal, puntando sulla conservazione della biodiversità e su una migliore gestione delle risorse idriche. Questa tipologia di esigenza non è sopravvenuta ma esiste storicamente, in quanto il processo di coltivazione di questa tipologia di tabacco ha una sua particolarità legata sia all’uso di fitofarmaci che a grandi quantità di risorse idriche.

- **Domanda 2 – Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Abbiamo raggiunto una maggiore sostenibilità, sia ambientale che economica, poiché si tratta di un intervento che garantisce una sostenibilità a lungo termine del settore. Difatti, abbiamo garantito sostegno economico alle infrastrutture e alle altre aziende, mentre con la ricerca abbiamo puntato alla migliore gestione dei vari materiali e alla salvaguardia delle risorse.

- **Domanda 3 – Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l’intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

L’unica difficoltà è stata rappresentata dalle differenze strutturali, dimensionali e organizzative che caratterizzano le aziende partecipanti: si è trattato infatti di dover adattare il progetto a realtà diverse tra di loro. Ci siamo per questo avvalsi di consulenti, per poter attivare questa fase di coinvolgimento e di bilanciamento economico. Tuttavia, da un punto di vista generale, il Progetto è stato gestito in maniera efficace da tutte le parti coinvolte.

- **Domanda 4 – Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell’intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Dare evidenza dei risultati positivi del Progetto, poiché stanno creando molto interesse. Inizialmente, c’era molto scetticismo circa il risultato finale e l’implementazione del Progetto. I nostri risultati hanno creato maggior fiducia nel poter realizzare interventi di questo tipo, tant’è che stanno nascendo nuove proposte progettuali, soprattutto sul fronte

della ricerca, quale quella volta alla riduzione di utilizzo di agrofarmaci. Questo in quanto, la coltivazione di questo prodotto ha bisogno di molta acqua e di molta fertilizzazione.

Inoltre, il PIF è stato presentato al Ministero ed è oggi oggetto di discussione in un tavolo di confronto sul Tabacco di tipo Kentucky.

- **Domanda 5 – Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Il vantaggio è quello di lavorare su una filiera corta dove tra “noi” e il produttore esiste un rapporto diretto, intermediato solo da un’associazione di coltivatori che, tuttavia, ha gestito solo i profili prettamente amministrativi. Ciò ha consentito la semplificazione nell’individuare e “spacchettare” le diverse attività progettuali tra tutti gli attori.

Inoltre, il consiglio è quello di interagire con i gestori del PSR (Regione) e con le entità di ricerca, perché la nostra collaborazione è stata molto positiva e il progetto ha così risposto ai bisogni della filiera.

### ► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTE CAPOFILA GRUPPI OPERATIVI del PARTENARIATO EUROPEO DELL’INNOVAZIONE

**“AGRENO: Gruppo per ritrovare economie e nuove opportunità” – Capofila: Lombardi & Visconti s.a.s . Intervista in loco ad Aurelio Visconti di Lombardi & Visconti s.a.s e Giovanni Alessandri di. e AGRICIS. Abbadia San Salvatore (SI), 10/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo del Partenariato Europeo per l’Innovazione (GO del PEI) Agreno finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico?**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo?**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

Il Progetto è nato nel 2014, nonostante si fosse già deciso di mettere a punto un progetto di questo tipo. Una volta poi pubblicato il Bando, a livello di Gruppo Operativo, sono stati organizzati dei tavoli di confronto al fine di discutere circa i contenuti operativi del Progetto.

Il processo di costituzione del Gruppo Operativo è avvenuto grazie all’operato del Professore Scalabrelli dell’Università di Pisa, con il quale già erano state realizzate delle ricerche, dalle quali era emersa una certa curiosità rispetto al prodotto. L’idea era nata a seguito dell’inserimento dell’Agresto di San Miniato, da parte di Regione Toscana, nei PAT (Prodotti Agroalimentari tradizionali Toscana); tuttavia, le ricerche si erano bloccate a causa della mancanza di risorse. Pertanto, quando si è presentata questa possibilità, il Gruppo Operativo è stato costituito con molta facilità, essendoci già dei soggetti attivi, primi fra tutti le aziende agricole che al tempo avevano fornito l’uva per le sperimentazioni. Difatti, pochi sono stati i nuovi ingressi rispetto alla rete già creata precedentemente. La parte scientifica è stata curata dall’Università di Pisa, dai collaboratori del Professore Scalabrelli, in particolare dalla Prof.ssa Toffanin, Responsabile Scientifica del Progetto; inoltre, proprio grazie all’Università di Pisa, è stato coinvolto anche il CNR di zona, che si è occupato della parte di analisi. Pertanto, nonostante il Progetto sia stato presentato a Marzo 2018, già nel 2017 si lavorava alla composizione del Partenariato. All’inizio si pensava ad un progetto anche più ampio, riguardante anche gli Enoliti, ma l’attività si prospettava già sufficientemente ampia. Il Partenariato era molto articolato e numeroso con 10 partner attuatori. Difatti, in fase di organizzazione, si è deciso di ampliare l’attività inserendo, oltre

ai partner agricoli, anche un'azienda cosmetica al fine di realizzare delle creme con gli scarti dell'agresto. Inoltre, grazie al supporto della Cia Toscana e di una Cooperativa di zona, si è riusciti a dare molto spazio anche alle attività divulgative e formative.

Il progetto ha consentito di recuperare un prodotto antico in chiave innovativa, attraverso una produzione limitata e sperimentale. È stata analizzata l'intera filiera delle attività produttive, che il capofila aveva sviluppato partendo dalle ricette antiche medioevali e facendo maggiore attenzione alla tipologia di vitigno, alla raccolta, alle tipologie di cottura; per cui nel Progetto sono state sviluppate proprio queste attività, tra cui la tipizzazione del territorio. Si è quindi partiti dall'attività di raccolta dell'uva, di scelta dei vitigni e delle erbe, per poi arrivare all'industrializzazione del prodotto in termini di efficacia e sicurezza. Fino ad allora, gli Agresti erano quelli di cui si parlava nelle pubblicazioni, soprattutto rinascimentali e medievali e ne esistevano tre tipologie: Agresto San Miniato, Dolce Forte di Firenze e l'Agresto delle Crete. Il progetto ha, invece, previsto la creazione di un Agresto a km 0 riferito all'Amiata, proveniente dall'uva immatura lavorata e dalle erbe aromatiche del Monte Amiata. È stato importante accedere a questo Progetto, in quanto si è potuto scegliere tra un ventaglio di 10 tipi di vitigni, tra cui il San Genovese e il Vermentino a lunga annata, individuando poi quello più adatto, il Cilieggiolo. Tutto questo non sarebbe stato possibile senza la realizzazione di questa catalogazione, e delle relative analisi chimiche. Quanto detto vale anche per le operazioni di filtraggio del prodotto, grazie alle quali si è ottenuta una brillantezza maggiore: il miglioramento è stato registrato anche da un panel di esperti di degustazione debitamente organizzato che ha prontamente individuato anche le caratteristiche aromatiche del prodotto. A questo proposito verrà pubblicato un libro al di fuori del Progetto edito da parte di una casa editrice costituita da degustatori, avente ad oggetto la degustazione di prodotti particolari, tra cui l'Agresto, così da far chiarezza, anche rispetto al pubblico italiano, circa il prodotto.

Alcune informazioni possono ritenersi già note e chiare, quale ad esempio la riduzione ad un terzo dell'uva spremuta, che solo in Toscana è immatura. Difatti, l'Agresto è l'unico condimento per cui non si parte dall'aceto, bensì dall'uva immatura, sua caratteristica fondamentale. La cosa più interessante di questo Progetto è che si è utilizzata un'uva che nel periodo estivo viene diradata e buttata via: difatti questa può considerarsi un'operazione circolare. Infatti, se questa operazione prendesse campo anche a livello regionale si creerebbe la possibilità di realizzare un nuovo prodotto, intermedio tra l'aceto balsamico e l'aceto, favorendo una diversificazione produttiva alle aziende vitivinicole. Inoltre, come anticipato, sono state realizzate delle creme con gli scarti dell'Agresto, perché contenenti sostanze bioattive. L'Agresto ha anche caratteristiche salutistiche e nutraceutiche, valenze importanti emerse dalle ricerche dell'Università di Pisa e dal Gruppo del CNR Toscana, alle quali si è voluta dare visibilità attraverso delle pubblicazioni.

Il nostro obiettivo è quello di raggiungere il mercato italiano. Questo Progetto, molto attivo da un punto di vista di comunicazione, ha già ottenuto dei risultati, poiché per esempio del prodotto non se ne parlava mai prima, mentre ad oggi sono nate altre due altre aziende che producono l'Agresto, nonostante ci si è resi conto che non vengano propriamente richiamate le caratteristiche della ricetta tradizionale.

Al momento non è stata brevettata la ricetta, ci si è limitati a condividere pubblicamente gli ingredienti.

▪ **Domanda 2: Quali sono i risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

I principali risultati sono stati ottenuti in termini di economia circolare, poiché è stato trasformato in prodotto uno scarto produttivo, notevole peraltro: nei vigneti il diradamento estivo comporta uno spreco di tantissima uva, per cui, poiché si tratta di un'attività già esistente, l'attività andrebbe solo riorganizzata.

Un secondo risultato è rappresentato dall'aver reinterpretato un prodotto tradizionale e territoriale, che oggi è diventato un prodotto nuovo, avente le caratteristiche che il mercato richiede (in termini salutistici e di sostenibilità) e allineato alle richieste della cucina più innovativa.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Per quanto riguarda la scelta delle erbe aromatiche, la principale problematica è collegata al fatto che molte di esse vengono raccolte spontaneamente nel bosco. Ma, nel caso di un'industrializzazione del Progetto, questo non sarebbe possibile. Come azienda si è provato a coltivare delle piantagioni, facendo un mix di erbe, ma l'azione di coltivazione è molto complessa.

In secondo luogo, le aziende vitivinicole coinvolte buttavano via l'uva, per cui hanno dovuto riorganizzarsi anche solo in termini di spazio fisico aziendale da utilizzare per il loro accantonamento o per la prima lavorazione. Inoltre, ad oggi vi sono problemi anche di tipo giuridico, perché non si sa come inquadrare le uve utilizzate e sarebbe un problema in caso di industrializzazione del prodotto.

Vi sono stati, inoltre, criticità anche nell'ambito proprio della produzione. Questo in quanto, l'uva ridotta produce molto vapore, per cui è stato necessario dotarsi di una soluzione, ossia delle coperture con delle aspirazioni molto potenti, al fine di evitare addensamenti negli ambienti di lavoro. Inoltre, si è dovuto trovare un sistema per arginare la produzione dell'eccessiva schiuma. Un terzo problema è stato rappresentato dal sistema di filtraggio: l'Agresto, fino ad oggi, era sempre stato filtrato a stoffa, perché filtri più stretti avrebbero appiattito il prodotto e sarebbero stati otturati dalle consistenze troppo importanti. La soluzione è stata quindi quella di proseguire con i filtri ippocratici che sono più stretti di altri filtri a carta e inoltre consentono che il prodotto resti naturale. Grazie alla sperimentazione con l'Università di Firenze è stato, in parte, risolto anche il problema della brillantezza (connesso al filtraggio), attraverso l'uso di sostanze liofilizzate che in quale modo favorissero la brillantezza del prodotto.

Al fine di eliminare queste problematiche, sono state realizzate delle attrezzature prototipali (cappa di aspirazione, bollitore specifico, sistema di filtraggio a mano): l'unico problema che persiste è quello della fluidità, perché attualmente la densità dell'Agresto è simile all'aceto e, come dimostra il mercato, il consumatore preferisce prodotti più densi.

Un'ultima criticità è legata alla mancanza di una disciplina specifica per l'Agresto, tant'è che al momento il Ministero lo cataloga come condimento e questo è un limite, poiché ci sono problemi riguardanti la raccolta dell'uva. Inoltre, l'iter burocratico è molto lungo, basti pensare che il Progetto è partito nel 2018 e si è concluso nel 2023.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il prodotto è stato presentato a diversi chef di zona e il riscontro avuto è stato estremamente positivo (alcuni hanno addirittura inserito dei piatti nuovi nella loro cucina). Le aziende vitivinicole – sia coinvolte che esterne – si sono dimostrate interessate al fine di ampliare la gamma dei loro prodotti. Questo perché per il territorio è un nuovo prodotto che, se crescesse, potrebbe diventare importante anche per Regione Toscana. In tutto ciò, il Progetto è capitato in un momento fortunato perché in questo momento si parla molto di cucina, e finalmente anche in TV si è sentito parlare di Agresto, anche se a volte in maniera impropria.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

È importante la fase di formazione del Gruppo Operativo. Nel nostro caso, il Prof. Scalabrelli aveva degli importanti rapporti con dei soggetti poi facenti parte del Gruppo, per cui anche in sua memoria abbiamo voluto portare avanti il Progetto.

