



Roma,  
Febbraio 2021

**REGIONE TOSCANA**

## **SERVIZIO DI VALUTAZIONE DEL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE 2014-2020**

### **Primo Catalogo “Buone Prassi”**

**Prima Relazione D1.1: Fasi di Strutturazione e Osservazione  
Allegato rilevazione dei dati primari**

## INDICE

<b>Premessa</b>	<b>1</b>
<b>1. Riepilogo delle rilevazioni</b>	<b>1</b>
<b>2. Report di sintesi delle singole rilevazioni</b>	<b>8</b>
2.1. Traccia intervista Buone prassi	8
2.2. Interviste ai Progetti selezionati/casi studio “Buone prassi”	10
2.4. Incontri operativi	94

---

## 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 Primo Catalogo "Buone Prassi" (D1.1).

---

### 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 [dirigente UCI, referente UCI];
- (ii) Beneficiari investimenti/ Capofila progetti complessi;
- (iii) AdG, responsabili regionali della valutazione.

Con riferimento all'ultimo punto, si riportano altresì i verbali degli incontri operativi con i referenti regionali.

Poiché le attività di rilevazione sono state realizzate durante il periodo di vigenza dei diversi DPCM emanati a fronte dell'emergenza sanitaria da COVID-19, dal mese di dicembre tutte le interviste si intendono realizzate al telefono (CATI) o in videochiamata: l'informazione specifica è inserita insieme alla relativa data.

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

**Tabella 1 - Sintesi delle rilevazioni**

Rilevazione	Interviste minime da Capitolato	Interviste effettuate
Testimoni privilegiati	10	18
Casi studio	43	43
Incontri operativi con AdG	1	1
Incontri operativi con Istruttori dei progetti	1	1

**Tabella 2 – Rilevazioni effettuate**

Rilevazione	N.	Rilevatore	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Note
Testimone privilegiato	1	Paola Paris	Luigi Nunziata e Margherita Innocenti	04/11/2020	Telefonata	PIF	Incontro TP Progetti Integrati
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Michele Zecca	30/11/2020	Telefonata	P.G. 2015	Colloquio istruttore sul progetto Maestà della Formica Società agricola S.S.
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Michele Zecca	30/11/2020	Telefonata	4.1.1	Colloquio istruttore sul progetto Brodi Paola
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Piera Elli	01/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	Colloquio istruttore sul progetto Volontè Filippo
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Silvia Masi	01/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	Colloquio istruttore sul progetto Società Agricola Selva S.S.

Rilevazione	N.	Rilevatore	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Note
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Silvia Masi	01/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	Colloquio istruttore sul progetto Geminiano Benedetta
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Silvia Masi	01/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	Colloquio istruttore sul progetto Diamante Santini
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Giacomo Petracchi	01/12/2020	Telefonata	4.1.1	Colloquio istruttore sul progetto Marz Adriano
Testimone privilegiato	1	Silvia De Matthaeis	Fiorenzo Groppi	02/12/2020	Telefonata	4.2	Colloquio istruttore sul progetto Pelosi S. e C. S.R.L.
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Stefano Bacci	11/01/2021	Telefonata	8.3	Colloquio istruttore sul progetto Consorzio 1 Toscana Nord
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Stefano Bacci	11/01/2021	Telefonata	8.5	Colloquio istruttore sul progetto Terre di Luni Onlus
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Giorgio Pellegrini	12/01/2021	Telefonata	8.5	Colloquio istruttore sul progetto Unione dei Comuni Montani del Casentino
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Giacomo Petracchi	13/01/2021	Telefonata	8.4	Colloquio istruttore sul progetto Comune di Quarrata
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Giacomo Petracchi	13/01/2021	Telefonata	8.3	Colloquio istruttore sul progetto Comune di Pescia
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Giorgio Pellegrini	18/01/2021	Telefonata	8.3	Colloquio istruttore sul progetto Carpinaia Società Cooperativa
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Giorgio Pellegrini	18/01/2021	Telefonata	8.5	Colloquio istruttore sul progetto Società Macchia Faggeta
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Fiorenzo Groppi	18/01/2021	Telefonata	4.1.1/4.1.5	Colloquio istruttore sul progetto Fini Daniela

Rilevazione	N.	Rilevatore	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Note
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Giacomo Petracchi	18/01/2021	Telefonata	M4.1.5	Colloquio istruttore sul progetto Società agricola Il Felcetone S.A.S. di Maria Antonietta De Devitis e C.
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Marcherita Innocenti e Luigi Nunziata	25/01/2021	Telefonata	8.6	Colloquio istruttore sul progetto Consorzio forestale Monte Amiata
Testimone privilegiato	1	Fabio Massimo Ambrogi	Marcherita Innocenti e Luigi Nunziata	25/01/2021	Telefonata	4.1.5	Colloquio istruttore sul progetto Le Querce di Reggiori Giovanni Società agricola S.S.
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Brodi Paola	01/12/2020	Telefonata	4.1.1	UCI MS_LU Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Maestà della Formica Società agricola S.S.	02/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	UCI MS_LU Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Volontè Filippo	03/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	UCI MS_LU Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Società agricola Selva S.S.	03/12/2020	Telefonata	P.G. 2015	UCI PO_PT Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Marz Adriano	09/12/2020	Telefonata	4.1.1	UCI PO_PT Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Società agricola Il Felcetone S.A.S. di Maria Antonietta De Devitis e C.	16/01/2021	Telefonata	4.1.5	SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Ninfe Di Bosco di Diamante Santini	18/01/2021	Telefonata	P.G. 2015	UCI PO_PT Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Datti Maria Gloria	18/01/2021	Telefonata	4.1.1	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Cipriani Roberto	18/01/2021	Telefonata	4.1.1	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Ferroni Samuele	18/01/2021	Telefonata	8.6	Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Terre di Luni Onlus	18/01/2021	Telefonata	8.5	UCI MS_LU Intervista beneficiario

Rilevazione	N.	Rilevatore	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Note
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Società Macchia Faggeta	18/01/2021	Telefonata	8.5	SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Comune di Pescia	19/01/2021	Telefonata	8.3	UCI PO_PT Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Comune di Quarrata	19/01/2021	Telefonata	8.4	UCI PO_PT Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaeis	Geminiano Benedetta	19/01/2021	Telefonata	P.G. 2015	UCI PO_PT Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaeis	Salvadori Ilaria	21/01/2021	Videochiamata skype	P.G. 6.1	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaeis	La Salica S.A.S. di Dori Eleonora, Marianna e C.	21/01/2021	Telefonata	P.G. 2016	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaeis	Azienda agricola Poggio Sassineri	21/01/2021	Telefonata	P.G. 2015	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Carpinaia Società Cooperativa agricola	21/01/2021	Telefonata	8.3	SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Unione dei Comuni Montani del Casentino	22/01/2021	Telefonata	8.5	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Leonardo Ambrosi	Pasolini Chiara	22/01/2021	Telefonata	P.G. 6.1	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaeis	Società agricola Autumnalia S.A.S	22/01/2021	Telefonata	4.1.1	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Le Querce di Reggiori Giovanni Società agricola S.S.	23/01/2021	Telefonata	4.1.5	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaeis	Pelosi S. e C. S.R.L.	25/01/2021	Telefonata	4.2	UCI MS_LU Intervista beneficiario

Rilevazione	N.	Rilevatore	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Note
Caso studio	1	Leonardo Ambrosi	Tosi Manuele	25/01/2021	Telefonata	P.G. 2015	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Rossi Enrico	25/01/2021	Telefonata	P.G. 2015	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Salumeria Monte San Savino S.R.L. Soc. Unipersonale	25/01/2021	Telefonata	4.2	UCI FI_AR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Leonardo Ambrosi	Tenuta Sanoner S.R.L Società agricola	26/01/2021	Telefonata	4.1.1	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Consorzio forestale Monte Amiata	26/01/2021	Telefonata	8.6	intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Cereali Resilienti	27/01/2021	Telefonata	16.1	Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Fini Daniela	30/01/2021	Telefonata	4.1.1/4.1.5	MS_LU Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Flora Aromatica e la valle dei profumi	03/02/2021	Telefonata	PIF	Intervista beneficiario Mario Rosario Rizzi
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Olimpolli	03/02/2021	Telefonata	16.1	Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	GO-CARD	03/02/2021	Telefonata	16.1	Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Nomadi APP	04/02/2021	Telefonata	16.1	Intervista beneficiario
Caso studio	1	Fabio Massimo Ambrogi	Consorzio 1 Toscana Nord	04/02/2021	Telefonata	8.3	UCI MS_LU Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Artigiani del vino toscano (ex Bioconvito)	04/02/2021	Telefonata	PIF	Intervista beneficiario Giovanni Donato
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	La Popolazione dei Grani Antichi della Toscana del Sud	05/02/2021	Telefonata	PIF	Intervista beneficiario Ceccuzzi Roberto



Rilevazione	N.	Rilevatore	Persona di contatto	Data intervista	Modalità	Tipologia d'intervento	Note
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Un filo d'olio DOP	18/02/2021	Telefonata	PIF	Intervista beneficiario Mario Rosario Rizzi
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Salustri Leonardo	22/02/2021	Videochiamata TEAMS	6.4.2	UCI SI_GR Intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Cantina Cooperativa Vignaioli del Morellino di Scansano	22/02/2021	Telefonata	4.2	UCI SI_GR intervista beneficiario
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis e Paola Paris	Lucio Cianciosi	25/02/2021	Videochiamata	1.1	Intervista beneficiario procedurale
Caso studio	1	Silvia De Matthaëis	Caseificio Sociale Manciano	26/02/2021	Telefonata	4.2	UCI SI_GR intervista beneficiario
Incontro operativo Con AdG	1	Paola Paris, Virgilio Buscemi	Ulivieri, Braccia	26/10/2020	Telefonata		Incontro operativo D.1.1 con AdG
Incontri operativi con dei Istruttori progetti	1	Paola Paris	Stefano Bacci; Giorgio Pellegrini; Luigi Galassini; Laura Bartalucci	19/11/2020	Telefonata		Incontro operativo von istruttori di Progetto

## 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 che si andava ad intervistare: per questo motivo sono stati creati tre format distinti:

#### ► Traccia intervista Beneficiari Singoli

- **Domanda 1** – A noi risulta che lei ha partecipato al PSR con...ricevendo un contributo di ...ecc.; mi racconta in breve la nascita del progetto, i suoi obiettivi iniziali, gli interventi previsti, ecc.
- **Domanda 2** – Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà tra 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 PIF

Le interviste dedicate ai PIF sono strutturate in due sezioni, la prima si occupa dell'anagrafica del progetto mentre la seconda approfondisce vari aspetti del progetto attraverso delle domande più ampie.

- Indicare quali Misure/sottomisure sono state attivate nell'ambito del PIF
  - sottomisura 3.1 "Partecipazione a regimi di qualità dei prodotti agricoli e alimentari"
  - sottomisura 3.2 "Attività di informazione e promozione"
  - sottomisura 4.1 "Sostegno agli investimenti alle aziende agricole": tipo di operazioni 4.1.3 "Partecipazione alla progettazione integrata da parte delle aziende agricole" e 4.1.5 "Incentivare il ricorso alle energie rinnovabili nelle aziende agricole"
  - sottomisura 4.2 "Investimenti nella trasformazione, commercializzazione e/o lo sviluppo dei prodotti agricoli"
  - sottomisura 6.4 "Sostegno a investimenti nella creazione e nello sviluppo di attività extra-agricole": tipo di operazioni 6.4.1 "Diversificazione delle aziende agricole" e 6.4.2 "Energia derivante da fonti rinnovabili nelle aziende agricole"
  - sottomisura 8.6 "Sostegno a investimenti in tecnologie silvicole, trasformazione, mobilitazione, commercializzazione prodotti delle foreste"
  - sottomisura 16.2 "Sostegno a progetti pilota e di cooperazione"

- Indicare composizione partenariato
- Filiera di riferimento (agricola/ agroalimentare/ forestale- legno energia/ multi filiera- territorio e/o filiera corta)
- **Domanda 1** – A noi risulta che lei ha partecipato in qualità di Capofila al PIF... del PSR 2014-2020 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/ o saranno raggiunti a breve 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 Beneficiari 16.1

- **Domanda 1** – A noi risulta che lei ha partecipato in qualità di Capofila alla M 16.1 del PSR 2014-2020 di Regione Toscana.
  - Potrebbe raccontare brevemente la nascita del Progetto?
  - Potrebbe raccontare brevemente 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/ o saranno raggiunti a breve in fase di setting-up?
- **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?

#### ▶ Traccia intervista Buona Prassi Procedurale

- **Domanda 1** – Potrebbe raccontare brevemente a quale fabbisogno organizzativo/ procedurale ha risposto l'attività da voi realizzata nell'ambito della Misura 1.1?

Altri elementi rilevanti:

- Obiettivi iniziali (definire anno di nascita del percorso seguito);
- Interventi previsti;
- Gruppo di lavoro/ coordinamento con altri soggetti rilevanti.
- **Domanda 2** – Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà tra breve la novità gestionale introdotta?
- **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 capacity building regionale)?
- **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?

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

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

Tabella 3 – Casi studio: Progetti Integrati di Filiera

Progetti selezionati	Nome capofila	Intervistato/a	Provincia	LKIBS/CV	Data intervista
Flora Aromatica e la valle dei profumi	Flora S.R.L.	Mario Rosario Rizzi	PI	Silvia De Matthaeis	03/02/2021
Artigiani del vino toscano (ex Bioconvito)	Antinori società agricola S.R.L.	Giovanni Donato	GR	Silvia De Matthaeis	04/02/2021
La Popolazione dei grani antichi della Toscana del Sud	Consorzio Agrario di Siena	Ceccuzzi Roberto	SI	Silvia De Matthaeis	05/02/2021
Un Filo d'Olio DOP	Frantoio del Cetona	Serena Pomponi	SI	Silvia De Matthaeis	18/02/2021

**Intervista a Mario Rosario Rizzi di FLORA S.R.L. – PIF “Flora Aromatica Santa Luce e la valle dei profumi”, del 03/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

#### Domanda 1

L'idea alla base del progetto è nata circa 30 anni fa ma il PSR è stata l'occasione, la scintilla per realizzarlo – *parliamo di un progetto di 1 milione e 200.000 euro* - . questa dell'introduzione delle erbe aromatiche sulle colline pisane è sempre stata una *“mia idea”* ma nell'area è prevalente un'agricoltura tradizionale ed antica (grano, fieno, olivi etc.) e questo genere di innovazioni-coltivazione di erbe aromatiche in bio con successiva estrazione degli oli essenziali - doveva aspettare ancora del tempo.

Ad ogni modo l'obiettivo era quello di creare un gruppo di agricoltori che potessero sperimentare la coltivazione di nuove varietà di piante con tecniche di agricoltura biologica sia per poter “socializzare” col metodo biologico sia per “socializzare” con una nuova coltivazione (e l'inizio è stato con la lavanda per poi passare al timo e all'origano). Dunque inizialmente ci si è concentrati sulla sperimentazione su piccoli appezzamenti (2- 3 ha ad azienda) per arrivare ad un monte di ha coltivati

che potesse far valutare la fattibilità/ sostenibilità- economica e ambientale - del progetto – *anche perché parliamo di un impegno che può arrivare anche a 12- 13 anni* -.

#### **Domanda 2**

I principali risultati sono stati “culturali”: promuovere coltivazioni e metodi nuovi, far nascere della sensibilità nuova negli agricoltori – *ai quali è stata impartita anche della formazione*- fidelizzare le aziende ed il territorio al progetto

#### **Domanda 3**

Niente da segnalare anche perché per la parte di rendicontazione ci ha seguito uno studio esterno con professionisti che seguivano solo quella parte.

#### **Domanda 4**

Volendo sintetizzare al massimo, gli elementi di successo possono essere i seguenti:

- Abbiamo introdotto alcune innovazioni: da un aderente è stata acquistata una macchina prototipale – realizzata in Francia- per tagliare le diverse piante aromatiche: ora è di proprietà di un’azienda che in accordo con le altre le usa per la filiera (*“era una difficoltà – la macchina costa 100.000 euro - ed è diventata un successo”*).
- Abbiamo introdotto la lavanda e l’agricoltura bio in un contesto dove è prevalente l’agricoltura intensiva e convenzionale e vogliamo proseguire nella valorizzazione del territorio – anche un po' diffidente – creando una rete di aziende biologiche (B&B, ristoranti, agriturismi con menù bio) per dimostrare che anche questo comparto può essere trainante;
- Abbiamo creato un mercato: i fiori di lavanda sono venduti alla Flora per 8 anni come da accordi di filiera. La piena produzione partirà l’anno prossimo e i produttori hanno già garanzia che il prodotto sarà venduto. Dietro questa scelta ci sono diversi studi che hanno anche permesso una buona resa agricola;
- Stiamo promuovendo l’attrattività turistica nel territorio con realizzazione di eventi e festival lavanda anche altre aziende che producono (per esempio la passeggiata zen nei campi).

#### **Domanda 5**

Chiedersi *“Cosa voglio ottenere? Cosa voglio cambiare?”* Non fidelizzarsi all’aiuto pubblico quanto piuttosto concentrarsi sulla sostenibilità economica e ambientale del proprio progetto. E, infine, come in un processo a catena, trasmettere la propria idea, le proprie convinzioni a tutti i partecipanti dimostrando i risultati concreti a cui si può arrivare.

#### **Intervista telefonica a Andrea Bencini e Giovanni Donato - Marchesi Antinori - PIF ‘Artigiani del vino Toscano’, del 04/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

Marchesi Antinori – PIF ‘Artigiani del vino toscano’.

Andrea Bencini – referente tecnico dello sviluppo del progetto soprattutto riguardo la misura 16.2.

Giovanni Donato – Direttore di produzione.

#### **Domanda 1**

Il partenariato nato grazie al PIF unisce aziende con una visione e un approccio simile rispetto alla produzione del vino: il nome stesso del PIF suggerisce l’approccio condiviso dalle aziende partecipanti che non si reputano dei semplici produttori ma degli artigiani del vino a sottolineare la cura con cui si dedicano alla produzione, alla trasformazione e alla cura del territorio. L’università che ha partecipato aveva già contatti con l’azienda capofila e la partecipazione al progetto è un importante segno di continuità del loro rapporto.

L'obiettivo iniziale del PIF era quello di coinvolgere diverse aziende 'amiche' attivando una serie di misure con un principio fondamentale che guida tutto il progetto, ossia la promozione della toscانيتà e dell'artigianalità.

Per quanto riguarda invece la misura 16.2, l'obiettivo era quello di attivare una misura che potesse sperimentare e consolidare un controllo sostenibile dei fitofagi che generano più danni sulla vite. In questo senso sono riusciti a mettere in atto delle pratiche innovative quali la confusione sessuale e l'uso di insetti utili. Sebbene la confusione sessuale sia una pratica ben nota, la connotazione innovativa di questa attività è data dalla strumentazione efficiente di nuova produzione che utilizzano. Mentre l'utilizzo di insetti utili, come controllo entomologico dei fitofagi, è una pratica moderna e innovativa che consiste nel rilascio di predatori degli insetti dannosi.

Le aziende partecipanti hanno giovato di questo progetto in maniera diversa, c'è chi ha ottenuto maggiore visibilità o chi ha ottenuto contributi per investimenti importanti come, per esempio, il capofila che è riuscito a realizzare una nuova cantina di vinificazione.

## Domanda 2

I risultati sono stati molteplici: innanzitutto vi è una soddisfazione nell'aver creato un partenariato che ha una visione condivisa per il futuro del settore in Toscana.

Grazie all'attivazione successiva della misura 16.2 e delle attività che ne sono conseguite, i partecipanti si sono potuti dichiarare "insetticidi free" nei vigneti dove si sono sperimentati i metodi di lotta biologica. A livello ambientale questo rappresenta un ottimo traguardo per le aziende che riusciranno a diminuire la loro impronta ambientale senza conseguenze sul raccolto. Inoltre, questa attività è la più importante e innovativa all'interno del PIF ed ha coniugato un approccio tecnico scientifico supportato dall'università con le conoscenze di campo dei tecnici che hanno partecipato confermando ciò che speravano e sostenevano, ossia che questo tipo di controllo non chimico potesse ottenere ottimi risultati senza intaccare la performance produttiva. La confusione sessuale non è un'innovazione perché è una pratica largamente utilizzata e conosciuta da tempo ma le applicazioni sono in continuo miglioramento e gli apparecchi che loro hanno utilizzato consistono in dei diffusori di nuova produzione con maggiore efficienza. Il successo di questa misura attivata all'interno del PIF è conclamato anche dal fatto che la regione l'ha portata come esempio virtuoso in varie manifestazioni all'estero. Il controllo della cocciniglia con l'utilizzo di insetti utili è una pratica innovativa in tutti i sensi e i risultati sono molto interessanti e comparabili a quelli dell'utilizzo della chimica.