L'auspicio è che si inizi a lavorare sulla produzione, ma non è semplice vantare esperienze pluriennali di questo tipo, per cui ad oggi la difficile replicabilità è un limite del progetto. L'obiettivo è che ogni azienda faccia il proprio Agresto, con la propria uva: ancora non è iniziata un'attività di marketing e di commercializzazione, ma è necessario che prima venga messo a punto il processo produttivo.

**"QUALI\_BIRRE - Miglioramento della qualità delle birre agricole toscane nelle dinamiche di mercato e nelle strategie di diversificazione multifunzionale" – PS-GO 2017 n. 50 - Capofila: Società agricola opificio birrario società semplice - Intervista in loco a Fabrizio Di Rado di Società agricola opificio birrario società semplice - 11/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo del Partenariato Europeo per l'Innovazione (GO del PEI) QUALI\_BIRRE finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico?**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo?**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

Il progetto è nato dall'esigenza di raccogliere dati su ciò che gli opifici agricoli stanno producendo. Gli opifici agricoli, contrariamente ai tradizionali, producono anche fino al 100% delle materie prime, riuscendo ad avere il controllo della filiera, delle materie prime, della trasformazione e della parte microbiologica. Tuttavia, era necessario un aiuto tecnico, la produzione di conoscenza specifica al fine di mettere un punto fermo su quel che si stava facendo.

I birrifici toscani hanno modo di conoscersi nell'ambito di eventi e manifestazioni: si è sempre collaborato, rispettandosi e aiutandosi. In questo caso, 4 birrifici, tutti agricoli, sono stati uniti da un progetto comune, legato all'Università di Firenze che ha seguito la parte scientifica, insieme al Laboratorio "Micro Team".

L'attività principale è stata rappresentata dal monitoraggio di 4 cicli produttivi, passando dalla fase più analitica e di laboratorio a quella di imbottigliamento e di degustazione (più l'analisi sensoriale) per migliorare la qualità del prodotto. Dopodiché sono stati uniti i risultati di ogni birrificio e si è ottenuto l'andamento complessivo, analizzato successivamente anche in ottica migliorativa.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

Si è riusciti a fare analisi di laboratorio, ad avere in birrificio un'attrezzatura – seppur noleggiata – in grado di effettuare il controllo di qualità del prodotto. Nonostante al momento il ritorno dal mercato sia impercettibile in termini economici, le birre sono sicuramente migliorate. Il progetto, quindi, ha conseguito dei risultati interessanti anche circa il modo di operare, poiché spaccettare in diverse fasi tutto l'andamento della produzione e avere un monitoraggio su tutte le fasi di produzione consente di individuare anche quali siano i punti critici del processo.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non ci sono stati molti ostacoli, se non in una prima fase di mediazione relativa alle esigenze di progetto, visto che ogni birrifico ne aveva di diverse e ciascun birrifico avrebbe voluto focalizzarsi sulle proprie.

Non ci sono state richieste da parte di altri birrifici, esistono altri progetti di settore sul Luppolo, rivelatisi però delle perdite di tempo. Ad esempio, in Toscana il primo convegno sul luppolo c'è stato nel 2017, dopodiché i progetti non si sono sviluppati a causa della mancanza di fondi. A seguire, sono nate diverse iniziative sulla base delle cose già note, ma ogni regione ha portato avanti singoli pezzi ed è mancato un raccordo a livello nazionale. Inoltre, in Italia si produce poca birra davvero "100 italiana": vi sono solo 70 ettari coltivati a luppolo: si tratta infatti di una coltura ancora in espansione ma ancora sperimentale poiché mancano le tecniche agricole, le pratiche agronomiche e la ricerca della varietà.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Nonostante il Progetto abbia avuto quale parte centrale quella relativa alla trasformazione, l'aspetto di successo è stato rappresentato dall'aver ripreso il tema del luppolo sul territorio.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Definire bene il Progetto, poiché non è detto che sia interessante per tutti gli attori coinvolti. La divulgazione è stata gestita molto bene, inoltre, nell'ambito del Progetto si sono tenuti corsi di formazione in materia di marketing e comunicazione, dal momento in cui non è detto che piccole aziende agricole ne siano specializzate.

La birra è un prodotto che interessa diverse discipline: agronomia, chimica, biologia, marketing, parte commerciale e, nella maggior parte dei casi, si tratta di aziende gestite da una sola persona ma che, tuttavia, avrebbero bisogno di 7/8 figure. La birra artigianale in Italia è una cosa nuova, per cui c'è bisogno di grande supporto. Peraltro, ha delle proprie esigenze: ad esempio, in Italia è fatta con materia prima industriale che quasi mai viene dall'Italia. Il minimo requisito per avere un birrifico agricolo è il campo in affitto (luppoletto), ma in molti si occupano solo della fase di imbottigliamento. Nel nostro caso di tratta di un birrifico agricolo al 100%, giusto di malto si acquista un 10%, se non meno, da fuori. Fino ad oggi ha funzionato, ma si dovrà essere in grado di costruire la filiera, a partire dalla formazione.

"DigiViT Viticoltura Digitale in Toscana", PS-GO 2017 n. 24 - Capofila: CNR-IBE (Istituto per la Bioeconomia- Consiglio Nazionale delle Ricerche) - Intervista ad Salvatore Filippo Di Gennaro e Alessandro Matese del CNR - Firenze, 12/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo del Partenariato Europeo per l'Innovazione (GO del PEI) DigiVit finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico?**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo?**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

La collaborazione con le aziende vitivinicole è sorta nel 2006 e negli sono state esplorate diverse attività e carpi i bisogni delle aziende. Non sempre le attività erano rispondenti rispetto ai bisogni ma, confrontandosi ripetutamente con le aziende prima della pubblicazione del bando, è emerso che uno dei problemi in cui inserirsi fosse la stima produttiva. Si tratta dell'attività pre-vendemmia, volta a stimare il potenziale prodotto in estate: in quei mesi c'è tanta attività in campo e trovare un utente che possa andare a visitare fisicamente i vigneti è difficile, perché fa caldo, il terreno è spesso in pendenza e ogni valutatore ha un occhio metrico differente, per cui si realizzano stime diverse, peraltro senza che i grappoli vengano rimossi e pesati. Quindi, già prima del bando si pensava ad una soluzione e nel bando si è rintracciata un'occasione per ottenere delle risorse funzionali a sviluppare una metodologia di analisi ed un software sperimentale e innovativo utile allo scopo.

Il CNR è stato coordinatore e partner scientifico, ma per sviluppare queste tecnologie si è avvalso anche di un'azienda tecnologico-ingegneristica (SIGMA Ingegneria) che ha sviluppato dei prototipi di droni. Le aziende agricole che hanno partecipato sono state la Marchesi Mazzei, che è una delle più importanti e grandi della Regione, il Castello di Ama (azienda media) ed una piccola azienda, Agricola Ceninno, consigliata da Marchesi Mazzei. La costituzione di questa tipologia di Partenariato ha consentito di coprire tutte le diverse competenze necessarie allo svolgimento del Progetto.

Nel primo anno è stata sviluppata l'attività sperimentale e la prima annata sperimentale. Il primo anno ha visto il lavoro di SIGMA Ingegneria per lo sviluppo di un prototipo di studio finalizzato alla fase di testing, il monitoraggio della prima annata su cinque vigneti (due per le aziende grandi ed una per quella piccola). Nel secondo anno, è stato messo a regime il metodo e applicato lo studio in cui è stato inserito il prototipo finale, sviluppato sulla base delle criticità emerse sul prototipo di studio. In ultimo, c'è stata la validazione delle attività fatte con annessa presentazione dei risultati.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

In fase conclusiva di progetto, si è stati contattati da diverse aziende toscane (Bolgheri, Sangiovese, Cabernet Merlot) attente alla qualità, e attraverso DigiVit si sono sperimentati grappoli completamente diversi. A seguire, c'è stato interesse da aziende che vendono DSS (Decision Support System), le quali hanno chiesto di poter trasferire il metodo sulle loro app. Per cui, Castello di Ama, Agricola Cennino e Belvedere hanno saputo dei risultati e hanno deciso di finanziare lo sviluppo di questa app.

Un ulteriore risultato è stato lo sviluppo successivo del Progetto I-VINE, sempre finanziato dalla Misura 16.2: si tratta di un atomizzatore da testare sulle dimensioni delle piante per ridurre i trattamenti fitosanitari rispetto alla grandezza delle stesse.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Una prima criticità è emersa in fase di sperimentazione: è necessario essere comprensivi con le aziende agricole, perché le attività da seguire per il progetto sono tante rispetto al personale disponibile. Inoltre, nel periodo di realizzazione del progetto, le aziende sono impegnate nella vendemmia, che è una fase di lavoro molto intensa e non sempre possono concedere a terzi appezzamenti di campi, perché il loro lavoro si rallenterebbe, per cui è necessario che ciascuno si adatti ai tempi dell'agricoltura nell'interesse del progetto.

Un secondo limite è l'eccessiva burocratizzazione: in termini di rendicontazione, all'inizio veniva richiesto di inserire preventivamente attività specifiche, cosa che in agricoltura è molto difficile. Bisognerebbe andare oltre queste cose, anche perché per un ente pubblico coinvolto è ancora più difficile visto che ha già internamente delle proprie procedure da seguire. Questi aspetti alla fine non hanno permesso di vivere appieno le ultime fasi del progetto. Sarebbe utile pensare ad una intermedia, anche al fine di effettuare un controllo circa l'andamento o per modificare quel che non va all'interno del Progetto. A livello burocratico dovrebbe esserci un'apertura in questo senso.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Come anticipato, il Progetto ha ottenuto feedback positivi da altre aziende agricole e di servizi, a cui si è aggiunto lo sviluppo dell'app. Inoltre, è stato organizzato un evento finale online con più di 100 partecipanti (rete innovazione e agricola), durante il quale un Consorzio (composto da 300 aziende, aventi un totale di 800 ettari) ha chiesto se il prodotto si potesse testare.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Cercare supporto tecnico per curare la parte burocratica collegata al progetto poiché permette di alleggerire di molto il carico di lavoro da fare in back office rispetto al progetto. Inoltre, è importante avere partner molto interessati e coinvolti, con i quali sia semplice gestire anche le difficoltà. In ultimo è importante programmare in maniera dettagliata ed efficiente le attività sperimentali da realizzare in campo di modo tale da non incorrere in momenti di stallo.

**"SURF - Supporto decisionale alla pianificazione forestale sostenibile" – GO - Capofila: ACCADEMIA ITALIANA DI SCIENZE FORESTALI – Intervista in loco Francesca Giannetti dell'Università degli Studi di Firenze - Firenze, 12/05/2023.**

**Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

- **Domanda 1 – In qualità di Capofila del Progetto Operativo del Partenariato Europeo per l'Innovazione (GO del PEI) SURF finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico?**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo?**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

L'Obiettivo del Progetto era quello di fornire degli strumenti volti ad ottimizzare le informazioni che si hanno sulle foreste all'interno di una piattaforma di facile utilizzo, quindi di un sistema di supporto alle decisioni che consentisse di aumentare il valore dei boschi, sia da un punto di vista produttivo, grazie alla riduzione dei tempi di rilevazione, ma anche con riferimento ad altri servizi ecosistemici.

Il partenariato è nato prima con la 16.1, con un'azione di animazione del partenariato attraverso cui sono state delineate le esigenze di settore, sia dei partner del Gruppo Operativo, che di terzi non beneficiari diretti del Progetto; per poi arrivare a presentare la 16.2., finanziata nella misura del 2017, nel secondo giro di finanziamento di Regione Toscana. Il Progetto è iniziato nel 2020 ma, a causa delle difficoltà dovute al Covid, sono state concesse delle proroghe, per cui si è concluso nel febbraio del 2023. Gli obiettivi principali erano quelli di mettere insieme all'interno del GO un partenariato che fosse il più ampio possibile e che rappresentasse tutti i lavoratori del settore. Il GO è stato coordinato dall'Accademia delle Scienze Forestali, che è un'associazione scientifica che si occupa di innovazione del settore e che ha contatti con enti territoriali comunque interpellati, tra i quali i Carabinieri forestali (che sono all'interno della stessa struttura) e tre grandi Istituti di Ricerca: l'Università degli Studi di Firenze, in particolare il Laboratorio di Geomatica, il CREA con l'Istituto foreste e legno di Arezzo, che ha lavorato proprio allo sviluppo della Piattaforma, il CNR con l'istituto di Biochimica, in particolare i due ricercatori Maselli e Chiesi che collaborano anche con l'Università di Firenze e si sono occupati dei modelli relativi all'incremento del bosco per poter aggiornare i dati. Fanno parte del GO anche tre aziende che gestiscono in maniera diretta boschi o che utilizzano il sistema per acquistarli - I Pini, La Selva e Al Maceres – (due delle quali sono state anche aree test del Progetto), tre grossi studi professionali (Demetra, che ha supportato il coordinamento della parte finanziaria, di rendicontazione e di pianificazione forestale; GREA ITALIA, che si è occupata di pianificazione e gestione forestale, così come RDM, che ha prodotto gli aspetti tecnici).