Il progetto partecipa anche al premio *Rural Inspiration Awards 2020* organizzato dalla Rete Rurale Europea come rappresentate dell'Italia.

Un altro risultato importante, oltre agli investimenti fisici effettuati dalle diverse aziende, è stato quello di produrre 5000 confezioni miste con prodotti delle varie aziende partecipanti dedicate alla grande distribuzione organizzata. Questa attività è stata molto importante soprattutto per le aziende minori che sono riuscite ad ottenere molta visibilità sul mercato grazie alla coordinazione e collaborazione di un marchio così rinomato come quello di Marchesi Antinori. La filosofia del progetto è di affermare la toscانيتà e l'artigianalità e per fare questo la promozione dei prodotti di varie aziende del territorio anche nella GDO è essenziale. Oltre alla visibilità, le aziende hanno anche preso dimestichezza e contatto con un canale di vendita nuovo e diverso che può essere utilizzato in futuro.

Un altro aspetto importante emerso dal PIF è stato la possibilità di creare con l'Università di Pisa un rapporto solido basato sia su un approccio tecnico-scientifico ma anche pragmatico coinvolgendo alcuni professionisti del settore. Ciò ha permesso una sinergia fra le conoscenze scientifiche dell'Università e le pratiche adottate dai professionisti che è risultata in un grande successo riconosciuto sia a livello regionale che europeo.

## Domanda 3



Non sono state riscontrate particolari difficoltà, ad eccezione dell'articolarietà della parte burocratica che ha gravato soprattutto sulla parte di progettazione risultando complessa; la successiva verifica e la rendicontazione sono state, invece, più rapide anche grazie alla completezza della prima trattandosi di richieste di dati che le aziende già rendono pubblici come i quantitativi di produzione. In generale, il processo è filato senza complicazioni.

#### **Domanda 4**

Gli elementi di maggior successo sono sicuramente quelli già menzionati nei risultati raggiunti, però vi è da aggiungere che la creazione di una rete su un modello di gestione entomologica efficace è di sicuro il traguardo più significativo. Inoltre, l'adesione di altre aziende oltre a quelle inserite nella 16.2 rappresenta una conclamazione del successo del progetto attivato. Queste aziende si sono accodate in seguito ai primi risultati raggiunti e questo aspetto è molto interessante soprattutto per fini agronomici e di successo perché questo modello sostenibile di gestione dei fitofagi risulta più efficace più è ampia la superficie sulla quale si applica e l'aumento di aziende che applicano questo modello è importante per un duplice motivo ossia aumenta la sua percentuale di successo e crea reti sul territorio. La creazione di questa rete allargata rispetto alla fase iniziale è dovuta anche alla pubblicità a livello regionale di cui questo progetto ha beneficiato a seguito dei primi risultati positivi raggiunti.

Le persone che hanno partecipato a questo progetto, soprattutto alla 16.2, hanno avuto la possibilità di approfondire una pratica che già conoscevano ma con l'uso di innovazioni tecniche che ha portato ad un accrescimento professionale degli attori coinvolti.

Inoltre, è importante reiterare che la pratica del rilascio di insetti utili è uno degli aspetti più innovativi del progetto e la diffusione di questa pratica sul territorio di riferimento e nelle aziende aggiunte in seguito rappresenta un elemento di grande successo.

Da questo allargamento della rete, emerge che il progetto è riuscito a creare collaborazioni e cooperazione su larga scala all'interno del territorio regionale testimoniando la riproducibilità del progetto in aziende diverse.

#### **Domanda 5**

Un consiglio importante riguarda i tempi necessari per portare avanti questo tipo di progetti che necessitano di un'organizzazione e una programmazione importante che coinvolge vari soggetti. Il tempo per gestire progetti di filiera è tanto e soprattutto la progettazione deve tenere ben conto dei tempi necessari per sviluppare il progetto che devono essere in linea con i tempi amministrativi. Tempi e capacità di gestione devono coincidere se si vuole portare avanti un progetto di successo. I PIF sono strumenti molto utili che possono generare risultati importanti sia per le aziende che per il territorio in generale però secondo gli intervistati emerge una problematica: il bando a cui hanno partecipato ha visto l'aggiudicazione della grande maggioranza dei progetti a società cooperative. Dovrebbero esserci più bandi indirizzati a beneficiari specifici così da poter lasciare lo spazio ad imprese individuali di aggiudicarsi progetti integrati di filiera.

### **Intervista telefonica a Roberto Ceccuzzi- CAPSI- PIF 'Popolazione dei grani antichi della Toscana del Sud', del 05/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

Roberto Ceccuzzi, Consorzio Agrario di Siena.

#### **Domanda 1**

Nascita progetto: il Consorzio Agrario di Siena ha già partecipato a diversi bandi PIF a partire da quello del 2010. Questo è il quinto progetto al quale partecipiamo e con il tempo abbiamo acquisito

sempre più esperienza considerando anche che tutti quelli per cui abbiamo fatto domanda sono andati a buon fine.

In questo progetto, hanno avuto l'opportunità di includere l'Università di Firenze, con la quale collaborano da tempo. La collaborazione vede un interesse condiviso verso i grani antichi di cui oggi si parla molto sia in termini salutistici che ambientali. Partendo da questa enfasi si è deciso che il tema del PIF dovrebbe appunto riguardare i grani antichi e più precisamente la creazione di una filiera dedicata a questi prodotti.

Oltre all'Università hanno partecipato anche aziende che già lavoravano con loro su varietà antiche di grano e che informate dell'idea del progetto hanno preso in seria considerazione di partecipare. Inoltre, è stato coinvolto anche un gruppo di aziende trasformatrici che già avevano esperienza con questo tipo di produzioni. Fanno parte del PIF anche gli agricoltori custodi fanno parte del PIF e giocano un ruolo molto importante nel fornire le sementi di grani antichi non certificate che vengono adottate nella coltivazione. L'unione di queste realtà lungo la filiera e il loro entusiasmo ha dato origine alle prime riunioni per la definizione del PIF.

Il partenariato vede iscritte diverse aziende e due dipartimenti dell'Università di Firenze, il dipartimento produzioni agroalimentare e il dipartimento medicina sperimentale con il quale hanno concordato l'idea di fare sperimentazioni su campione di consumatori con i quali verrà programmato alimentazione con prodotti a base di queste farine a confronto un campione che segue un'alimentazione normale. In seguito verranno monitorati alcuni valori e poi verrà fatta la stessa sperimentazione a parti invertite per verificare i risultati.

Il progetto parte dall'esigenza di cambiare radicalmente l'approccio all'agricoltura. Ad oggi la pratica comune è di scegliere una varietà da coltivare e modificare l'ambiente a favore della varietà attraverso concimazioni e vari trattamenti per farla rendere al meglio. Nel progetto in questione questa pratica viene completamente ribaltata: si è deciso di procedere con un pool di varietà di grani antichi (senatore capelli + verna + altri non facenti parte del registro nazionale delle sementi) per generare una popolazione evolutiva. Ciò significa che si è partiti con un mix ben definito e con il tempo si sono andati a selezionare le varietà che più si adattano alle condizioni pedoclimatiche del territorio così si genera una popolazione evolutiva che necessita di molti meno input per produrre a livelli soddisfacenti abbassando anche l'impatto ambientale della coltivazione cerealicola. Questo meccanismo genetico è stato impostato dal Prof. Benedettelli dell'Università di Firenze.

Il processo è quello di partire con un pool di varietà più o meno ampio per selezionare in base all'ambiente con l'obiettivo di coltivare nel rispetto della natura. Ciò ci permette di ottenere una buona produzione senza modificare l'ambiente circostante, questo metodo di coltivazione che richiede tempo è in netto contrasto con la convenzione ed è da reputarsi totalmente innovativo. L'attenzione per la creazione di una popolazione evolutiva ci consente di utilizzare meno input e di avvicinarci verso l'agricoltura biologica mostrando anche molta attenzione per le esigenze del consumatore finale che è sempre più attento ad alcune dinamiche.

Come è già stato evidenziato in precedenza l'obiettivo iniziale è quello di creare un nuovo modello di sviluppo per la filiera cerealicola. Inoltre, il PIF mira a costruire una filiera che, oltre ad essere rispettosa dell'ambiente in cui opera, remunererà gli agricoltori in modo equo per il loro lavoro.

## **Domanda 2**

Aziende che partecipano sono state essenziali per assicurare una buona riuscita del progetto ed hanno deciso di collaborare nonostante il mercato dei cereali attraversa una profonda crisi e considerando anche questa situazione si è firmato un accordo di filiera così che il grano prodotto non vada nel mercato libero ma viene venduto a prezzi stabiliti a tavolino insieme a tutti gli attori coinvolti nella filiera.



Un risultato importante è sicuramente la testimonianza che partendo da pochi kg di sementi con il tempo hanno messo a punto delle popolazioni evolutive da distribuire alle aziende coinvolte. L'innovazione del PIF è proprio nell'adozione della pratica delle popolazioni evolutive partendo da zero, pratica già conosciuta da qualche tempo ma raramente applicata partendo da zero e questo assicura una adattabilità al territorio pari al massimo.

Il primo risultato importante è stato quello di riprodurre sementi da distribuire alle aziende che partecipano al progetto e anche se oggi, a 3 anni dall'inizio, devono ancora complementare le dosi di semina con sementi esterni si ritengono soddisfatti dell'obiettivo raggiunto.

Era molto importante iniziare ad avere anche un po' di grano da macina per i trasformatori per avere un'idea dei risultati finali in termini di caratteristiche organolettiche-salutistiche e di trasformazione e quantità.

Se il progetto continua ad andare come ora e tutto questo va a buon fine si apre uno scenario con una ricaduta molto importante sul territorio. La possibilità di creare una proposta di produzione diversa per l'agricoltore assicurando più garanzie e un rientro economico più consistente rappresenterebbe un grandissimo risultato.

Il prossimo obiettivo è ottenere la certificazione *ISO 22005 – Rintracciabilità della filiera* così da certificare tutti i passaggi, dal seme alla trasformazione, ottenendo così un riconoscimento importante per valorizzare ancor di più il PIF.