Si tratta di una piattaforma free, già utilizzabile, della cui divulgazione si è occupata la Compagnia delle Foreste, azienda che svolge comunicazione nel settore forestale. L'idea è nata sulla scia di altri progetti, o meglio sulla base di un'analisi dei bisogni degli stakeholder, poiché una delle principali problematiche era quella di avere poche informazioni, dal momento in cui l'accesso alle banche dati è molto costoso, nonostante nel mondo della ricerca esistessero già delle informazioni che consentivano di generare delle mappe con indicatori anche a scala regionale. L'idea è stata, quindi, quella di realizzare un sistema semplice, di visualizzare questi indicatori e, con un solo click, estrapolare queste informazioni. Poi l'idea è venuta fuori sulla base di uno scambio reciproco tra aziende, tecnici, anche al di fuori del partenariato, proprio perché la

piattaforma non è stata decisa a tavolino nel momento in cui è stato scritto il Progetto, ma la sua realizzazione è avvenuta durante lo stesso.

La piattaforma non è ferma ma scalabile, cioè accoglie nuove mappe e consente di aggiornare i dati e implementarli, seguendone la complessità. Anche le icone scelte per disegnare le info sono state scelte in comune accordo con i tecnici, in modo tale che fossero simili a sistemi che già utilizzano, in modo tale da non doversi abituare a nuovi sistemi. La piattaforma funziona su due mappe diverse, una di test ed una accessibile a tutti: la seconda, implementata con gli indicatori relativi al volume, alla biomassa, all'area basimetrica e al numero di piante, in più contiene, tramite VMS di Regione Toscana, tutti gli alberi presenti nei boschi, mentre prima le aziende dovevano andare a pescare questi vincoli che esistevano però su piattaforme diverse. Nelle 5 aree test del Progetto, invece, sono stati fatti dei rilievi più specifici, con dei droni o rilievi a terra, oltre che vi è la possibilità di individuare zone ulteriori relative alla mappatura delle specie forestali, accedere a diversi sistemi di sbosco (funzionalità importante ai fini della fruizione turistica del bosco) e ad una mappa sugli assortimenti legnosi.

Alla piattaforma, per poter essere replicata, mancano alcuni tipi di dati armonizzati. Al momento si stanno già implementando i dati con l'inventario 2015, quindi già si sta lavorando per poter creare nuove mappe aggiornate. Manca la parte sulla viabilità: ad oggi si ha accesso a quei dati tramite dei GPR, però non si sa come sia effettivamente la viabilità, per cui si evita di fornire informazioni poco puntuali. Mancano dei dati che potrebbero migliorare le stime e di cui siamo in possesso rispetto alle aree test, grazie all'utilizzo di droni tridimensionali o del Lidar (sensore laser scanner che fornisce il tridimensionale del bosco).

Ad oggi non c'è modo di accedere alla ricerca per particella catastale, se non nelle aree test, perché l'Agenzia delle Entrate ne consente l'accesso solo ad enti pubblici. Per cui non è stato consentito di effettuarne la ricerca, nonostante la piattaforma potrebbe già farlo.

Sono state analizzate anche le ricadute economiche ed ambientali. In particolare, quelle economiche hanno evidenziato che il DDS (Decision Support System) riesce a risparmiare dei costi di gestione e a fornire info per comprare altre terre. Con riferimento, invece, alle ricadute economiche, si è individuato il mezzo migliore per sboscare, organizzare meglio il lavoro e avere meno impatto sul territorio.

▪ **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

La creazione di piattaforma open ed implementabile.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Mettere insieme così tanti dati, dato che burocraticamente i boschi sono di competenza sia della Regione (settore ambientale e foreste), che del Ministero e dei Beni culturali.

Sicuramente poi la pandemia da Covid-19, poiché diversamente ci sarebbe stato modo di fare molto di più in termini di networking.

Inoltre, per far capire come questo sistema potesse aiutare le aziende è stato necessario un dialogo continuo che ha appiattito questa criticità. Una piattaforma calata dall'alto non sarebbe stata né funzionale né rispondente ai bisogni. Difatti, si sarebbero potute generare anche altre mappe ma non erano prioritarie per loro in quel momento.

E in ultimo, l'eccessiva burocratizzazione, che a volte prevale sul resto.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Aver dato alla filiera toscana informazioni, cercando di rispondere alle esigenze del TUF (2018), ossia favorire una gestione attiva delle Foreste. E, infine, aver reso la ricerca accessibile a tutti, visto che in fin dei conti le metodologie applicate esistevano per noi già dal 2015.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Avere un approccio multi-attoriale, poiché il ricercatore si deve mettere a disposizione di chi lavora, e un trasferimento tecnologico calato dall'alto non funziona. Per cui è importante procedere anche a piccoli passi, realizzando cose semplici che si possano utilizzare. Mettere nel GO quanti più attori possibili, nel nostro caso non vi erano enti pubblici con i quali, tuttavia, avevamo un costante dialogo

**“OBA,NUTRA.FOOD. Ortobioattivo: agroecologia per la produzione sostenibile di ortaggi nutraceutici”, Capofila: Azienda Agricola Ortobioattivo - Intervista da remoto ad Andrea Battiata di Azienda Agricola Orto Bioattivo, 15/05/2023. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo del Partenariato Europeo per l'Innovazione (GO del PEI) Ortobioattivo finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico?**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo?**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

Ci occupiamo di agricoltura organico-rigenerativa, ossia produciamo ortaggi attraverso la modalità dei bancali rialzati, usando un biotopo delle foreste e dei boschi. Da agronomo, ho sperimentato il metodo e poi creato un'azienda; per cui adesso si sta provando a sperimentare dei nuovi modelli di coltura.

Inizialmente, era necessario capire se il Progetto funzionasse agronomicamente, ossia da un punto di vista agronomico e biologico, e se potesse avere una certa rilevanza. Nel Progetto, l'agraria ha incontrato la medicina (Ospedale Careggi), dal momento in cui si è indagato sull'aspetto microbiologico del terreno e su quello salutistico del prodotto, arrivando a stilare un protocollo agronomico di Orto bioattivo. Un aspetto molto importante del Progetto è stato quello legato alla divulgazione, affiancato dalla realizzazione di visite in campo e dalla pubblicazione di un libro, entrambi molto apprezzato dagli altri agricoltori che vi hanno partecipato. Dopodiché l'esperienza è stata aperta ai privati, i quali avrebbero potuto iniziare a coltivare dei piccoli orti.

- **Domanda 2: Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà a breve?**

I risultati ottenuti sono stati in primis di natura salutistica. Difatti, le verdure prodotte sono state somministrate, a cadenza settimanale per due mesi, a 20 soggetti clinicamente sani: si è assistito ad un miglioramento del 40% dei sintomi gastrointestinali e l'indice “dello stare bene” è aumentato del 10%. Inoltre, i soggetti sono stati sottoposti all'analisi tassonomica dei batteri e ad aumentare sono stati quelli buoni.

In secondo luogo, il metodo ha funzionato dal punto di vista agronomico, poiché è migliorata la fertilità del terreno in quanto i cassoni rialzati appoggiano su un substrato composto per l'80/90% da organica vegetale, da sabbia vulcanica e da meccanismi biotici. Inoltre, lavorando con i bancali rialzati, si riesce a lavorare tutto l'anno e ottenere 4/5 volte in più rispetto ad un'orticoltura tradizionale.

Inoltre, stiamo costruendo attrezzi agricoli adatti per lavorare questi orti: investiamo nello sviluppo tecnologico per le piccole aziende e collaboriamo sempre con le università. Stiamo bene sul mercato anche perché facciamo parte del Gruppo di Aziende Innovative Europee.

- **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Non è stato riscontrato alcun grande problema, anche perché col tempo abbiamo affinato le tecniche.

- **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

L'orto ha grande resilienza, in quanto tiene nel tempo e consente di sperimentare anche altre colture, quali gli ulivi e la filiera frutticola in futuro. Inoltre, per le colture estensive, la sostanza organica potrebbe avere un futuro anche sui campi molto sfruttati. Già nel pomeriggio, un nuovo ortobioattivo verrà inaugurato a San Casciano.

Da un punto di vista economico, i prodotti vengono venduti alle famiglie che diventano supporter delle aziende agricole e, a seconda del contributo, ricevono un certo quantitativo di cassette. Si tratta di un metodo già in uso in altre parti del mondo: agricoltore ben remunerato e buoni prodotti per i consumatori.

In ultimo, è stato pubblicato il libro "La terra che salva la terra", dove ben due capitoli sono stati dedicati all'orto bioattivo e si affronta il tema dell'innovazione che si sposa con l'agroecologia.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello che lei ha progettato e realizzato?**

Creare il mercato giusto, poiché è necessario averne uno per poter partire, e trovare famiglie interessate a realizzare un orto. Anche perché i prezzi sono uguali ai prezzi medi del mercato classico.

**GeOEVO App “Applicazione di un protocollo innovativo per la tracciabilità e la caratterizzazione geografica dell’olio extra vergine di oliva” – GO del PEI - Capofila: Frantoio del Gervepesa – Società agricola cooperativa – Intervista in loco a Filippo Legnaioli – presidente della cooperativa e Samuel Pelacani, olivicoltore - San Casciano Val di Pesa (SI) – 23/05/2023. Rilevatori: Paola Paris e Virgilio Buscemi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo del Partenariato Europeo per l’Innovazione (GO del PEI) GeoEVO App finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico;**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo;**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

La cooperativa opera da 51 anni con 185 aziende del territorio del Chianti classico e limitrofo e si occupa della trasformazione del prodotto, a seguito della quale le aziende possono commercializzarlo in modo autonomo oppure avvalendosi della Cooperativa stessa che lo commercializza utilizzando la propria etichetta. Oltre a queste attività, che risultano essere le principali, la cooperativa offre il servizio di confezionamento e imbottigliamento, produce il nocciolino come biomassa combustibile (anche il frantoio è riscaldato con la biomassa), gestisce il SIAN database dell’olio e, infine, prevede anche lo stoccaggio dell’olio.

Il progetto nasce da un’iniziativa di Samuel Pelacani (olivicoltore dell’Impruneta) a fronte della necessità/opportunità di garantire al consumatore una tracciabilità incontrovertibile tra olio e olive, esigenza particolarmente sentita in questo territorio dove il legame territorio e olio è strategico: la Toscana produce infatti tra il 3 e il 4% dell’olio nazionale. Dal brand “Toscana” si trae un gran beneficio, grazie all’associazione con la storia, il paesaggio e la rinomata qualità dei prodotti locali. Il legame tra territorio e prodotto diventa centrale per la strategia di sviluppo del settore.

Il passaggio successivo è stato quello di mettere in fila i produttori, che sono nella posizione di garantire numerosità e varietà dimensionale e produttiva del territorio di riferimento.

In estrema sintesi il PSGO ha coinvolto:

1. la Cooperativa Frantoio del Gervepesa, tra i cui associati c’è chi ha 250 piante a chi ne possiede 25.000; alcune aziende anche fuori, nell’aretino, funzionale agli obiettivi della ricerca, per mappatura del territorio;
2. il Dipartimento di scienza della terra, Università di Firenze, altre aziende agricole 16 (alcune nella cooperativa e altre no). Prof.ssa Ceccarini;
3. Biochimie Lab (di Roberto Riccio), istituto di analisi di Calenzano per le terre rare, analisi della concentrazione (che ha coinvolto per le analisi della parte aromatica CNR e CCIIAA di Firenze);
4. la CIA è un altro partner fondamentale che si è occupato della realizzazione dei momenti di confronto e dei 3 corsi di formazione (gestiti da CIPAT che è sempre CIA);
5. l’analisi avviene presso CNR, altre analisi sono affidate ad altri soggetti secondo la specializzazione.

Dalla cartina del manifesto del progetto si evince anche il territorio interessato che va espandendosi anche nella Maremma.

Il progetto è preesistente al PSGO: la CCIIAA di FI aveva già finanziato 60k precedenti al PSR, poi Samuel Pelacani e la prof.ssa Ceccherini ne hanno ampliato la portata grazie ai

finanziamenti del PSR. Attualmente sono state stanziare nuove risorse rispetto alle quali hanno presentato una domanda per dare continuità al PSGO per migliorare il progetto ed espandersi in altre aree (sostanzialmente la creazione di una "blockchain": lo sguardo è rivolto alla Legge regionale sull'oleoturismo che promuove le aree legate alla produzione dell'olio.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

Le analisi della componente chimica (la componente del terreno, terre rare) e quella organica (sapori e odori) hanno portato degli ammodernamenti in queste aree, per esempio nei frantoi, con più biofenoli. La zona della tiberina era più arretrata rispetto a quella del Chianti e il progetto ha permesso di recuperare questo ritardo permettendo la valorizzazione di qualità di olive diverse, poste sul limite altitudinale (salendo ancora si passa alla produzione del castagno).