### **Domanda 3**

La prima difficoltà è stata trovare la materia prima per far seminare tutte le aziende, ciò è aggravato dal fatto che se si vuol dar vita a un meccanismo virtuoso di coltivazione dei grani antichi con popolazione virtuose quindi uno dei problemi è quello di lavorare le sementi tenendo conto degli areali da cui arrivano e in cui andranno ad essere seminate. Questo significa che vanno lavorate tutte le partite singolarmente e non è possibile mischiare la lavorazione del grano che arriva da due areali differenti rallentando e complicando il lavoro.

C'è tanta effervescenza riguardo il tema dei grani antichi soprattutto per i prezzi interessanti per questa materia prima che rappresentano un fattore chiave in termini decisionali per l'agricoltore. Infatti il problema non è trovare le aziende agricole che partecipino a questi progetti ma le aziende di trasformazione. Alla base di questa problematica c'è un problema di scarsa domanda da parte del consumatore per questo tipo di prodotti, qui deve entrare in gioco una importante fase di educazione alimentare e marketing per far capire alle persone che i grani antichi danno origine a prodotti di qualità superiore in termini nutrizionali e che hanno anche molta più durabilità nel tempo.

### **Domanda 4**

Il progetto riguarda la Toscana del sud, principalmente le province di Siena e Arezzo, ma seguendo l'avanzare del progetto si è aggregato anche gruppo di agricoltori di Grosseto. È interessante vedere come in questi tre areali si differenziano le popolazioni evolutive considerando le differenti condizioni pedoclimatiche. Questo avrà anche diverse ripercussioni sul prodotto finito con qualità organolettiche che potrebbero essere diverse in base alla provenienza del raccolto. Uno degli elementi di maggior successo è proprio la replicabilità del progetto permesso dall'innovativo principio e uso delle popolazioni evolutive.

Per la prima volta quest'anno hanno superato il migliaio di quintali di grano tenero e i duecento quintali di grano duro. Adesso si iniziano ad avere risultati interessanti anche per le aziende trasformatrici che riescono a vedere anche loro i primi risultati generando così dei benefici lungo tutta la filiera.

Un altro elemento di successo del progetto è sicuramente il supporto che è stato concesso agli agricoltori che hanno deciso di partecipare a un progetto 'diverso' che avrà una ricaduta importante sul territorio e anche sul reddito creando una nicchia di mercato. Con questo progetto si sta cercando di costruire qualcosa di nuovo che non era presente sul territorio per supportare il reddito degli agricoltori. Con questi progetti nessuno si inventa la luna ma sono degli esercizi molti interessanti che possono generare buone opportunità per lavorare meglio e migliorare l'attività agricola al di là del risultato nel lungo termine. Già il fatto che si lavori su cose nuove migliorando il settore produttivo agricolo ed esprimendo un approccio moderno all'agricoltura fa muovere qualcosa sul territorio ed è da reputare positivo.

### **Domanda 5**

Il consiglio principale da dare a chi vuole procedere con progetti simili è quello di avere uno sguardo fisso verso il mercato. Si dà molta attenzione alla produzione primaria ma non si può produrre se nessuno mangia o compra il prodotto finito. È assai importante lavorare per costruire una filiera fin dall'inizio cercando di creare attenzione a livello di mercato. All'interno del PIF si sta cercando di lavorare proprio su questo e all'interno del partenariato hanno anche un'agenzia che si occupa proprio di marketing e promozione ma bisognerebbe farlo in maniera più serrata lavorando sul consumatore facendo capire l'importanza di alcuni prodotti sia a livello salutistico che di gusto ma anche a livello di impatto ambientale.

Già in esperienze passate il Consorzio Agrario si era speso per lavorare su campagne pubblicitarie per far conoscere al consumatore i benefici di questo tipo di alimentazione e sempre più si accorgono di quanto questa fase sia importante e da non considerare secondaria ma bensì da mettere al centro del progetto perché senza vendite difficilmente un progetto può avere seguito al di là degli aiuti.

La GDO ha iniziato ad avere qualcosina nei propri scaffali e bisogna partire da lì perché se si rimane a livello artigianale con solo alcuni forni che lavorano e vendono questo prodotto si va incontro a dei problemi seri per la struttura e il successo di questa filiera. Ovviamente fino a che una produzione rimane di nicchia si distingue e riesce ad avere una condizione diversa e vantaggiosa sul mercato, generando quel valore aggiunto che copre differenziale di produzione però questo da solo può non bastare perché il problema per questi progetti non è trovare chi produce ma chi trasforma e poi vende e per questo è molto importante la parte commerciale. Si guarda troppo all'aiuto alla produzione primaria perché alla fine è il mercato che guida e stabilisce le scelte produttive degli agricoltori per questo bisognerebbe lavorarci molto di più anche su questo aspetto, troppo spesso trascurato.

Potrebbe essere una nuova sfida da raccogliere con i PIF, quella di trovare strumenti e canali per valorizzare ciò che viene prodotto con altri progetti anche perché se non si procede in questa maniera è possibile che l'entusiasmo si spenge. Per cercare di rendere i progetti sostenibili nel tempo e consolidare l'attività produttiva e la filiera c'è bisogno di mercato.

### **Intervista a Serena Pomponi per “Cooperativa Frantoio Olivicoltori delle Colline del Cetona” – PIF Un Filo d'Olio DOP – del 18/02/2021. Rilevatore: Silvia De Mattheis.**

#### **Domanda 1**

Il progetto è nato per valorizzare l'olio prodotto nelle colline del Cetona, in questa zona del senese dove la produzione olivicola non è particolarmente valorizzata. Come frantoio cooperativo abbiamo deciso di valorizzare, far emergere la produzione locale fatta di qualità e di grande partecipazione da parte dei singoli produttori.

## Domanda 2

Per quanto riguarda i risultati, va specificato che la seconda fase non è ancora terminata ma sicuramente possiamo registrare la partecipazione positiva del territorio (34 aziende) e della parte scientifica con le Università di Siena e col Sant'Anna di Pisa che ci hanno aiutato sia nella differenziazione del prodotto studiandone la nutraceutica che nella valorizzazione della produzione con tecniche a basso impatto ambientale.

A breve verrà poi introdotto il collarino sulle bottiglie che rimanderà con QR CODE al sito del progetto.

## Domanda 3

La parte più laboriosa è stata quella di rendicontare il progetto e dunque la parte amministrativa.

## Domanda 4

Tra gli elementi di successo c'è sicuramente la presa di coscienza da parte di tutti i partecipanti di dare rilievo, valorizzare le produzioni partendo – *“per quella lunga strada”* – dalla creazione di un marketing coordinato intorno al prodotto. In un secondo momento speriamo anche di poter valutare l'apprezzamento da parte dei consumatori: già tra le produzioni del 2019 e 2020 abbiamo potuto registrare un miglioramento qualitativo del prodotto ma è necessario continuare a costruire i campioni annuali. Dopotutto questo è il VA di un progetto di filiera: migliorare la qualità dal campo al frantoio cercando di comunicare questo grande lavoro.

## Domanda 5

Per partire con questo genere di iniziative è bene – e forse essenziale - fare riferimento ai PIF: nonostante non ci siano particolari elementi di innovazione, ciascuna filiera, ciascun territorio, ciascun prodotto deve innanzitutto ragionare sul proprio contesto, sul proprio punto di partenza. Per questo motivo lavorare con spirito di filiera incentivando territorio e produttori a partecipare, può essere un punto di vantaggio. E non solo: la progettazione integrata ti mette a contatto col mondo della ricerca ed il mondo dell'innovazione che spinge a migliorare qualità e produzione: *“si crea un circolo virtuoso tra tecnologia, ricerca e produzione”*.

### ► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTA CAPOFILA PROGETTI EX M 16.1

**Tabella 4 – Casi studio: Progetti M. 16.1**

Progetti selezionati	Nome capofila	Intervistato	Provincia	LKIBS/CV	Data intervista
Cereali Resilienti	Florridia Rosario	Claudio Pozzi	FI	Silvia De Matthaëis	27/01/2021
Olimpolli	Centro Assistenza Imprese Coldiretti Toscana	Olivia Fossi	FI	Silvia De Matthaëis	03/02/2021
Go-Card	Centro Assistenza Imprese Coldiretti Toscana	Olivia Fossi	FI	Silvia De Matthaëis	03/02/2021
Nomadi App	Assoc. Regionali Produttori Apistici Toscani	Giovanni Floris	FI	Silvia De Matthaëis	04/02/2021

**Intervista telefonica a Claudio Pozzi, Rete “Semi Rurali” - Progetto Cereali Resilienti, Progetto ex M 16.1, del 27/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

## Domanda 1

L'idea di far partire questa sperimentazione era nell'aria già da molto tempo e il PSR è stato lo strumento giusto per valorizzare la loro innovazione - avevamo partecipato ad un progetto pilota PEI in Veneto proprio sull'attività di innovation broker: interesse che nasce dallo strumento e poi si trasferisce all'innovazione -. il gruppo iniziale di lavoro era molto ampio: grazie al periodo di discussioni sono state definite le idee progettuali fino ad arrivare ad un gruppo più ristretto che ha poi preso formalmente parte al progetto ex. 16.1 (e poi 16.2).

L'obiettivo iniziale era verificare l'adattabilità specifica di popolazione di cereali alle diverse macroaree climatiche: ampliare dunque la genetica dei cereali in modo da costituire popolazioni che hanno capacità di adattamento migliori a diversi contesti climatici. A ciò si aggiunge la volontà di costituire un'azienda sementiera diffusa sul territorio regionale creando un effetto a catena e cercando di coinvolgere anche i ristoratori della zona oppure i GAS, insomma la comunità locale – altre aziende, trasformatori, acquirenti-, ovvero quei soggetti più verosimilmente attenti alla qualità del cibo e a ciò che viene coltivato sul territorio.

## Domanda 2

Da un punto di vista “culturale” siamo riusciti a tramettere la consapevolezza/ l'importanza di avvicinare l'attività di produzione della sementa al contesto/ prossimità in cui si opera (*parte fondamentale dell'innovazione*): è il ribaltamento della logica di produzione convenzionale dove il contadino adatta la sua realtà al seme che gli arriva e si è registrata una moltiplicazione dei semi di base ed una loro propagazione nelle diverse aree.

Inoltre noi abbiamo avuto la possibilità di far evolvere il ns immaginario, il ns linguaggio attraverso la sperimentazione sul campo: *“probabilmente ha preso forma un contesto culturale nuovo insieme al GO”*.

Infine siamo stati coinvolti spesso dalla RRN per il racconto del ns progetto e siamo stati utilizzati come “caso studio” anche per altri GO.

## Domanda 3

Il tempo che intercorre tra manifestazione, bando e operatività della 16.1 e anche per la successiva 16.2 è troppo lungo e, inoltre, le attività di rendicontazione sono piuttosto onerose.

Tralasciando poi queste problematiche esterne, sicuramente ci siamo confrontanti sulla difficoltà nel trasmettere i diversi concetti di “popolazione” vs “varietà” ai nostri agricoltori anche per condurli verso una coltivazione/ raccolta/ lavorazione congrua con le richieste del progetto.

## Domanda 4

Indubbiamente è stata rilevata una grande, concreta partecipazione ed un vivo interesse alle riunioni che ci porterà a costituire una realtà sementiera organizzata e riconosciuta – all'interno delle macroaree climatiche che abbiamo individuato - che potrà contare su un percorso di valutazione - concluso - per definire il prezzo di vendita dei semi. Inoltre abbiamo abbozzato le prime etichette per lanciare il marketing.

## Domanda 5

È fondamentale procedere per step valorizzando lo *“spirito di comunità”* legato all'innovazione e tenendo alta l'attenzione alla partecipazione non solo dei partner diretti ma proprio di tutta la comunità che viene coinvolta nella sperimentazione.

## Intervista telefonica a Olivia Fossi - Centro Assistenza Imprese Coldiretti Toscana - Progetto OLIMPOLLI, Progetto ex M 16.1, del 03/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.

### Domanda 1

Il Progetto è nato contestualmente alla pubblicazione del bando per la misura 16.1: ci siamo mossi sul territorio contattando le ns aziende e raccogliendo delle idee tramutabili in progetti. L'idea specifica è arrivata dai colleghi che operano nell'area di Siena ed in particolare da un imprenditore di quell'area (San Gimignano). Questo imprenditore aveva letto di una sorta di esperimento realizzato sul Garda: lì un anziano agricoltore aveva sperimentato una specie di soffiatore (che si usava per l'impollinazione delle piante di kiwi) per soffiare il polline degli ulivi e, dopo averlo testato, aveva avuta una produzione molto più efficace di olive. Da qui è partita l'idea di farne una sperimentazione studiata e scientifica che è stata tradotta nell'idea progettuale della M 16.1.

Il gruppo di lavoro – coordinato da Coldiretti appunto- è stato costituito, tra gli altri, dall'Università di Siena – che ha studiato la caratterizzazione del polline e le modalità per catturarlo non esistendo un *“mercato del polline”* -, il CNR che si trova verso Follonica e che svolge attività di sperimentazione e pratica nell'olivicultura e un'altra azienda agricola presente nel grossetano. L'interesse di quest'area specifica nasceva proprio da problematiche produttive dell'oliva seggianese legate all'impollinazione: su questa porzione poteva essere verificato il miglioramento produttivo. Il ruolo iniziale di Coldiretti è stato quello di mettere a sistema le varie idee e, soprattutto, rilevare eventuali altre difficoltà/ esigenze pratiche del settore che a loro potevano sfuggire. Grazie agli incontri realizzati sul territorio, si sono resi conto che il soffiatore, per come era costruito, non era funzionale alle esigenze su grandi appezzamenti o per piante molto alte – proprie peraltro della cultivar di olivastro seggianese. Da qui l'idea di utilizzare dei droni pensati per far distribuire agenti polverosi o liquidi ed il successivo contatto con l'azienda Aermatica 3D – che aveva sperimentato i droni sui noci - che è entrata successivamente a far parte della 16.2.

In sostanza il *“prototipo”* è stato utilizzato nei piccoli appezzamenti mentre i droni- peraltro già utilizzati per l'agricoltura di precisione- vengono utilizzate per le grandi superfici.

### Domanda 2

Il valore aggiunto della 16.1 e quindi i risultati ottenuti sta proprio nell'opportunità di *“tarare”* l'idea progettuale sia sulle tecnologie esistenti o in fase di sviluppo – soffiatore vs drone - sia di riflettere insieme agli agricoltori maggiormente consapevoli delle loro esigenze pratiche di varia natura. Discutere e coinvolgere gli agricoltori significa ragionare su piante e appezzamenti diversi – piante in asciutta e piante irrigate, piante sparse o piante in filari – addivenendo poi a valutazioni incrociate dello stesso oggetto. Il confronto significa anche non sottovalutare gli aspetti economici e di mercato che affrontano gli agricoltori affrontando in maniera operativa la fattibilità degli interventi: *“dove lo compro il polline da soffiare?”*, *“Se mischio i pollini, il mio prodotto cambia qualitativamente?”*, *“quanto costa far utilizzare un impollinatore ad un operaio?”*

In questo senso è stata fondamentale la controparte scientifica per il supporto fornito nel rispondere alle domande specifiche. E ancora: OLIMPOLLI ha fatto nascere altri filoni di ricerca – studio e conservazione del polline – o, addirittura, economici – creazione di un mercato del polline, acquisto del drone e realizzazione di attività per conto terzi per differenziare l'attività economica.

### Domanda 3

Probabilmente è poco il periodo concesso dalla 16.1 per la prima sperimentazione. Ad ogni modo il ns progetto sta andando avanti e tra il 2019 e il 2020 – nonostante un'annata molto ventosa- i primi esiti sono stati promettenti.

### Domanda 4

Per noi il VA è stato quello di riuscire a rifocalizzare gli obiettivi del progetto proprio grazie al lavoro sul campo ed al contatto diretto con le aziende sempre pronte fornire feedback “pratici” rispetto alle proposte di ricerca.

#### Domanda 5

Lavorare sul territorio, confrontarsi con la parte scientifica tanto quanto con gli imprenditori per rilevare il loro punto di vista non ricostruibile “a tavolino”.

### Intervista telefonica a Olivia Fossi - Centro Assistenza Imprese Coldiretti Toscana - Progetto GOCARD, Progetto ex M 16.1, del 03/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.

#### Domanda 1

L’idea nasce da un altro settore – industria che utilizza l’olio di cardo per la produzione delle bioplastiche compostabili - e da un’altra regione, la Sardegna. In quella realtà hanno già sperimentato non solo il rapporto tra industria ed agricoltura – l’azienda Novamont acquista il 100% delle produzioni- ma anche le fasi di utilizzo degli scarti successivi alla lavorazione dei semi: gli scarti della pianta (che può arrivare anche a 2 mt) vengono utilizzati per la produzione di energia da biomassa (centrale ENI) realizzando una vera e propria filiera chiusa. E quindi la domanda è stata: *“è un modello esportabile anche in Toscana?”*. Come evidenziato nei diversi passaggi, è una filiera che prevede la presenza operativa di tanti soggetti non appartenenti al mondo agricolo: *“dove si possono bruciare gli scarti?”*, *“se questi devono essere trasportati, l’attività diventa anti- economica?”*

Procedendo per step, si è innanzitutto individuata l’area dove *“trasferire l’innovazione”* e realizzare le piantagioni di cardo: il Mugello era l’area giusta poiché vi si concentrano molti terreni marginali/ non coltivabili (ad esempio con una grande pendenza) o poco fertili ed è anche un’area dove è molto presente la popolazione di cinghiali. In questo senso, la coltura del cardo è poliennale, richiede poca acqua e non è soggetta agli attacchi dei cinghiali.

#### Domanda 2

Il risultato principale è stato quello di mettere a punto il progetto sia individuando il partenariato giusto sia ampliando le aree e le filiere coinvolte cercando di realizzarne una chiusa tutta toscana. All’areale iniziale infatti è stata aggiunta anche la zona dove è presente una centrale geotermica (tra gli altri i comuni di Castel Nuovo Val di Cecina, Montieri, Monterotondo Marittimo): questo passaggio ha significato nuovi incontri sul territorio e nuove domande (*“ma il cardo non è una pianta infestante?”*, *“chi si fa carico dei costi dei primi 3 anni di sperimentazione?”*, *“quale sarà il ritorno economico dalla vendita delle biomasse?”*, *“quanto mi costa piantare e raccogliere?”*) affrontate nuovamente col supporto scientifico (tra gli altri anche l’Istituto Zooprofilattico di Lazio e Toscana). Ma il processo della 16.1 ha anche aiutato ad abbandonare le idee non fattibili: l’Istituto Superiore del Sant’Anna di Pisa sta aiutando nella definizione di tutta la parte “no- food” del progetto.

#### Domanda 3

Il tempo per la sperimentazione sembrerebbe essere poco rispetto alle idee da sviluppare.

#### Domanda 4

Come avvenuto per OLIMPOLLI, si sono ampliati i filoni di ricerca: la farina prodotta con il cardo è ricca di proteine e in Sardegna viene data come alimentazione agli ovini. Ci si è chiesti dunque se si poteva sperimentare la stessa cosa sui bovini.

Altri agricoltori- in particolare un’azienda biologica - hanno deciso di sperimentare la produzione di miele di cardo mentre con la 16.2 stanno andando avanti i test sulle carni di bovini nutriti con farina



di cardo al posto della farina di soia ed i primi risultati sembrano buoni – anche perché le mucche gradiscono il nuovo cibo - .

### **Domanda 5**

Ancora una volta si sottolinea l'importanza del confronto col territorio e con le realtà produttive locali nell'ottica di migliorare il disegno della ricerca.

## **Intervista telefonica a Giovanni Floris – Direttore ARPAT Associazione regionale produttori apistici Toscana - 'NOMADIAPP' - TI 16.1, del 04/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

### **Domanda 1**

Il progetto nasce da un'esigenza degli apicoltori toscani e non semplicemente dall'opportunità di finanziamento di un bando. L'intervistato dichiara che questo aspetto è importantissimo per l'ottima riuscita di un progetto. Per questo motivo è stato facile costruire il Gruppo Operativo e portare avanti il progetto.

L'apicoltura è molto influenzata dai cambiamenti climatici, una fioritura ritardata o anticipata che non coincide con il ciclo biologico delle api va a creare importanti danni al produttore e anche al settore. L'idea era quella di creare una rete di monitoraggio che fornisca dati molto importanti per gli apicoltori, soprattutto per quelli che fanno nomadismo (transumanza degli alveari). Questa rete di monitoraggio deve consentire di avere un'idea di quello che è l'andamento fenologico delle piante in giro per il territorio. Infatti, gli apicoltori nomadi spostano le proprie arnie sul territorio in base alla fioritura degli alberi o piante di interesse e le informazioni sulle fioriture sono essenziali per gli apicoltori poiché da queste dipende la produzione di miele. Queste informazioni vengono spesso ricavate tramite canali informali come colleghi apicoltori che già hanno spostato le loro arnie o che sono sul territorio dove si intende muovere le proprie api.