Grazie al progetto si hanno maggiori informazioni ed anche molto più complesse che aumentano le ambizioni dei produttori: questo percorso, partito 6 anni fa, ora permette di scrivere sull'etichetta che si tratta di un prodotto a prova di mistificazioni e che è del tutto tracciabile. Il progetto ha analizzato i microorganismi caratteristici del territorio e presenti nel suolo e nelle olive cercando di capire la correlazione rispetto alla qualità degli olii: si ritiene infatti che siano coinvolti nella sintesi di determinati composti organici, dai quali dipendono profumi, aromi, sapori. La varietà coratina (la principale varietà italiana che ha origine da Corato in Puglia) ad esempio avrà una resa diversa in termini organolettici secondo i territori in cui viene coltivata e raccolta oltre che rispetto al frantoio in cui è lavorata. Discorso analogo per quella coltivata nel Chianti: essa risulta diversa rispetto ad altri territori, cosa che determina un prodotto diverso anche a partire dalla stessa varietà. Questo studio aiuterebbe anche a combattere le numerose frodi sulla qualità e sulla provenienza dell'olio rappresentando così un elemento di grande interesse per produttori e per i consorzi di tutela (in Toscana c'è ne sono 4: oltre all'IGT Toscana, sono: il Chianti Classico, il Terre di Siena, il Consorzio Lucca, l' Olio di Seggiano).

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Il PSGO ha consentito di ampliare i risultati attesi, con il contributo divulgativo della CIA Toscana, attività inizialmente non previste, proprio grazie alle regole del PSGO. Sono stati così coinvolti altri soggetti, non solo aziende agricole, ma anche dell'Università.

Rigidità iniziale è stata superata ammettendo tutti (non potevi partecipare se non avevi dipendenti e operai, mentre in questo territorio le aziende sono molto piccole).

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il successo del progetto è legato alla individuazione dei partner: in un contesto di unità di intenti, le aziende erano già costituite in una rete relazionale particolarmente coesa..

▪ **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

La tipologia di analisi condotta per la realizzazione del progetto può essere replicabile in altri settori e per produzioni completamente diverse come quella dello zafferano e del caviale.

**“INGECA - Strategie INnovative a basso impatto per la GEstione delle avversità dei CAstagneti da frutto”.** Intervista in loco a Moricca Salvatore, 14/06/2023. Firenze (FI). Rilevatore: Leonardo Ambrosi.

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo PROSIT del Partenariato Europeo per l’Innovazione (GO del PEI) finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico;**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo;**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

L’Università di Firenze lavora da anni sulle tematiche relative ai temi dell’agricoltura sostenibile e della bioeconomia circolare e la possibilità offerta dal PS-GO ben si adatta allo sviluppo di progetti dedicati alle tematiche sopra ricordate. In particolare il progetto INGECA vuole affrontare le problematiche relative alla castanicoltura toscana.

Negli ultimi decenni mutamenti climatici, economici e sociali hanno messo in ginocchio la castanicoltura toscana, ancora essenzialmente condotta con metodi tradizionali. Tali fattori hanno portato all’invecchiamento e declino fisiologico dei castagneti, come pure alla recrudescenza degli attacchi parassitari. Avversità parassitarie già conosciute e di recente introduzione decurtano pesantemente la produzione castanicola. L’introduzione di nuove tecniche colturali economicamente sostenibili può rappresentare una soluzione.

La costituzione del GO è partita da contatti pre-esistenti con le unioni dei comuni che hanno facilitato il coinvolgimento delle aziende agricole. È stata poi coinvolta l’università di Viterbo per la realizzazione del prototipo di carbonaia mobile per il recupero delle potature e la loro trasformazione in biochar. I rapporti con le aziende sono stati mantenuti anche al termine del progetto e l’università continua a fare attività di assistenza tecnica per problemi legati alla difesa fitosanitaria

L’obiettivo principale del progetto era trasferire al “sistema castagno” protocolli di difesa biologica già largamente sperimentati e validati in altri contesti colturali. Altro obiettivo è quello di trasformare gli scarti della potatura in una potenziale fonte di reddito per l’azienda, attraverso la loro trasformazione in biochar, da utilizzare come ammendante. Attraverso queste azioni il progetto ha apportato delle innovazioni assolute, in un settore che fatica a “svecchiarsi”. La coltura del castagno da frutto in Toscana è, infatti, basata su metodi ormai obsoleti, che sono una delle cause della scarsa redditività della castanicoltura, e dunque dello spopolamento delle aree rurali interne che comporta l’abbandono del territorio montano con conseguenti problemi di dissesto idrogeologico, incendi e semplificazione del paesaggio.

Nei castagneti inclusi nel progetto sono stati effettuati interventi di difesa biologica con BCA del genere Trichoderma, nematodi entomoparassiti e feromoni sessuali. È stata poi verificata l’efficacia degli interventi attraverso monitoraggi ad intervalli regolari, secondo un time-sheet che ha tenuto conto dei fattori ambientali, della fenologia del castagno e della biologia di tutti gli altri organismi coinvolti.

È stato sviluppato un prototipo di carbonaia mobile verticale a misura d’azienda, con dimensioni relativamente ridotte, in cui il lavoro per le operazioni di carbonizzazione è tale da necessitare soltanto una giornata lavorativa di un operaio. Il recupero del materiale derivante dalle potature permette di aprire un nuovo capitolo sull’economia delle piccole realtà aziendali e può indurre l’avvicinamento di nuovi investitori attraendo forze nuove nel settore. Peraltro la

trasformazione in carbone dei residui della coltivazione del castagneto da frutto è una buona pratica da un punto di vista fitosanitario.

Molto importanti sono state anche le attività di divulgazione che hanno consentito di mettere in contatto i castanicoltori toscani con realtà produttive di altre regioni del territorio nazionale (Lazio e Calabria) e condividere metodi di produzione e gestione dei castagneti.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

L'integrazione delle buone pratiche gestionali con l'utilizzo di agenti di biocontrollo e la produzione di biochar (ottenibili dagli scarti della potatura e dalle altre pratiche colturali), ha sostanzialmente dimostrato come sia effettivamente possibile incrementare i margini di redditività aziendale su scala di piccola impresa. Ulteriori ricadute del progetto, oltre che l'aumento della produzione di castagne e la riduzione dell'incidenza e della gravità degli attacchi parassitari sul frutto, sono costituite dalle nuove opportunità occupazionali e di sviluppo sociale del territorio. Queste vanno di pari passo con la conservazione dell'integrità ecologica e della biodiversità dei castagneti ed il mantenimento dei benefici e dei servizi ecosistemici che i castagneti in buona salute sono in grado di offrire.

Altro risultato molto importante è stato quello di creare un partenariato stabile che continua a collaborare per portare avanti attività legate al settore del castagno.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

La difficoltà principale nella gestione del GO ha riguardato il ritiro di un paio di aziende agricole che poco prima della sottoscrizione del progetto, per motivi legati principalmente alla struttura di queste aziende (aziende a conduzione familiare con il capo azienda in età piuttosto avanzata) non se la sono sentita di partecipare. Una delle difficoltà principali di lavorare in settori marginali come la castanicoltura è quella di trovare delle aziende agricole "strutturate" da coinvolgere nel progetto.

Altro aspetto negativo riguarda la strutturazione del nuovo bando del PSR toscana che incrementa le responsabilità del capofila nella gestione complessiva del PS GO, questo ha fatto sì che l'università ha messo un limite alla partecipazione al nuovo bando perché si è ritenuto troppo rischioso assumersi come capofila gli oneri previsti dal bando; tale problematica è acuita dal fatto che nel settore della castanicoltura non ci sono aziende con una struttura e una dimensione in grado di poter fare da capofila in un progetto PS-GO.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Oltre ai risultati diretti del progetto, che hanno riguardato la messa a punto di protocolli di gestione per la difesa del castagno e la produzione di biochar attraverso la carbonaia mobile, molto importante è stata la rivitalizzazione di un settore che per sue caratteristiche strutturali (territori marginali, età degli addetti avanzata, dimensioni aziendali ridotte) risulta sempre meno sostenibile da un punto di vista economico. Tale rivitalizzazione è avvenuta anche grazie agli scambi che si sono avuti con realtà produttive differenti che hanno consentito di mettere a fattor comune problemi e soluzioni tipici del settore; proprio per favorire questi scambi si è deciso di non utilizzare la modalità in remoto per attività di divulgazione ma di attendere la fine delle restrizioni pandemiche perché convinti che lo scambio "vis a vis" sia molto più efficace nello stabilire rapporti ed interazioni.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Lo strumento PS-GO è molto importante per la creazione di una rete di diffusione delle innovazioni e il giudizio sullo strumento è molto positivo. Il consiglio è quello di dare buona rilevanza alle attività di disseminazione che sono quelle che sono in grado di stabilire rapporti duraturi tra i vari attori della filiera e consentire quindi la costituzione di reti stabili in grado di operare oltre il termine del progetto specifico.

**“PROSIT-Piattaforma digitale per la gestione sostenibile e la valorizzazione dei terroir viticoli”, Intervista in loco a Fabrizio Cassi TIMESIS SrL, 14/06/2023. San Giuliano Terme (PI). Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo PROSIT del Partenariato Europeo per l’Innovazione (GO del PEI) finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico;**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo;**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

Il progetto nasce da un’idea del CREA, in particolare dai centri di ricerca CREA Agricoltura e ambiente di Firenze e Viticoltura ed Enologia di Arezzo che da tempo si occupano del tema “suolo” a 360 gradi e che voleva creare uno strumento digitale per supportare le aziende vitivinicole toscane e fornire loro strumenti operativi online per la gestione sostenibile, la salvaguardia e la promozione dei propri terroir, rafforzando il legame tra suoli, ambiente e qualità del vino. Il coinvolgimento della società TIMESIS con il ruolo di capofila, oltre che per le competenze che questa ha sul tema, è stato dettato anche dalla difficoltà che alcuni enti hanno per loro struttura organizzativa e gestionale nel ricoprire il ruolo di capofila.

Il tema della gestione sostenibile del suolo è un tema centrale della prossima programmazione e finalmente sta entrando tra gli obiettivi delle politiche europee e quindi l’opportunità offerta dal PSR Toscana ben si adattava allo sviluppo di un progetto che mettesse il suolo al centro della gestione agronomica delle aziende vitivinicole.

Il completamento del GO ha visto il coinvolgimento della Copernico srl per lo sviluppo della parte informatica, dell’Associazione Viticoltori di Montefioralle, delle Aziende agricole Montefioralle e Petra per la parte produttiva e infine della società Chiantiform per la parte di comunicazione e diffusione dei risultati.

L’obiettivo principale era quello di dare ai viticoltori una serie di informazioni sui suoli su cui coltivano: esistono infatti una serie di dati relativi ai suoli che però non sono a disposizione degli agricoltori; tali informazioni sono state sistematizzate e messe a disposizione gratuitamente. Il progetto mira quindi a supportare le aziende vitivinicole toscane e fornire loro strumenti operativi online per la gestione sostenibile, la salvaguardia e la promozione dei propri terroir, rafforzando il legame tra suoli, ambiente e qualità del vino, attraverso lo sviluppo della prima piattaforma online per i terroir della viticoltura toscana. Il progetto vuole inoltre promuovere la collaborazione tra aziende di uno stesso territorio riguardo questi temi, soprattutto in aree, come la Val di Cornia, dove forme associative di tal genere sono poco sviluppate.

Il modello di piattaforma è stato sviluppato su due zone sperimentali: località di Montefioralle nel Chianti Classico e la Val di Cornia in Maremma, con problematiche ed opportunità simili.

In tali territori il progetto coinvolge nella sperimentazione 16 aziende vinicole, (280 ettari in totale), in cui sono state effettuate rilevazioni approfondite, gestione differenziata dei suoli con DSS e monitoraggio quantitativo e qualitativo sulle piante e sul prodotto per 3 annate agronomiche.

Il Crea si è occupato di raccogliere e organizzare le informazioni sui suoli collegandole alla base geografica per la realizzazione del web GIS, Chiantiform si è occupata di disseminare lo strumento attraverso corsi brevi e workshop pratici.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

Il risultato principale è stata la realizzazione di uno strumento webGIS che consente a chiunque si registri di consultare gratuitamente le informazioni disponibili predisposte dal CREA. Lo strumento fornisce dettagliate informazioni chimico-fisiche distinte per orizzonti.

Le informazioni sono distinte per orizzonti e organizzate indicando per ciascuna il valore minimo, massimo e il giudizio sul valore medio. Ad esempio, fornisce a diverse profondità tessitura, carbonio organico, azoto, calcare o elementi scambiabili. Inoltre su questi dati sono calcolati e riportati per ciascun nodo della griglia i risultati di modelli per stimare carbon footprint, erosione potenziale, stress idrico, ristagno e fabbisogni nutrizionali su diversi scenari: sia nel caso di realizzazione di nuovi impianti (indicando anche i portinnesti più adatti), sia per la gestione interfilare dei vigneti in produzione (scenario con interfilare lavorato, inerbito in modo permanente o a sovescio).