Il progetto di monitoraggio serve a rilevare dati climatici, ambientali (anche inquinamento da agricoltura) e fenologici per creare modelli previsionali. Non basta più la conoscenza contadina a far fronte ai grandi cambiamenti che gli agricoltori, e soprattutto gli apicoltori, stanno vivendo. Se prima si sapeva che bisognava portare le api a maggio in una determinata zona per produrre il miele di acacia ora non si possono più avere queste certezze e per questo vi è la necessità di modelli previsionali attendibili che possono evitare cari sprechi di risorse agli apicoltori.

Oltre a questo, il progetto vuole rilevare dati riguardo l'allevamento grazie all'utilizzo di apparecchiature disponibili sul mercato che misurano rumore dello sciame, temperatura, peso e umidità dell'alveare. Il rumore è molto importante nel monitoraggio di un alveare perché così è possibile controllare i fenomeni di sciamatura, ossia quando alveare diventa molto consistente una parte di api e la regina decidono di volare via per costruire un'altra famiglia e il controllo di questo è fondamentale perché se lo sciame si divide continuamente e perde forza. Questo viene controllato attraverso il ronzio ma anche il peso dell'alveare, questi dati vengono elaborati con modelli matematici particolari per capire l'andamento della popolazione. Il monitoraggio del rumore è importante anche per rilevare eventuali predatori delle api e quindi per poter intervenire in tempo.

L'obiettivo finale è quello di mettere insieme il monitoraggio produttivo con i dati climatici e ambientali per costruire dei modelli previsionali che possano supportare l'apicoltore nelle scelte. Inoltre, l'attività di monitoraggio e controllo è una delle più care in questo momento per l'apicoltore che magari si deve spostare di molti km solo per questo. Il progetto nasce anche dall'esigenza di abbassare i costi per questa attività e infatti l'obiettivo è quello di consentire all'apicoltore di controllare il suo alveare da casa tramite cellulare o computer grazie al rilevamento e all'invio di dati al sistema di monitoraggio.

L'innovazione non sta in queste misurazioni che avvengono grazie all'utilizzo di apparecchiature che sono già disponibili sul mercato ma l'aspetto innovativo è quello di mettere tutti questi dati provenienti da diverse località insieme in una rete di rilevamento. L'uniformità dei dati e il fatto che questi confluiscono in un portale aperto alle aziende apistiche rendono accessibili delle informazioni molto utili che non erano mai state disponibili prima. Infatti, nel portale vengono incrociati anche dati fenologici, che sono quelli che più interessano gli apicoltori, insieme ai dati climatici, ambientali e di allevamento. Sostenibilità economica: costo per aziende acquisto di apparecchiature che dovrebbero essere aperte a loro per la rilevazione dei dati almeno per 3 anni così da costruire dei modelli previsionali. Nel progetto c'è la presenza di innovazione di prodotto e di processo.

Processo di costituzione del GO è stato solo una formalizzazione di collaborazioni già presenti sul territorio. Il rapporto con il dipartimento di agraria dell'università di Firenze è stabile e duraturo già da tempo e insieme hanno portato avanti diverse attività con scambi di conoscenze continui. L'idea di questo progetto è venuta anche grazie agli stimoli di professionisti e aziende che sono collegate all'ARPAT.

Il progetto è dunque venuto da sé, quando la Regione Toscana ha pubblicato una manifestazione di interesse per progetti di innovazione in agricoltura si è deciso di partecipare. L'apicoltura è un settore marginale dell'agricoltura ma molto dinamico con attenzione a tecnologie e innovazioni che posso semplificare e agevolare il lavoro. I costi che gravano sulle aziende che hanno deciso di partecipare non sono elevati, hanno dovuto solamente acquistare le apparecchiature. Alle aziende è stato chiesto soprattutto disponibilità in termini di tempo per dei sopralluoghi necessari per monitorare il funzionamento delle macchine. Questo è un impegno ancor più gravoso per l'apicoltore che magari deve stare un pomeriggio intero con il tecnico.

Il progetto ha subito colpito la Regione e dalla prima bozza iniziale il partenariato ha focalizzato il progetto verso una direzione sempre più precisa. Hanno partecipato al bando senza però tante speranze perché ritenevano che l'apicoltura essendo un piccolo comparto dell'agricoltura non potesse attrarre l'attenzione della Regione fino in fondo. Fatto sta che alla Regione il progetto è piaciuto e si è andati avanti, ciò ha destato molta sorpresa nei partecipanti che non si aspettavano di riscontrare questo successo.

### **Domanda 2**

Un risultato importante che è stato raggiunto grazie al progetto è il consolidamento del partenariato. L'ARPAT rappresenta un'unione di aziende molto eterogenea e mettere insieme diverse realtà partendo da un'idea di progetto è già un obiettivo. In più, con il tempo, il partenariato si è anche allargato a dimostrazione del successo riscontrato sia con la Regione che con altre aziende a attori del settore presenti sul territorio che hanno accolto in maniera molto positiva questa iniziativa.

L'intervistato è rimasto positivamente impresso dal fatto che la stesura e la presentazione del bando abbia riscosso questo successo e che sia andato tutto a buon fine, difatti considera anche questo un ottimo risultato.

Adesso stanno avviando la fase successiva con la 16.2, hanno messo a punto diverse apparecchiature come stazioni agroclimatiche e apparecchiature che misurano varie caratteristiche dell'alveare (peso, rumore, temperatura, umidità). Questa fase sarà quella che vedrà il raggiungimento di molti risultati positivi se si riesce a procedere con lo stesso spirito della fase precedente.

### **Domanda 3**

Le difficoltà incontrate nella 16.1 non sono state molto problematiche, anzi sono andati piuttosto lisci. Adesso però con la 16.2 stanno riscontrando una serie di problemi tecnici con lo sviluppo del software dove dovranno confluire tutti i dati.



Durante la 16.1 gli unici ostacoli sono quelli che incontrano tutti, principalmente le tempistiche. Questa idea è stata pensata 7 anni fa e ora la stanno mettendo in atto, questo tempo che intercorre fra la progettazione e l'implementazione crea dei problemi anche sulle tecnologie disponibili sul mercato. L'intervistato ha infatti dovuto rivedere alcune parti del progetto iniziale adeguandolo con utilizzo di apparecchiature più moderne. L'intervistato sottolinea che questa attesa non è tanto data dalla burocrazia ma proprio dai tempi tecnici del bando. Presentazione della domanda, ritardi, lettura dei bandi con problematiche annesse, assegnazione dei punti etc. I tempi tecnici rallentano di molto la spinta imprenditoriale e soprattutto innovativa di questi progetti.

Vi è però un lato positivo, la lunga attesa ha consentito di avere tempo per costruire bene il progetto e mettersi insieme con idee sempre più chiare. Infatti al momento dell'assegnazione del bando, il partenariato era ben strutturato e si aveva una visione collettiva ben delineata di cosa bisognava fare che ha permesso di procedere senza intoppi una volta aggiudicatosi il finanziamento.

Un problema che non è proprio collegato con il progetto è che il mondo dell'apicoltura è visto in modo 'romantico' dall'esterno ma in realtà il controllo e il monitoraggio dell'allevamento è molto importante. L'agricoltura è determinante per l'apicoltura, un ambiente sano è necessario per far vivere e produrre le api però anche l'apicoltura è necessaria per l'agricoltura soprattutto considerando il declino degli insetti impollinatori selvatici. L'apicoltura si salva da questo declino in parte perché l'apicoltore rinnova il parco api quando queste muoiono e sposta gli alveari quando la situazione agricola e l'impatto sull'ambiente inizia a diventare pesante. In questo contesto il progetto in questione può giocare una partita importante supportando gli apicoltori nelle decisioni e creando modelli previsionali attendibili che può avere una ricaduta positiva anche sull'agricoltura del territorio, assicurando popolazioni di insetti impollinatori sane e efficienti.

#### Domanda 4

Scherzosamente l'intervistato sottolinea che il semplice fatto di esser riusciti a presentare il progetto rappresenta un elemento di successo. La costruzione del progetto è un successo perché chiarisce e mette in ordine idee creando una rete di soggetti che lavora insieme. Inoltre, aver creato una rete e aver interloquuto con varie realtà ha fatto emergere problematiche e difficoltà che verranno affrontate e, si spera, risolte grazie al progetto.

#### Domanda 5

Un consiglio importante è quello di stare dietro alle procedure per cercare di accelerare i tempi. Spesso risulta però difficile intervenire sulle tempistiche e allora bisogna pensare che, come nel loro caso, una strumentazione tecnologica disponibile oggi verrà superata quando il progetto sarà realizzato dopo 7 anni. Per questo motivo bisogna progettare strizzando un occhio al futuro e tenendosi aggiornati su quali sono le tecnologie più avanzate e adeguate al proprio progetto.