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

Una delle principali difficoltà ha riguardato la realizzazione delle attività di formazione e divulgazione che a causa dell'emergenza pandemica hanno subito notevoli ritardi; si è comunque deciso di non optare per gli strumenti di formazione a distanza perché convinti che la partecipazione in presenza è fondamentale per la creazione di rapporti diretti che consentono uno scambio di informazioni ed esperienze che vanno ben oltre l'acquisizione delle informazioni fornite dai vari relatori e docenti

Altro problema ha riguardato le procedure di ARTEA soprattutto per la fase di rendicontazione: è necessario che all'interno del GO ci sia qualcuno che conosce bene ARTEA e possa fare da supporto ai diversi partner che spesso non conoscono i sistemi e le procedure.

Per ogni misura e per ogni partner è necessario aprire una procedura differenziata; questo comporta che un progetto che è unico deve essere smembrato in tanti sotto-progetti e ognuno segue il suo iter procedurale. Con un accordo di partenariato fatto bene si potrebbe dare la responsabilità del progetto al capofila che dovrebbe essere l'unico soggetto che si interfaccia con l'amministrazione che è per altro il modello che viene utilizzato per la gran parte dei progetti di sviluppo promossi dall'Unione Europea.

Un altro aspetto migliorabile è la limitazione, prevista dal bando, della partecipazione ai corsi di formazione esclusivamente agli imprenditori agricoli: è invece presente un fabbisogno informativo che riguarda anche tutti gli altri attori della filiera che in questo caso non è stato possibile soddisfare.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Uno dei principali aspetti positivi del progetto è stato quello di far parlare il mondo della ricerca (CREA) con il mondo produttivo delle aziende agricole, grazie soprattutto ad uno scambio continuo e ripetuti contatti.

È stato molto positivo anche il fatto che i rapporti di collaborazione tra i vari partner del GO sono proseguiti oltre il termine del progetto con la creazione di un partenariato caratterizzato da reciproci rapporti di fiducia, in grado di sviluppare e promuovere ulteriori idee progettuali e azioni di sviluppo. È stato infatti presentato un nuovo progetto, finalizzato a migliorare e sviluppare il DSS, sull'ultimo bando del PSR Toscana che è risultato ammissibile ma non finanziato per carenza di risorse finanziarie.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

È molto importante in fase di progettazione definire bene gli obiettivi e la composizione del partenariato, con le relative competenze, e preparare un progetto più dettagliato possibile in maniera da evitare al massimo l'esigenza di dover intervenire con modifiche ed adattamenti.

È inoltre fondamentale curare la parte di comunicazione inserendo nel partenariato del GO un soggetto esperto e capace.

**“OrtiBlu - Soluzioni innovative la gestione sostenibile delle risorse idriche per l'orticoltura periurbana Fiorentina”, Intervista in loco a Cosimo Righini, Confederazione Italiana Agricoltori Toscana, 15/06/2023. Firenze (FI). Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo ORTIBLU del Partenariato Europeo per l'Innovazione (GO del PEI) finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico;**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo;**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

Il progetto Orti Blu è nato da una idea di Legnaia Vivai e della Cooperativa di Legnaia nell'ambito del grande tema del cambiamento climatico dove il tema dell'uso razionale dell'acqua è ormai diventato prioritario.

Due aziende ortofrutticole della piana fiorentina, la Società Agricola Gabbrielli e l'Azienda Agricola Beni Piero, su impulso della società Legnaia Vivai e supportate dall'Università degli studi di Firenze e dal CNR/IBE, insieme alla Società Next Technology, hanno immaginato un percorso innovativo, puntando a realizzare un modello di agricoltura di precisione finalizzato alla riduzione ed all'ottimizzazione dell'uso dell'acqua in ortofrutticoltura. Successivamente, la crisi della Cooperativa di Legnaia e delle società ad essa legate, ha portato a rivedere il progetto, mantenendone tuttavia le principali azioni ed obiettivi, affidando il ruolo di capofila a Cia Toscana.

Il progetto Orti Blu mira all'introduzione di strumenti innovativi per la gestione delle risorse idriche nelle aree agricole periurbane e alla sperimentazione di tecnologie per la riduzione del suo utilizzo. L'agricoltura periurbana rappresenta un valore che va al di là della capitalizzazione di un potenziale reddito agricolo, in quanto queste aree sono produttrici di esternalità e di beni pubblici concreti per la collettività urbana.

Tra le funzioni comprese nel concetto di multifunzionalità l'agricoltura periurbana rappresenta anche uno strumento contro l'avanzata incontrollata dell'urbanizzazione perché occupa il suolo, lo mantiene e lo gestisce. Allo stesso tempo l'agricoltura si basa sulla disponibilità di risorse naturali, in particolare l'acqua, entrando quindi in competizione con le altre necessità

territoriali. Questo impone un'analisi approfondita dell'utilizzo della risorsa idrica nelle aree periurbane anche in relazione al complesso sistema urbano con cui scambia risorse.

Le aziende agricole partner (Beni, Legnaia Vivai e Gabrielli) sono state destinatarie delle sperimentazioni e dell'introduzione delle innovazioni in campo. In particolare Beni e Gabrielli hanno realizzato le prove rispettivamente in campo ed in serra/in campo, mentre presso Legnaia Vivai ci si è concentrati sulle sperimentazioni in serra, dal momento che la parte prototipale e di studi da compiere nell'impianto esterno in contenitore (come inizialmente previsto dal progetto) non è stata possibile per il complessivo riordino degli spazi aziendali a seguito della cessione di Legnaia Vivai.

L'Università di Firenze con i Dipartimenti DAGRI E DICEA, oltre a garantire il coordinamento scientifico del progetto hanno effettuato le ricerche, i test in campo, ha supportato le aziende nell'esecuzione delle varie prove ed ha provveduto all'assistenza tecnica per l'installazione ed il monitoraggio delle attrezzature necessarie. CNR IBE ha installato due reti di monitoraggio agrometeorologiche utilizzate per valutare le performance degli interventi proposti, mentre NEXT Technology srl ha provveduto alla fornitura del telo innovativo pacciamante per le varie sperimentazioni in campo. Cia Toscana, oltre a ricoprire il ruolo di capofila, coordinando le attività progettuali, ha anche svolto tutte le attività inerenti la comunicazione e il trasferimento dell'innovazione

Le azioni portate avanti dal PS-GO sono state:

- utilizzo e gestione in azienda di teli pacciamanti, con possibilità di predisposizione del rilascio controllato di principi attivi o trattamento con microrganismi utili per le coltivazioni;
- impiego di attrezzature per il monitoraggio agrometeo in campo, mediante l'utilizzo di software opensource per il monitoraggio delle colture e per il supporto alle decisioni agronomiche;
- introduzione della metodologia di studio Waterfootprint, sia per la futura certificazione e la valorizzazione – anche commerciale – del processo produttivo più “virtuoso”, ma anche come occasione di disamina dell'intero processo di coltivazione, quantificando i consumi delle diverse fasi e individuando forme di gestione ottimale della risorsa idrica.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

Il progetto è stato mirato ad introdurre e testare le tecnologie innovative proposte nel comparto ortofrutticolo, in particolare dell'area periurbana fiorentina, e ad ottenere una valutazione del risparmio idrico in termini di benefici economici ed ambientali prodotti dalle misure introdotte, al fine di promuoverne il trasferimento ad altre realtà agricole operanti nel settore.

In particolare sono individuati tre obiettivi specifici:

- introdurre soluzioni tecnologiche innovative per la gestione della risorsa idrica nelle imprese partner, comprendendo l'utilizzazione di Tessuto Non Tessuto (TNT) per la pacciamatura e l'applicazione di agrofarmaci e fertilizzanti, per salvaguardare sia la quantità che la qualità delle risorse idriche, e l'utilizzo della tecnologia Arduino per il monitoraggio della richiesta idrica e l'irrigazione di precisione;
- monitorare le soluzioni di gestione della risorsa idrica proposte attraverso l'impronta idrica, con metodologia ISO 14046 – Water Footprint, valida anche per una certificazione internazionale;
- attivare percorsi di formazione, informazione e scambi di esperienze con altri contesti avanzati, rivolti agli stakeholders, rappresentati da imprese agricole in zone periurbane del territorio toscano, sui temi del progetto.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

La principale difficoltà ha riguardato i problemi finanziari che hanno colpito la Cooperativa di Legnaia che hanno costretto la cooperativa a lasciare il ruolo di capofila, ruolo fondamentale per il coordinamento.

Un altro problema ha riguardato i lunghi tempi (2 anni) che sono trascorsi tra la presentazione della domanda e l'ammissione a finanziamento. In due anni possono succedere molte cose e in questo caso è intervenuta la crisi finanziaria della Cooperativa di Legnaia.

L'aumento delle responsabilità per il capofila, che diventa l'unico soggetto referente del progetto, previsto dal nuovo bando PSR può sicuramente portare un miglioramento della gestione ma dovrebbe essere accompagnato da una riduzione della rigidità procedurale, perché altrimenti si rischia di scoraggiare enti e imprese ad assumere il ruolo di capofila.

Infine la pandemia ha limitato tutti gli incontri iniziali di coordinamento e pianificazione del progetto che essendosi svolti in remoto non hanno avuto la stessa efficacia.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Gli obiettivi iniziali del progetto sono stati depotenziati a causa delle già riportate vicissitudini che hanno interessato la cooperativa di Legnaia.

Il risultato principale, al di là dei risultati tecnici è stato far entrare il concetto di "impronta idrica" nella gestione aziendale, suscitando interesse intorno alla tematica.

Lo sviluppo di strategie e innovazioni che possano al contempo aumentare la competitività delle aziende agricole, rafforzando il rapporto di fiducia ed apprezzamento nei confronti dei consumatori e dell'opinione pubblica è sicuramente un aspetto molto importante.

Diffondere l'idea che la responsabilità ambientale e sociale delle aziende è un valore aggiunto anche economico verso il quale l'agricoltura guarda con sempre maggiore interesse, diviene motivo per adottare metodologie tecniche e scelte gestionali razionali.

Detto in altri termini, il GO Orti BLU si è posto l'obiettivo, al contempo, di introdurre innovazioni per il risparmio idrico ed il potenziamento delle produzioni, ma anche di introdurre standard di analisi e valutazione dell'impatto delle produzioni sotto il profilo del consumo idrico che potessero diffondere un nuovo concetto di agricoltura sostenibile ed integrata con i contesti periurbani.

La possibilità di estendere i risultati del progetto ad altre realtà produttive regionali, solo considerando i principali distretti a maggiore specializzazione orticola (ad es. area periurbana fiorentina, Val di Cornia, Versilia, zone ad orticoltura dell'area livornese-grossetana e della Val di Chiana) si comprende il potenziale positivo impatto che l'attività di divulgazione dei risultati potrà garantire.

▪ **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Per poter gestire bene un GO bisogna mettere in piedi una struttura che abbia la forza e le caratteristiche per affrontare un impegno che comunque è piuttosto oneroso e complesso. Bisogna inoltre selezionare e affidarsi a partner con elevati livelli di competenza nei settori specifici (produzione, ricerca, comunicazione, etc.) e creare fin da subito rapporti molto stretti con tutti i partner del progetto che devono essere consapevoli delle loro responsabilità.

Fondamentale per la buona riuscita del progetto è la collaborazione costruttiva con gli uffici regionali che si occupano della gestione dei GO.

**“DONATO - Douglasiete Naturali Toscane” Intervista in loco al Davide Pozzi, Società Agricola Futuro Verde S.R.L., 15/06/2023. Arezzo (AR). Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo DONATO del Partenariato Europeo per l’Innovazione (GO del PEI) finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico;**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo;**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

il progetto nasce nel 2017, da una chiacchierata fra me e un professore di università di Firenze, professor Orazio La Marca. La specie forestale Douglasia, dopo un notevole successo negli anni 40-50-60, in cui è stata condotta la sperimentazione per l’introduzione delle specie esotiche in Italia era in definitiva la specie che aveva dato i migliori risultati dal punto di vista produttivo e dal punto di vista di acclimatamento all’ambiente appenninico. Dopo questi anni la specie è stata abbandonata per vari motivi: il principale è che si tratta di una specie alloctona e negli anni si è puntato alla promozione delle specie autoctone. L’idea era dunque quella di cercare di rivitalizzare l’interesse per questa specie e farla tornare attuale.

La douglasia rappresenta una grande opportunità per lo sviluppo della selvicoltura toscana: è la conifera esotica (ma la si può considerare a pieno titolo naturalizzata) che ha dato i migliori risultati in termini di adattamento e produttività, è specie di alta collina - bassa montagna (Castanetum ) dove non abbiamo conifere indigene di pregio, è sufficientemente plastica e rustica, resiste abbastanza bene alla siccità estiva, cresce velocemente, producendo ottimo legname apprezzato dall’industria di trasformazione, è poco esposta ad agenti fungini o insetti in grado di provocare gravi danni, crea paesaggio ed è un formidabile sequestratore di CO<sub>2</sub>.

Le caratteristiche della Douglasia la rendono particolarmente efficace nella lotta ai cambiamenti climatici in quanto le specie autoctone (abete bianco e abete rosso) cominciano a soffrire della prolungata siccità.