### ► CASI STUDIO “BUONE PRASSI”: INTERVISTE BENEFICIARI SINGOLI

Tabella 5 - Casi studio beneficiari singoli

Progetti selezionati	Intervistato/a	Provincia	Comune	LKIBS/CV	Data intervista
Brondi Paola	Brondi Paola	LU	Molazzano	Silvia De Matthaëis	01/12/2020
Maestà della Formica società agricola s.s.	Andrea Elmi	LU	Careggine	Silvia De Matthaëis	02/12/2020
Volontè Filippo	Filippo Volontè	MS	Bagnone	Silvia De Matthaëis	03/12/2020
Società agricola Selva s.s.	Andrea Toccafondi	PO	Cantagallo	Silvia De Matthaëis	03/12/2020

Progetti selezionati	Intervistato/a	Provincia	Comune	LKIBS/CV	Data intervista
Marz Adriano	Marz Adriano	PI	Lamporecchio	Silvia De Matthaëis	09/12/2020
Società agricola Il Felcetone S.A.S. di Maria Antonietta De Devitis e C.	Giovanna De Cola	GR	Seggiano	Fabio Massimo Ambrogi	16/01/2021
Ninfe di Bosco di Diamante Santini	Diamante Santini	PT	Villa di Cireglio frazione di Pistoia	Silvia De Matthaëis	18/01/2021
Datti Maria Gloria	Datti Maria Gloria	AR	Badia Tedalda	Silvia De Matthaëis	18/01/2021
Cipriani Roberto	Cipriani Roberto	AR	Pieve Santo Stefano	Silvia De Matthaëis	18/01/2021
Ferroni Samuele	Ferroni Samuele	AR	Pieve Santo Stefano	Silvia De Matthaëis	18/01/2021
Terre di Luni Onlus	Igino Avanzini	MS	Licciana Nardi	Fabio Massimo Ambrogi	18/01/2021
Società Macchia Faggeta	Paolo Guerrini	SI	Abbadia San Salvatore	Fabio Massimo Ambrogi	18/01/2021
Comune di Pescia	Katuscia Begliomini	PT	Pescia	Fabio Massimo Ambrogi	19/01/2021
Comune di Quarrata	Federico Di Cara	PT	Quarrata	Fabio Massimo Ambrogi	19/01/2021
Geminiano Benedetta	Geminiano Benedetta	PT	Quarrata	Silvia De Matthaëis	19/01/2021
Fattoria Bistecca	Salvadori Ilaria	AR	Cortona	Silvia De Matthaëis	21/01/2021
La Salica società semplice agricola di Dori Eleonora e Marianna	Marianna Dori	GO	Roselle frazione di Grosseto	Leonardo Ambrosi	21/01/2021
Azienda agricola Poggio Sassineri	Chiara Broggio	GO	Magliano in Toscana	Leonardo Ambrosi	21/01/2021
Carpinaia Società Cooperativa agricola	Matteo Buracchi	SI	Castiglione d'Orcia	Fabio Massimo Ambrogi	21/01/2021
Unione dei Comuni Montani del Casentino	Tizzi Alberto	AR	Arezzo	Fabio Massimo Ambrogi	22/01/2021
Pasolini Chiara	Pasolini Chiara	AR	Loro Ciuffena	Leonardo Ambrosi	22/01/2021
Società agricola Autumnalia – s.s.	Paola Presti	GO	Magliano in Toscana	Silvia De Matthaëis	22/01/2021
Le Querce di Reggitori Giovanni Società agricola S.S.	Giovanni Reggitori	AR		Fabio Massimo Ambrogi	23/01/2021
Pelosi s.ec. s.r.l.	Serafino Pelosi	LU	Capannori	Silvia De Matthaëis	25/01/2021
Tosi Manuele	Tosi Manuele	SI	Montepulciano	Silvia De Matthaëis	25/01/2021
Rossi Enrico	Rossi Enrico	SI	Montepulciano	Silvia De Matthaëis	25/01/2021
Salumeria di Monte San Savino s.r.l. soc. unipersonale	Walter Giorgi	AR	Monte San Savino	Silvia De Matthaëis	25/01/2021
Tenuta Sanoner s.r.l. società agricola	Giuseppe Basta	SI	San Quirico d'Orcia	Leonardo Ambrosi	26/01/2021
Consorzio forestale Monte Amiata	Paolo Franchi /Francesca Galli	GR	Comuni dell'Amiata Grossetano	Fabio Massimo Ambrogi	26/01/2021
Fini Daniela	Fini Daniela	MS	Tendola	Fabio Massimo Ambrogi	30/01/2021
Consorzio 1 Toscana Nord	Massimo Lucchesi	LU	Coreglia Antelminelli	Fabio Massimo Ambrogi	04/02/2021
Salustri Leonardo	Marco Salustri	SI	Cinigiano	Silvia De Matthaëis	22/02/2021
Cantina Cooperativa Vignaioli del Morellino di Scansano	Sergio Bucci	GR	Scansano	Silvia De Matthaëis	22/02/2021
Lucio Cianciosi	Procedurale	RT	Regione Toscana	Silvia De Matthaëis e Paola Paris	25/02/2021

Progetti selezionati	Intervistato/a	Provincia	Comune	LKIBS/CV	Data intervista
Caseificio Sociale Manciano	Carlo Santarelli	GR	Manciano	Silvia De Matthaëis	26/02/2021

**Intervista a Brondi Paola e Luca Tortelli, Agriturismo “Il Volpino”, – TI 4.1.1, del 01/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

**Domanda 1**

Entrambi i conduttori – il beneficiario è la sig.ra Brondi – provengono da famiglie contadine e dalla ristorazione: hanno quindi deciso di aprire un agriturismo grazie ai fondi del PSR per realizzare un’attività del tutto nuova. Si tratta di una struttura antica e ristrutturata che può contenere fino a 35 persone: vi è quindi un “agri ristoro” che serve solo verdure stagionali provenienti dal loro orto e delle piazzole per la sosta dei camper. – sono l’unica struttura attrezzata per i camper nel raggio di 50 km-.

Oltre all’agriturismo vengono curati due grandi orti che servono l’agristoratore, si gestiscono 45 arnie per la produzione del miele e si lavorano le castagne per la realizzazione della farina.

**Domanda 2**

È stata realizzata una piccola attrattiva del territorio: la gente del posto torna a trovarci sia per la qualità del servizio – è tutto a conduzione familiare – sia per la qualità dei prodotti che vengono serviti – *“come gli altri agriturismi ci serviamo solo di prodotti toscani per ciò che non riusciamo ad autoprodurre ma selezioniamo accuratamente con chi collaborare”* -. Inoltre l’azienda si trova in un’area montana con una produttività bassissima dove è riuscita a coniugare qualità e servizi richiamando anche il turismo.

**Domanda 3**

I tempi di risposta da parte dell’amministrazione sulla certezza del finanziamento rispetto alle esigenze degli imprenditori ed al reale andamento del mercato e dei periodi di coltivazione della terra: ci sono troppi “tempi morti” che incidono sulla vitalità delle aziende agricole soprattutto per quelle di piccole dimensioni.

**Domanda 5**

*“Non si fa business ma agricoltura”* dunque è fondamentale il rispetto dei tempi e dei luoghi e delle diverse esigenze espresse da ciascun settore.

**Intervista telefonica a Andrea Elmi- Maestà della Formica Società agricola S.S. – TI P.G. 2015, del 02/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

**Domanda 1**

L’idea di dare vita ad un’azienda vitivinicola è nata da 3 amici, 3 giovani enologici che avevano studiato insieme e che insieme volevano intraprendere un percorso imprenditoriale e lavorativo. L’azienda possiede un vigneto “di montagna” grazie al quale produce vino Riesling- vino tipico dell’Europa Centrale (Germania, Austria, Slovenia, Ungheria) - in alta quota (sopra i 1000 mt sulle Alpi Apuane) col metodo biodinamico. Il progetto, partendo dal Pacchetto giovani nel 2015 (TI 6.1.1), ha realizzato anche investimenti (acquisto macchine e realizzazione di un locale per la trasformazione dei prodotti) e diversificato le attività attraverso la realizzazione di un agriturismo (Rifugio Alpi Apuane) all’interno del quale vengono organizzate anche attività di agricoltura sociale dedicata sia ai bambini/ giovani e ai soggetti diversamente abili (TI 6.4.1).

**Domanda 2**

La vendita del vino, la cui produzione è partita nel 2018 ed è sempre migliorata negli anni – da 800 a 8000 bottiglie in 2 anni- è molto soddisfacente: avviene presso il circuito HO.RE.CA, presso i mercatini locali/ regionali/ nazionali e anche direttamente presso l'agriturismo. Le quantità prodotte sono limitate ma portano con sé il Valore Aggiunto delle pratiche agricole steineriane: si collocano dunque entro nicchie di un mercato tanto ricercato quanto capace di riconoscere quel VA.

Infine c'è anche la produzione di marmellate e confetture provenienti sia da erbe spontanee che da erbe coltivate: questi prodotti sono stati anche premiati ed hanno ottenuto dei riconoscimenti.

### **Domanda 3**

La nascita da zero dell'intera azienda ha significato un'importante esposizione bancaria per i 3 soci nonostante il contributo del PSR sia stato fondamentale per la realizzazione dei loro progetti (che comunque hanno subito un ridimensionamento rispetto all'idea originale).

La crisi economica determinata dalla pandemia da COVID-19 ha avuto importanti conseguenze per la loro attività con la chiusura dell'agriturismo e il conseguente calo delle vendite.

### **Domanda 4**

A giovare della presenza di questa nuova e giovane realtà aziendale è stato anche il territorio sul quale si è insediata facendo da richiamo al turismo e creando opportunità lavorative. E da essere visti come "alieni" sono passati ad essere guardati come alleati e buoni vicini.

Inoltre, insieme alle altre aziende biodinamiche della zona, sentono di aver creato un ambiente, una rete positiva e collaborativa che lavora i terreni montani rispettandone gli equilibri naturali.

### **Domanda 5**

Avviare un'impresa agricola è un impegno importante, talvolta gravoso sotto diversi punti di vista nonostante ci sia la passione per il proprio lavoro che spinge a non arrendersi. Tuttavia, prima di prendere qualsiasi decisione, è fondamentale guardarsi intorno, studiare, capire il mercato, la produzione, i metodi, il territorio per intraprendere la strada giusta... magari non la più facile o breve, ma quella giusta.

## **Intervista telefonica a Filippo Volontè – TI P.G. 2015, del 03/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

### **Domanda 1**

Per il beneficiario, giovane comasco laureato in Agraria a Milano con un'esperienza come assegnista di ricerca in Università e attualmente impiegato come Agente di Commercio per grandi aziende agricole, l'obiettivo principale nella realizzazione del suo progetto era quello di trasferirsi e lavorare nella terra in cui sono cresciuti i nonni.

Il bando PSR ha permesso la ristrutturazione del podere, la riqualificazione della cantina storica riportandola alla completa produttività- con la realizzazione di locali per la vinificazione, l'imbottigliamento e lo stoccaggio del vino-, la ristrutturazione di un fabbricato nel borgo adibito a laboratorio polifunzionale di stoccaggio e confezionamento dell'olio e l'acquisto di macchine per la lavorazione delle terre (queste ultime oggetto di miglioramento fondiario).

Nel complesso l'azienda ha rimesso in coltura terreni per circa 6 ettari tra nuovi vigneti (ha 1,5) e oliveti (ha 4,00): a proprie spese, il beneficiario ha anche recintato i terreni per proteggere i nuovi impianti dai danni da fauna selvatica (cinghiale, daino, capriolo).