Con un viaggio di studio in Francia nel 2016, conoscemmo la realtà francese che vantava circa 500.000 ettari di Douglas che ne fa la conifera più importante nel mercato del legno francese con la presenza di un’associazione, si chiama France Douglas, che si occupa della promozione del legno di douglasia.

in Italia attualmente ci sono circa 20.000 ettari di douglasia, quindi una produzione di nicchia, non così di nicchia, però per la Toscana. Dove ci sono circa 7.500 ettari, ma con delle quantità di legname presenti in bosco enormi perché essendo molto produttiva si riesce tranquillamente a produrre potenzialmente la stessa quantità di legname che produce l’Abete bianco. L’idea venne condivisa con un primo gruppo ristretto di partner, (unioni dei comuni e l’università un’azienda privata e la società Futuro Verde). E fu presentato un progetto sulla misura 16.1 finalizzato a valutare se c'erano le condizioni per costituire un gruppo operativo, ed elaborare un piano strategico.

Venne poi costituito il vero gruppo operativo coinvolgendo altri partner ed elaborato il piano strategico con la finalità non solo di riscoprire la douglasia, ma anche cercare di valorizzarla, creando le premesse per costruire una filiera del legno di douglasia in Toscana

I partner del GO sono 15 e sono rappresentati da istituti scientifici, gestori forestali pubblici, gestori forestali privati, agenzia formativa, impresa di comunicazione, istituzione culturale. La numerosità dei partner ha richiesto un notevole impegno per il coordinamento del progetto.

Gli Obiettivi del GO sono la promozione della rinnovazione naturale di douglasia attraverso l'elaborazione di protocolli operativi ed impianto Aree Dimostrative, La valorizzare il legno di douglasia attraverso la classificazione del legname ed individuazione di usi alternativi più remunerativi per le aziende, la creazione di una filiera toscana del legno di douglasia stabile nel tempo attraverso la pianificazione sovraziendale delle produzioni, la professionalizzare gli operatori forestali con attività di formazione sui protocolli operativi e sulla qualificazione del legname e la diffusione delle informazioni ai portatori di interesse.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

I principali risultati ottenuti riguardano:

- La messa a punto di protocolli di gestione selvicolturale in grado di ridurre i costi ambientali ed economici della coltivazione della douglasia in Toscana attraverso l'adattamento alla realtà regionale di questa specie finalizzati alla rinnovazione naturale del soprassuolo.
- L'individuazione di forme d'impiego alternative, più remunerative rispetto alle attuali destinazioni, in grado di valorizzare il legname di douglasia;
- la rivitalizzazione della filiera vivaistica toscana del postime di douglasia, garantendo la qualità genetica con semi provenienti dalle prove comparate e dall'impianto di due nuovi arboreti clonali sull'Appennino Pistoiese e in Mugello;
- la valorizzazione della professionalità degli operatori forestali pubblici e privati tramite una formazione specifica per l'applicazione dei protocolli di gestione individuati per la coltivazione della specie, la classificazione all'origine del legname e la qualificazione del toname;

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

La principale difficoltà è stata quella di coordinare un GO molto numeroso (15 partner), ma questo è stato possibile grazie al grande affiatamento tra i diversi soggetti e alla professionalità di ciascuno. Un altro problema è relativo ai tempi di liquidazione delle domande che sono molto lunghi e possono creare delle difficoltà finanziarie.

Un aspetto da tenere in considerazione è che questi progetti sono spesso la fase iniziale di programmi di sviluppo a più ampio spettro che si pongono obiettivi molto importanti, sarebbe quindi necessario creare dei percorsi privilegiati per far sì che i GO proseguano nello sviluppo della loro idea accedendo in maniera prioritaria ad altri finanziamenti evitando così, come spesso accade, che gli sforzi fatti dal PS-GO vengano in qualche maniera persi per l'impossibilità di proseguire con le attività una volta concluso lo specifico progetto.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il principale risultato ottenuto dal GO è stato quello di ravvivare l'interesse del mondo forestale sugli impianti di douglasia che può diventare fondamentale per la lotta ai cambiamenti climatici in quanto è in grado di sostituire specie autoctone (abete bianco e abete rosso) che mal sopportano l'incremento della temperatura e i prolungati periodi di siccità. La douglasia produce un legno dalle ottime caratteristiche meccaniche apprezzato dall'industria di trasformazione.

Inoltre si è avuta la creazione di un gruppo operativo misto (pubblico-privato) molto affiatato e motivato a lavorare assieme sulla douglasia anche dopo la conclusione del progetto DoNaTo.

Le attività di disseminazione portate avanti da partner conosciuti nel mondo della silvicoltura hanno creato grande interesse sulla tematica e sono riuscite a creare rapporti stabili tra il mondo della ricerca e il mondo della produzione.

- **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Per la buona riuscita di un progetto PS-GO ci deve essere alla base un'idea solida e concreta. Altro aspetto fondamentale è la scelta dei partner che devono essere quanto di meglio si può trovare tra le diverse professionalità e possibilmente caratterizzati da una conoscenza reciproca antecedente alla costituzione del GO.

Determinante è la scelta del coordinatore che deve essere in grado di canalizzare le diverse esigenze e risolvere i problemi che quotidianamente si presentano nella gestione del progetto, anche senza una preparazione tecnica specifica ma in grado di gestire il lavoro di gruppo e assicurarsi che ognuno porti a termine il proprio compito.

Inoltre bisogna dare particolare rilievo alle attività di disseminazione avvalendosi di professionisti che siano conosciuti e attivi nel settore in cui il progetto opera.

**CatchCO2live | recupero del patrimonio olivicolo Toscano: azione di contrasto ai cambiamenti climatici per lo stoccaggio di CO2 attraverso una gestione innovativa, cooperativa e sostenibile del territorio, Intervista da remoto a Giancarlo Faenzi - Cooperative Montalbano Olio E Vino Società Cooperativa Agricola, 16/06/2023. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

- **Domanda 1: In qualità di Capofila del Progetto Operativo CatchCO2live del Partenariato Europeo per l'Innovazione (GO del PEI) finanziato dal PSR 2014-2022 di Regione Toscana, le chiediamo di descrivere:**
  - **la nascita del Progetto e alla definizione del Piano Strategico;**
  - **il processo di costituzione del Gruppo Operativo;**
  - **gli obiettivi iniziali- facendo anche riferimento alle 20 tematiche individuate da Regione Toscana;**
  - **gli interventi/ attività previste per la realizzazione del Progetto.**

Dalla fase di setting-up del GO è emerso come le superfici coltivate ad olivo dell'area del Montalbano abbiano subito un forte abbandono in termini di superficie (circa 1.000 ha sono passati ad altri usi del suolo dal 1954 ad oggi) e densità (circa 4.800 ha hanno una densità d'impianto inferiore a 300 piante/ha). Tale situazione deriva da fattori quali l'ubicazione degli oliveti in zone poco accessibili e/o marginali, una gestione poco razionale della coltura, gli elevati costi delle operazioni colturali, la mancanza di adeguati strumenti di gestione, una situazione di estrema parcellizzazione della proprietà e da problemi di ricambio generazionale. Il progressivo abbandono dell'olivicoltura avrà come conseguenze non solo la riduzione della produzione ma anche la perdita dei benefici derivanti dalle esternalità legate a questa coltura (e.g. minore erosione del suolo, minor rischio incendi, tutela del paesaggio, stoccaggio di carbonio, ecc.).

Questa problematica interessa molto la cooperativa perché la riduzione della produzione porta minori quantità di oliva al frantoio con conseguente diminuzione della produzione commercializzata.

Inoltre, da consultazioni avute con gli attori locali dell'area nella prima fase, sono emersi fabbisogni concreti da parte degli olivicoltori: una formazione mirata da parte del mondo

scientifico per applicare tecniche innovative per la gestione ed il recupero degli oliveti al fine di ottenere una produzione di qualità economicamente sostenibile per il territorio.

Il progetto prevede il coinvolgimento dei produttori che cedono il terreno alla cooperativa per un tempo proporzionato alla difficoltà e onerosità del recupero e miglioramento di cui si fa carico la cooperativa e che assume la gestione dell'oliveto per i successivi 10-15 anni.

Il GO riconosce un contributo agli oliveti ripristinati per compensare la mancata produzione dei primi anni successivi al ripristino.

Gli obiettivi del GO hanno riguardato la valorizzazione delle esternalità positive legate alla rimessa in produzione di oliveti in abbandono (servizi ecosistemici come capacità mitigative ai cambiamenti climatici, ecc.), la diminuzione delle esternalità negative legate all'inquinamento dovuto a trattamenti a calendario, utilizzo di pratiche non idonee, ecc., tramite l'applicazione di tecniche di agricoltura di precisione, la riduzione dei costi legati alla gestione della coltura tramite l'applicazione di tecniche agronomiche innovative (potatura minima, miglioramento del suolo, programmazione della raccolta)

La costituzione del GO non ha trovato particolari problemi perché sono state coinvolte le aziende socie della cooperativa per la parte produttiva e gli istituti di ricerca che già collaborano con la cooperativa per precedenti progetti di ricerca

La fase di recupero degli oliveti si è incentrata su tre azioni principali:

1. **Informazione:** grazie alla fase di setting up, finanziata con la misura 16.1, sono stati contattati tutti gli agricoltori che avevano manifestato interesse oltre a promuovere il progetto e le attività previste dal piano strategico in incontri informativi con gli olivicoltori (assemblea dei soci) per il loro possibile coinvolgimento anche nella messa a disposizione di terreni da recuperare secondo il modello proposto.
2. **Recupero di oliveti abbandonati:** l'azione ha previsto una serie di operazioni colturali per il recupero di oliveti in abbandono (es. ripulitura dalla vegetazione arbustiva invasiva e lavorazione del terreno, concimazioni ecc.). Numerosi sopralluoghi sono stati effettuati in collaborazione con i partner di progetto, sulle aree in cui intervenire per evidenziarne le caratteristiche ed individuare le migliori tecniche da adottare.
3. **Validazione del modello organizzativo:** in questa fase sono stati sottoscritti 5 contratti di affitto ad meliorandum per la concessione in godimento di fondi con l'obbligo del conduttore al miglioramento dello stesso. In questa tipologia di contratto il valore del canone di affitto corrisponde ai miglioramenti apportati al fondo pertanto al proprietario non viene corrisposto nessun canone. La durata del contratto viene determinata in modo che il possessore possa recuperare gli investimenti effettuati.

È stato inoltre sviluppato ed applicato un modello per il monitoraggio e la gestione sostenibile degli oliveti che si è avvalso dell'utilizzo di strumenti di modellistica ed agricoltura di precisione. Il monitoraggio degli oliveti con strumenti e tecniche innovative, effettuato in due aree pilota del progetto, ha avuto come obiettivo principale quello di promuovere un approccio improntato sull'ottimizzazione della gestione della coltura favorendo interventi agronomici mirati, riducendo i costi di gestione e gli sprechi di risorse ed incrementando la produzione della coltura. Il modello proposto è servito come base, quindi, per sviluppare una strategia replicabile e trasferibile ad altre realtà olivicole del comprensorio del Montalbano e, più in generale, del contesto regionale toscano.

▪ **Domanda 2: Quali sono stati i principali risultati che ritiene siano stati raggiunti?**

Il principale risultato concreto atteso dall'applicazione del piano è inerente al recupero di oliveti in stato di abbandono tramite l'applicazione di un modello organizzativo di gestione, strumenti

e tecniche innovative che rendano la coltivazione sostenibile dal punto di vista ambientale e economico.

Sono state applicate tecniche e metodologie che hanno determinato benefici di medio/lungo termine che mirano a ridurre il rischio idrogeologico e d'incendio, tutelare e valorizzare il paesaggio, tutelare l'ambiente, incremento del flusso turistico, ridurre i costi legati alla gestione della coltura tramite l'applicazione di tecniche agronomiche innovative.

Le visite in azienda con l'illustrazione delle tecniche promosse del progetto hanno riscosso notevole interesse ed hanno contribuito in maniera rilevante alla diffusione di tecniche innovative.

▪ **Domanda 3: Quali le principali difficoltà od ostacoli che ha dovuto affrontare nel progettare e realizzare l'intervento e con esso perseguire gli obiettivi che si era posto?**

La gestione come capofila da parte della cooperativa ha creato alcune difficoltà perché la cooperativa per sua struttura e funzione non è attrezzata alla gestione di un PS-GO e a tutti gli adempimenti tecnico-burocratici che questo comporta.

La fase di reclutamento delle aziende su cui realizzare il ripristino degli oliveti ha avuto alcune difficoltà legate alla diffidenza dei proprietari spesso di età avanzata e riottosi nei confronti di tecniche di coltivazione differenti dalla prassi ordinaria della zona.

Uno dei problemi più rilevanti è stato che, a fronte di una diffusa richiesta di formazione sulle tematiche promosse dal progetto da parte di tutti gli attori della filiera, le attività formative, come previsto dal bando, possono essere rivolte esclusivamente agli imprenditori agricoli, mentre nella realtà olivicola in cui ha operato il progetto molto spesso chi gestisce gli oliveti non è un agricoltore professionale.

▪ **Domanda 4: Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento e dei risultati che esso sta producendo e della esperienza fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al settore, filiera e /o territorio di riferimento)?**

Il risultato più importante riguarda la promozione e diffusione di un modello di gestione collettivo (da parte della cooperativa) che grazie alla realizzazione di economie di scala e all'applicazione di tecniche innovative di coltivazione consente una gestione economicamente ed ambientalmente sostenibile di produzioni che altrimenti vengono progressivamente abbandonate con tutta una serie di problemi legati alla gestione del territorio. Si è quindi riusciti a rendere centrale il problema dell'abbandono con tutti i rischi che questo comporta.

Il modello gestionale sperimentato può essere adottato anche da imprenditori singoli in possesso di mezzi e capacità adeguati e può essere facilmente replicato in territori regionali e nazionali con caratteristiche simili a quelle del comprensorio di Montalbano.

▪ **Domanda 5: Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento simile a quello a cui Lei ha partecipato in fase progettuale e realizzativa?**

Bisogna individuare bene l'obiettivo del progetto e cercare di informare e coinvolgere il territorio in cui si attua il PS-GO per far sì che non si abbiano resistenze ma che il tessuto imprenditoriale locale sia partecipe ed attivo. Per poter far sì che il progetto abbia ricadute importanti è necessario che la ricerca che viene svolta produca risultati pratici e concreti facilmente replicabili dalle altre aziende presenti nel territorio perché altrimenti si rischia di realizzare un'ottima sperimentazione che però poi difficilmente avrà ricadute importanti sulle filiere e sul territorio in generale.

## 2.3. Incontri operativi

### **Incontro operativo con AdG - Valutazione PSR Toscana – 14/02/2023 – Videochiamata**

**RT: Elisabetta Ulivieri, David Braccia, Carla Lazzarotto, Alessio Aniello Rea, Adele Fedele, Daniele Paciello**

**LKIBS: Buscemi, Paris, De Matthaëis**

#### **D2.1**

Aprè la riunione RT che ricorda l'obiettivo dell'incontro ovvero quello di discutere insieme al VI come realizzare il II Catalogo delle BP da consegnare entro la fine di maggio 2023.

Di seguito le principali decisioni:

1. **Il catalogo conterrà 40 BP (esclusivamente su interventi strutturali).**
  - Le 40 BP dovranno essere individuate tra progetti conclusi (pagati a saldo) finanziati da misure strutturali.
  - Per quanto riguarda le BP finanziate da singole SM, l'individuazione da parte del VI sarà fatta sulla base delle indicazioni fornite dagli istruttori.
  - Per quanto riguarda la progettazione complessa (principalmente i PIF) la selezione dovrà essere fatta sulle indicazioni dei Responsabili di Misura: in questo caso, per avere un'opportuna visione d'insieme, saranno intervistati esclusivamente i Capofila ed il focus sarà sul progetto nella sua interezza. La selezione non dovrà essere fatta sulla base di singole SM performanti all'interno di un progetto complesso.
  - I 16 casi studio dei PSGO trattati nella Relazione C3 saranno approfonditi dalla Regione - settore comunicazione che procederà a riprese audio-video. Relativamente a questi ultimi, il VI si impegna ad inoltrare a RT le schede word dei casi studio ed il file delle rilevazioni che riportano nominativi e numeri dei Capofila da contattare.
2. **RT condivide una nuova scheda di rilevazione che aiuti a dettagliare meglio le informazioni da rilevare per agevolare il lavoro della comunicazione.** Le informazioni di monitoraggio dovranno essere rese disponibili da RT al VI tramite interrogazione di ARTEA. Il VI ha comunque la disponibilità di un proprio account per ulteriori interrogazioni del sistema.
3. **RT e VI** discutono dell'opportunità di realizzare un solo foglio per la firma della privacy (quindi sia per dati che per immagini).

### **Incontro operativo con AdG - Valutazione PSR Toscana – 18/05/2023 – Videochiamata**

**RT: Elisabetta Ulivieri, David Braccia, Alessio Aniello Rea**

**LKIBS: Virgilio Buscemi, Paola Paris, Silvia De Matthaëis**

#### **D2.1**

Il VI fa il punto sulle indagini in corso per il Catalogo BP (D2.1): si informa che per ora le indagini procedono con regolarità: al momento una delle interviste è stata condotta in modalità remoto, perché il beneficiario non si è presentato all'appuntamento in loco per cause di forza maggiore.

Come già segnalato per le vie brevi, si richiama l'attenzione su una potenziale criticità legata al mancato riscontro dell'UCI Grosseto -Siena, il quale non ha ancora risposto alla richiesta di

incontro per identificare le BP. Si chiede alla RT di ricontattare il referente UCI nel tentativo di capire ed eventualmente intervenire sulla situazione in corso ai fini dello svolgimento delle attività e per comprendere cosa si potrà ultimare per la fine del mese di maggio.

#### **Incontro operativo con Istruttori - UCI FI, AR, PT, PO del 02/05/2023– Videochiamata**

**RT: Alessandro Compagnino, Giacomo Petracchi, Eleonora Sbraci, Alessandro Varallo**

**LKIBS: Silvia De Matthaëis**

L'obiettivo del primo incontro con l'UCI responsabile delle provincie di Firenze, Arezzo, Prato (e del relativo gruppo di lavoro di Istruttori), è stato quello di illustrare le finalità del Catalogo e di condividere il metodo di individuazione delle Buone Prassi. Il VI ha anche presentato gli elementi principali dei successivi metodi di indagine (interviste face-to-face, sopralluoghi ecc.). Ciascun partecipante ha preso la parola per condividere la propria conoscenza degli interventi e per confrontarsi col VI.

La riunione si è conclusa con l'impegno da parte del VI di inviare una mail contenente: il numero complessivo di BP da individuare, i criteri di selezione delle BP, una generale ricostruzione delle finalità del catalogo.

Il dott. Compagnino si è impegnato per parte sua di inviare a stretto giro i progetti interessati e le relative relazioni conclusive. Inoltre si è impegnato a firmare una lettera che avrebbe accompagnato le comunicazioni successive del VI presso i beneficiari.

Il VI si è impegnato a condividere la traccia di intervista specifica per i beneficiari di misure ordinarie.

*Il servizio ha inviato la prima selezione di 9 BP corredate dalle relazioni finali e dai contatti del capofila tramite mail ordinaria "alessandro.compagnino@regione.toscana.it" del 08/05/2023. Nella stessa occasione è stata condivisa la lettera a firma del Dirigente del Servizio.*

---

#### **2.4. Incontri con Testimoni privilegiati**

##### **Incontro con testimoni privilegiati per Ufficio "Progettazione integrata di filiera e agroindustria" del 20/04/2023 – Videochiamata**

**RT: Marisa Nigro, Bruno Baldanzi, Tommaso Valleri**

**LKIBS: Paris, De Matthaëis**

L'obiettivo del primo incontro con l'Ufficio "Progettazione integrata di filiera e agroindustria" è stato quello di illustrare le finalità del Catalogo e di condividere il metodo di individuazione delle Buone Prassi. Il VI ha anche presentato gli elementi principali dei successivi metodi di indagine (interviste face-to-face, sopralluoghi ecc.).

La riunione si è conclusa con l'impegno di riunirsi a breve con una lista di progetti integrati di filiera meritevoli di approfondimento. Peraltro la dott.ssa Nigro si è da subito resa disponibile ad anticipare telefonicamente l'indagine del VI presso i capofila dei PIF.

Il VI si è impegnato a condividere la traccia di intervista specifica per la progettazione complessa.

*Il servizio ha inviato la prima selezione di progetti corredata di rendicontazioni finali e recapiti dei Capofila tramite mail ordinaria "agroalimentare@regione.toscana.it" del 28/04/2023*

**Incontro con testimoni privilegiati per struttura “Gestione delle misure del PSR per la consulenza, la formazione, l'innovazione, per i giovani agricoltori e per la diversificazione delle attività agricole” del 27/04/2023 – Videochiamata****RT: Fausta Fabbri, Laura Bartalucci, Gianfranco Nocentini****LKIBS: Paris, De Matthaéis**

Nel caso del settore responsabile GO, il VI ha condiviso nuovamente gli elementi principali del metodo valutativo con il gruppo di lavoro. In particolare ci si è soffermati su quanto già realizzato per l'approfondimento tematico sullo strumento del Piano Strategico dei Gruppi Operativi in modo tale da cristallizzare quanto appreso circa il metodo di individuazione delle BP e le successive indagini di approfondimento. Ciascun partecipante ha preso la parola per condividere la propria conoscenza circa la progettazione di filiera e per confrontarsi col VI.

La riunione si è conclusa con l'impegno di riunirsi a breve con una lista di GO meritevoli di approfondimento. La dott.ssa Fabbri si è inoltre impegnata a sottoscrivere una lettera che avrebbe accompagnato la comunicazione successive del VI presso i beneficiari.

Il VI si è impegnato a condividere la traccia di intervista specifica per la progettazione complessa.

*Il servizio ha inviato la prima selezione di GO corredato da un file con gli elementi principali (capofila, filiera di riferimento, descrizione progetto, localizzazione, contatti ecc.) tramite mail ordinaria “laura.bartalucci@regione.toscana.it” del 04/05/2023. Nella stessa occasione è stata condivisa la lettera a firma del Dirigente del Servizio.*

**Incontro con testimoni privilegiati per Ufficio “Progettazione integrata di filiera e agroindustria” del 27/04/2023 – Videochiamata****RT: Marisa Nigro, Bruno Baldanzi, Tommaso Valleri****LKIBS: Paola Paris, Silvia De Matthaéis**

Il secondo incontro ha avuto come obiettivo quello di passare in rassegna e validare i progetti sottoposti all'attenzione del VI.

L'ufficio PIF ha presentato i seguenti progetti con le relative rendicontazioni finali.

- 1- Salumeria Di Monte San Savino
- 2- Toscana Giaggiolo
- 3- Unione Dei Comuni Montani Del Casentino (For)
- 4- Cantina Soc.Colli Fiorentini
- 5- Boni Brivio
- 6- Flora Toscana
- 7- Evo 2.0 (Capofila: Campioni Mauro)
- 8- Manifatture Sigaro Toscano

Ciascun partecipante ha preso la parola per illustrare gli interventi di propria personale conoscenza. Dopo questa disamina, il VI ha chiesto qualche giorno per un approfondimento.

La riunione si è conclusa con l'impegno del VI di fornire un feedback circa i progetti presentati.

*Il giorno successivo, il VI ha comunicato con mail ordinaria che la selezione individuata era idonea alle finalità della valutazione.*

**Incontro con testimoni privilegiati per struttura “Gestione delle misure del PSR per la consulenza, la formazione, l'innovazione, per i giovani agricoltori e per la diversificazione delle attività agricole” del 04/05/2023 – Videochiamata**

**RT: Fausta Fabbri, Laura Bartalucci, Gianfranco Nocentini**

**LKIBS: Silvia De Matthaéis**

Il secondo incontro ha avuto come obiettivo quello di passare in rassegna e validare i progetti sottoposti all'attenzione del VI. Ciascun partecipante ha preso la parola per illustrare gli interventi di propria conoscenza. Questi sono elencati di seguito:

- 1- "SURF
- 2- "DigiViT
- 3- "SMART DATA
- 4- "UVA PRETIOSA
- 5- "QUALI\_BIRRE
- 6- "OBA.NUTRA.FOOD
- 7- "PROSIT
- 8- "DONATO
- 9- "GeOEVO App
- 10- "AGRENO
- 11- FORECAST
- 12- CATCHCO2-live
- 13- Ortiblu
- 14- INGECA

Dopo una breve disamina di ciascuno dei progetti presentati, il VI ha chiesto qualche giorno per approfondire i diversi casi.

La riunione si è conclusa con l'impegno del VI di fornire un feedback circa i progetti presentati.

*In data 08/05/2023, il VI ha comunicato con mail ordinaria che la selezione individuata era idonea alle finalità della valutazione comunicando, inoltre, che le prime interviste avrebbero interessato i primi 6 GO.*

**Incontro con testimoni privilegiati - UCI LI, LU, MS, PI del 08/05/2023 – Videochiamata**

**RT: Gianluca Barbieri, Vittoria Parisi, Fiorenzo Groppi, Stefano Bacci, Michele Zecca**

**LKIBS: Silvia De Matthaéis**

L'incontro è avvenuto dopo diverse mail e telefonate nelle quali il VI aveva esplicitato le finalità del documento e l'importanza del contributo dell'UCI.

I rappresentanti dell'UCI sono arrivati all'incontro con delle buone prassi molto interessanti. Ciascun partecipante ha preso la parola per illustrare gli interventi di propria conoscenza.

Dopo la validazione del VI, l'UCI si è impegnato ad inviare le relazioni finali.

Il dott. Barbieri si è altresì impegnato a firmare una lettera che avrebbe accompagnato le comunicazioni successive del VI presso i beneficiari.

*In data 09/05/2023, le lettere firmate e la documentazione mancante è stata inviata al VI con mail ordinaria “gianluca.barbieri@regione.toscana.it”.*

*Durante i primi giorni di giugno si è reso necessario ricontattare i referenti UCI e i responsabili degli Uffici della Progettazione Integrata (PIF e GO) al fine di individuare ulteriori 10 BP a*

*sostituzione di altrettanti beneficiari/capofila che, per motivazioni diverse<sup>1</sup>, non sono stati disponibili all'intervista.*

**Incontro con testimone privilegiato per Ufficio "Progettazione integrata di filiera e agroindustria" del 05/06/2023 – Telefonata.**

**RT: Marisa Nigro**

**LKIBS: Silvia De Matthaéis**

Il Vi ha chiesto alla dott.ssa Nigro se, nella lista dei PIF conclusi e pagati a saldo, vi fossero dei PIF a valenza ambientale meritevoli di approfondimento.

Dopo un rapido confronto presso il suo ufficio, la dott.ssa Nigro ha risposto negativamente. Non sono stati quindi individuati ulteriori PIF.

**Incontro con testimoni privilegiati per UCI LI, LU, MS, PI del 06/06/2023 – Telefonata.**

**RT: Michele Zecca**

**LKIBS: Silvia De Matthaéis**

Dopo alcuni scambi di mail, Vi ha chiesto alla dott. Zecca, di individuare ulteriori 6 progetti a finalità ambientale o comunque meritevoli di approfondimento per ampliare la selezione delle Buone Pratiche del Catalogo. L'UCI si è reso disponibile.

*In data 09/06/2023, sono state condivise ulteriori 3 Buone Pratiche.*

**Incontro con testimoni privilegiati per UCI FI, AR, PT, PO del 07/06/2023 – Telefonata.**

**RT: Alessandro Compagnino**

**LKIBS: Silvia De Matthaéis**

Dopo alcuni scambi di mail, il VI ha chiesto al dott. Compagnino, di individuare ulteriori 6 progetti a finalità ambientale o comunque meritevoli di approfondimento per ampliare la selezione delle Buone Pratiche del Catalogo. L'UCI si è reso disponibile.

*In data 07/06/2023, sono state condivise ulteriori 5 Buone Pratiche.*

Si fa presente che altri 3 testimoni privilegiati sono stati sentiti nell'ambito di altrettanti casi studio, in aggiunta al beneficiario o Capofila.

---

<sup>1</sup> I limiti dell'approccio metodologico e le principali problematiche incontrate sono presentati nei capitoli 8 e 9 del Catalogo delle Buone Prassi.

## 2.5. Workshop del 30/06/2023

**RT: Elisabetta Ulivieri, David Braccia, Alessio Aniello Rea**

**LKIBS: Paola Paris, Virgilio Buscemi, Silvia De Matthaeis, Leonardo Ambrosi**

L'incontro ha avuto come finalità quella di presentare le principali caratteristiche delle 40 Buone Prassi analizzate e di approfondire e condividere con RT i punti di forza e le principali criticità affrontate dal VI nella realizzazione delle prime due fasi di indagine valutativa (Strutturazione e Osservazione) con le relative conclusioni e raccomandazioni.

L'incontro, svolto in videoconferenza, ha visto la partecipazione dei referenti regionali della struttura "Monitoraggio e Valutazione del PSR".

Il VI comunica a RT che il documento D2.1 è in consegna poiché si è conclusa positivamente la fase di interviste con i beneficiari/Capofila delle 40 BP individuate sul campo.

Come anticipato l'obiettivo dell'incontro è quello di condividere con RT i principali elementi emersi durante le fasi di raccolta delle informazioni e delle indagini dirette. Come noto infatti i risultati di merito saranno oggetto di un incontro divulgativo.

Su quest'ultimo elemento interviene RT che propone di realizzare un evento in presenza durante il mese di settembre: dopo un breve confronto la prima data utile viene individuata nel 12/09 a Firenze.

Riprende la parola il VI che presenta nel dettaglio le slide. RT si sofferma e interviene sulla criticità relativa alla mancata partecipazione all'indagine dell'UCI di SI-GR: la narrazione di questo territorio, insieme a tutta la bassa Toscana, potrà/dovrà essere recuperata con i 40 casi del prossimo Catalogo (che sarà oggetto dell'estensione del contratto col VI fino al 2026). Inoltre, all'interno delle 40 BP dovranno essere aggiunti anche degli interventi realizzati in ambito LEADER. Resta da valutare l'opportunità di ampliare il numero di BP da approfondire (fino ad un massimo di 50).

RT interviene anche sul tema della costruzione e della condivisione di una cultura della valutazione all'interno ed all'esterno dell'amministrazione. Si tratta per loro di un argomento molto sentito e, nel rispondere positivamente alla raccomandazione del VI di mantenere alta l'attenzione sul tema, suggeriscono di cercare un nuovo spazio e delle nuove modalità di presentazione dei prodotti della valutazione (*cercare nuove modalità di disseminazione*). Ciò darebbe evidenza del follow-up realizzato da RT negli anni sulla base delle raccomandazioni del VI e fornirebbe ai beneficiari una nuova chiave di lettura, un momento di riflessione sui risultati conseguiti dai diversi interventi finanziati dal PSR. È ipotizzabile pensare che, in entrambi i casi, tali stimoli creeranno un coinvolgimento diretto di diversi attori o, ancora meglio, potrebbero innescare processi autovalutativi distinti. In quest'ottica l'incontro del 12/09 potrebbe essere realizzato in chiave autovalutativa promossa da e per il settore di M&V (*raccontare l'utilità dei documenti, le finalità, i diversi prodotti, ma anche tutto il patrimonio metodologico nonché i risultati emersi*) come primo esercizio condiviso col VI a valere sul periodo di programmazione 2023 – 2027 dove, sul tema della valutazione, c'è maggiore autonomia di scelta relativamente a prodotti e temi.

Tenuto conto di questi elementi il catalogo D2.2 sarà consegnato il 31/07/2023 e conterrà una prima stesura delle slide da presentare all'evento di settembre.

In ultimo il VI si impegna a segnalare alcune BP che potrebbero essere oggetto di approfondimento per la valutazione degli effetti da realizzare all'interno della Valutazione ex post prevista per il 2026.

Di seguito si riporta la presentazione in ppt utilizzata a supporto dell'incontro.

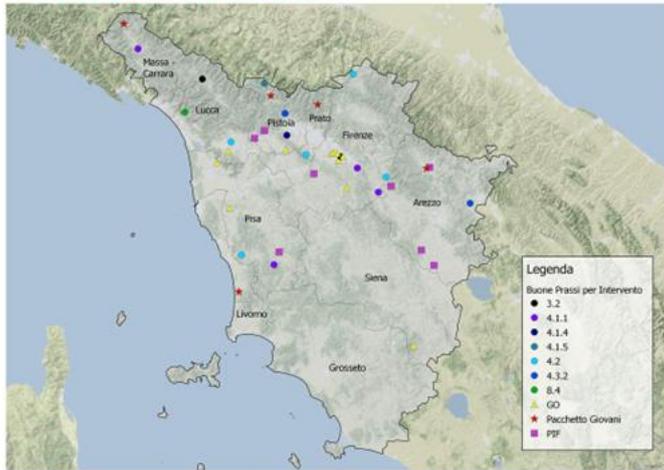


## WORKSHOP ONLINE SECONDO CATALOGO "BUONE PRASSI"

### ► **Contenuto della presentazione**

- A. Principali caratteristiche delle 40 Buone Prassi analizzate
- B. Fase di strutturazione: punti di forza, principali criticità incontrate e soluzioni adottate
- C. Fase di osservazione: punti di forza, principali criticità incontrate e soluzioni adottate
- D. Principali conclusioni e raccomandazioni

**A. PRINCIPALI CARATTERISTICHE DELLE 40 BP ANALIZZATE**  
**► Distribuzione territoriale, Tipologia di intervento/ Progettazione complessa, principali interlocutori**



TIPOLOGIA DI INTERVENTO / PROGETTAZIONE COMPLESSA PER PROVINCIA

Ti/Prog. Complessa	AR	FI	LI	LU	MS	PI	PT	PO	SI	Totale
3.2		1		1						2
4.1.1		2			1	1				4
4.1.4							1			1
4.1.5							1			1
4.2		2		1		1		1		5
4.3.2	1							1		2
8.4				1						1
PSGO		6		1		2	1		1	11
Pacchetto Giovani	1		1		1		1	1		5
PIF	4	1				1	2			8
<b>Totale</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>40</b>

**CARATTERISTICHE DEGLI INTERVISTATI:**  
 • 19 CAPOFILA (PIF e PSGO)  
 • 21 BENEFICIARI  
 - 5 INTERVISTE HANNO PARTECIPATO ALTRI SOGGETTI (TECNICI, DIPENDENTI, COLLABORATORI, ECC.) E IN 3 TESTIMONI PRIVILEGIATI ESTERNI AL CAPOFILA O ALL'AZIENDA BENEFICIARIA

29/06/2023 3

**B. FASE DI STRUTTURAZIONE**

**► Punti di forza e principali criticità incontrate**

La **strutturazione** si riferisce alle costruzioni delle attività di valutazione (es. *identificazione degli obiettivi e della domanda di valutazione, definizione / validazione dei criteri di giudizio, alla verifica della disponibilità dei dati e delle informazioni, definizione delle modalità di acquisizione dei dati e delle procedure di selezione*).

**Punti di forza:**

1. Criteri di selezione delle BP confermati.
2. Generale proficua disponibilità alla collaborazione e capacità organizzativa di RT (Uffici centrali e UCI).
3. Interazione agevole e costruttiva con 20 responsabili/ referenti di RT.
4. Disponibilità di tutte le informazioni (localizzazione, contatti utili, ecc.) e della documentazione relativa ai progetti selezionati.

**Principali criticità:**

1. Indisponibilità alla collaborazione dell'UCI di Siena – Grosseto a causa dell'intensa mole di lavoro e della carenza di personale.
2. Conseguentemente non è stato possibile rispettare la rappresentatività del territorio in termini di distribuzione provinciale degli interventi.

29/06/2023 4

## C. FASE DI OSSERVAZIONE

### ► Punti di forza, principali criticità incontrate e soluzioni adottate

L'osservazione si riferisce alla fase di raccolta dei dati secondari (dati di monitoraggio, documentazione di Progetto – es. Relazioni finali, RAA, bandi, ecc.) e primari attraverso interviste a beneficiari, testimoni privilegiati, capofila, ecc.

#### Punti di forza:

1. Generale disponibilità dei beneficiari/ Capofila chiamati a collaborare.
2. Le informazioni secondarie sono state reperite agevolmente e in tempi rapidi, esse sono apparse ben strutturate, complete, nonché omogenee nella loro restituzione (es. Relazioni finali dei PSGO).

#### Principali criticità:

1. Alcuni beneficiari non sono stati disponibili e hanno disdetto (talvolta all'ultimo momento) gli incontri fissati in parte a causa di eventi esterni imprevedibili (maltempo, alluvioni, contrattempi personali, ecc.) o di improrogabili lavori aziendali.
2. In un solo caso il beneficiario si è rifiutato apertamente di collaborare.

#### Soluzioni adottate:

1. A causa delle defezioni da parte dei Capofila/ beneficiari delle BP selezionate (10 in totale), si è resa necessaria una seconda fase di selezione dei progetti (anche per colmare la numerosità attesa per le province di Siena e Grosseto).
2. Alcune interviste sono state realizzate da remoto.

29/06/2023 5

## D. PRINCIPALI CONCLUSIONI E RACCOMANDAZIONI

### ► Lezioni apprese e prospettive future

#### Lezioni apprese:

1. La disponibilità e la qualità dei dati e della documentazione di Progetto (ivi compresi i contatti ordinari dei beneficiari) rappresentano di per sé una BP di RT.

#### Prospettive future:

1. Mantenere alto l'interesse presso i beneficiari rispetto agli obblighi, ma anche alle opportunità di collaborazione col VI.
2. Garantire una strutturazione adeguata di tutti gli uffici territoriali, che consenta la collaborazione con il VI, oltre che una sensibilizzazione degli stessi rispetto al valore di tali attività, anche in termini di capacity building.
3. Verificare l'opportunità di prevedere un terzo catalogo per tenere conto dei progetti che si concluderanno nell'ultimo biennio di attuazione del PSR.

30/06/2023 6

## GRAZIE PER L'ATTENZIONE

*Virgilio Buscemi*  
[buscemi@lattanziokibs.com](mailto:buscemi@lattanziokibs.com)

*Paola Paris*  
[paris@lattanziokibs.com](mailto:paris@lattanziokibs.com)

*Silvia De Mattheais*  
[demattheais@lattanziokibs.com](mailto:demattheais@lattanziokibs.com)

*Leonardo Ambrosi*  
[leonardo.ambrosi@centralevalutativa.it](mailto:leonardo.ambrosi@centralevalutativa.it)

29/06/2023 7 © Lattanzio KIBS S.p.A. CONFIDENTIAL

LATTANZIO  
KIBS