### **Domanda 2**

Oltre al ripristino della produttività dei terreni (complessivamente 6 ha di cui 1,5 ha di nuovi vigneti e 4 ha di oliveti), anche il recupero della casa padronale che versava in condizioni di fatiscenza, è un ottimo risultato: nel pieno rispetto dei materiali utilizzati in zona, la ristrutturazione ha significato la riqualificazione di una struttura in una zona abbandonata e in un borgo fatto di poche case sparse.

Nel futuro c'è inoltre l'idea di diversificare le attività dell'azienda: la Lunigiana è un'area della Toscana nella quale sono tornati e hanno scelto di investire altri giovani per richiamare il turismo e per dare una svolta ad un'agricoltura gestita e realizzata in maniera vecchia ed obsoleta.

### Domanda 3

I terreni sui quali sta nascendo l'azienda erano abbandonati da anni – erano presenti vite e grano – quindi si sono rese necessarie grandi attività di disboscamento e la ristrutturazione del casolare ha presentato diverse problematiche inaspettate. A ciò si è aggiunto il periodo della pandemia da COVID-19 che ha ulteriormente rallentato i lavori e fatto procrastinare la data definitiva del trasferimento in zona.

### Domanda 4

Nonostante la produzione di olio entrerà a regime tra 2/3 anni (nel 2020, 400 lt. di olio), il prodotto ha già avuto un ottimo riscontro sul territorio creando una vasta rete di vendita. Per quanto riguarda il vino (la vigna è per metà a vermentino e poi malvasia aromatica, bacca rossa, merlot, cabernet e ciliegiolo), la prima vinificazione potrà contare sul supporto di una persona molto valida del posto – anche lui viticoltore- che è diventato l'enologo aziendale ma anche un amico.

### Domanda 5

L'investimento realizzato, soprattutto per la ristrutturazione del caseggiato storico, ha richiesto un'ingente spesa... per questo è bene *“fare un passo alla volta”* quando si sceglie di intraprendere queste iniziative. Inoltre è importante affidarsi e seguire i consigli delle persone giuste che, fortunatamente, succede anche di incontrare strada facendo.

## Intervista a Andrea Toccafondi, Azienda Agricola “La Selva” S.S. – TI P.G. 2015, del 03/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.

### Domanda 1

L'obiettivo principale del PG è stato quello di ristrutturare un fabbricato per la lavorazione della materia prima – carne di bovino razza Calvana che è una reliquia posseduta da soli 15 allevatori- e realizzare poi la vendita con un furgoncino dal loro paesino per i privati in tutta la provincia di Firenze e da qualche ristoratore – *il mercato cerca questa carne ma i prezzi non sono propriamente competitivi* - .

### Domanda 2

Si tratta di un'azienda solida che viene gestita da sempre da tutta la famiglia: è un'attività che va ampliandosi grazie anche alla qualità ed alla diversificazione del prodotto. Infatti oltre all'allevamento c'è anche la produzione delle patate e della farina di castagne – vendita diretta nei mercati- e la produzione artigianale di biscotti di castagne.

### Domanda 3

Sicuramente lo scoglio iniziale è stato il “burocratese” e la fibrillazione che non ti lascia fino al collaudo finale. Inoltre i tempi di attesa della risposta positiva finale fanno sì che alcune esigenze cambino nel tempo – ad esempio loro sono passati dal possedere 5 capi a 25 ed hanno dovuto adeguare le attrezzature richieste - .

Il commercio e la vendita andavano bene ma abbiamo sentito il contraccolpo della pandemia soprattutto con l'azzeramento dei mercatini e delle feste locali che vengono organizzate anche in collaborazione con COLDIRETTI – *faccio parte dei giovani e siamo molto attivi*-.

#### **Domanda 4**

Sicuramente la crescita dell'impresa di famiglia che si muove da una piccola realtà ma che è sempre in espansione con ottimi risultati sia per la qualità espressa sia per il VA del prodotto finale venduto.

#### **Domanda 5**

Il lavoro in agricoltura ha il suo fascino ma bisogna essere ben seguiti dai tecnici ed avere tanta passione.

### **Intervista a Marz Adriano – Olio Balduccio – TI 4.1.1, del 09/12/202. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

#### **Domanda 1**

Il PSR è stata l'opportunità per ottenere nell'azienda – biologica - olivicola di famiglia la tecnologia sempre ricercata, ad un costo inferiore – il più importante è stata l'introduzione di un frantoio artigianale fatto da una ditta della zona- Officine Mori di San Casciano- con la quale collaboriamo dal 2011.

In quest'azienda si guarda alla qualità del prodotto già dalla materia prima: le olive - 70% moraiolo, 15% frantoio, 10% leccino e un restante di pendolino - vengono raccolte e subito lavorate per tirare fuori i migliori profumi del frutto dell'olivo – che ha un patrimonio fenolico alto, molto amaro e molto piccante – e provengono da oliveti secolari lavorati perlopiù manualmente anche perché si trovano in una zona geograficamente complessa.

#### **Domanda 2**

L'olio prodotto conosce solo il mercato straniero – Germania, Austria, Svizzera – perché è venduto ad un prezzo superiore rispetto a quello dell'area in cui si trovano – il prezzo è di circa 25 euro al litro -. Grazie all'intervento PSR è stato implementato il parco macchine e migliorato/ ingrandito l'impianto dell'oliveto – circa 9000 piante: stabilizzando e migliorando la produzione, il fatturato è molto migliorato in termini di qualità e viene venduto appunto ad un prezzo maggiore.

#### **Domanda 3**

Sono i tempi di attesa dell'erogazione della liquidità a rendere tutto molto difficile: è necessaria l'esposizione bancaria per anticipare le somme e non sempre questo è così immediato – o possibile per tutti -.

#### **Domanda 4**

Innanzitutto il VA che il territorio dà naturalmente al loro prodotto e di come loro riescono a sfruttarlo al meglio. Sicuramente poi le innovazioni introdotte – ad esempio le vasche di stoccaggio della sansa hanno reso il lavoro più sicuro – hanno migliorato tutto il processo a 360°.

#### **Domanda 5**

Con l'arrivo della nuova generazione in azienda sono arrivate anche la tecnologia, la professionalizzazione dell'attività e le innovazioni e la risposta del mercato è più che positiva.

### **Intervista telefonica a Giovanna De Cola - Società agricola il Felcetone S.A.S. di Maria Antonietta De Devitis e C. – TI 4.1.5, del 16/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

#### **Domanda 1**



L'azienda il Felcetone si trova all'interno di un'area forestale nella quale si pratica un allevamento di varie specie, con prevalenza suini, di tipo tradizionale, che prevede il pascolamento degli animali allevati anche in aree prossime al bosco o nel bosco stesso.

Si tratta di un contesto molto favorevole all'allevamento allo stato bravo finalizzato a ottenere soggetti la cui carne abbia caratteristiche organolettiche particolari e ricercate dal mercato: inoltre l'azienda è anche certificata per l'agricoltura biologica. Oltre che una scelta di vita questa particolare forma di conduzione si basa anche su conoscenze scientifiche e sulla sperimentazione aziendale, per la quale è affiancata da Enti di ricerca qualificati, come ad esempio l'Università della Tuscia.

L'obiettivo dell'intervento è stato quello di realizzare per gli impianti moderni d'illuminazione riscaldamento e sorveglianza al servizio degli allevamenti. Infatti, la distanza del centro aziendale dal più vicino centro abitato comportava costi di allacciamento per l'energia elettrica eccessivi, mentre l'impianto d'illuminazione era alimentato da un piccolo impianto fotovoltaico che però non garantiva la disponibilità costante dell'energia elettrica.

## **Domanda 2**

Tutto questo condizionava negativamente l'attività causando anche qualche perdita economica altrimenti evitabile. Il nuovo impianto cofinanziato permette di avere energia durante tutto l'arco della giornata, grazie alla disponibilità di sistemi di accumulo a batteria finalmente efficienti e di sufficiente potenza. Attualmente non solo è possibile avere un'illuminazione accettabile dei locali, ma anche delle aree aperte circostanti, si possono attivare i dispositivi di riscaldamento necessari al benessere animale (oltre che degli addetti aziendali) e alimentare l'impianto di sorveglianza con finalità antifurto. Si tratta di un impianto non particolarmente potente, ma comunque radicalmente diverso rispetto alla minima dotazione che esisteva prima del progetto; certo bisogna avere un pò di accortezza di utilizzo, nelle giornate di buio totale si deve fare attenzione, ma diciamo che permette di sviluppare l'attività con ricadute positive sul reddito e sull'organizzazione aziendale complessiva.

L'intervento è propedeutico e si integra con le altre misure del PSR attivate dall'Azienda, in particolare con la Misura 4.1.1 attraverso la quale sono stati richiesti contributi per l'ammodernamento delle strutture di allevamento, compresi recinti elettrificati, riscaldamento "stallette" per cucciolate, videosorveglianza. I recinti elettrificati sono stati necessari soprattutto per i maiali per evitare intrusioni dei cinghiali nel nostro gruppo di suini oggetto di selezione per il recupero genetico della razza. Utilizziamo ancora i vecchi recinti a batteria, ma poco alla volta li abbandoneremo perché sono troppo poco potenti, ma l'utilizzo più prezioso della nuova energia disponibile è per il riscaldamento dei box mobili in legno per i suinetti che hanno bisogno di calore in fase di svezzamento.

Inoltre, con i telecomandi possiamo attivare i vari dispositivi anche a distanza, mentre prima dovevamo recarci anche in piena notte dove sentivamo qualche rumore sospetto; un salto positivo di qualità della vita!

Il nostro non è un grande investimento, non abbiamo bisogno di locali e attrezzi complicati o molto potenti, ma siamo convinte della validità dello strumento del PSR che infatti abbiamo già utilizzato, ma che intendiamo utilizzare anche in futuro.

Con questi aiuti abbiamo fatto qualche acquisto importante, il più utile dei quali al momento è quello delle casette in legno mobili, smontabili e trasportabili per gli animali, perché siamo in area protetta in cui non si possono costruire strutture fisse.

## **Domanda 3**

Resta un problema particolarmente grave per aziende come la nostra che non hanno grandi ricavi: quello che per utilizzare il PSR bisogna avere già in mano al 100% il denaro necessario a coprire la

spesa prima ancora di partire con acquisti o lavori. È un problema che rischia di vanificare gli sforzi di molte piccole aziende come la nostra.

#### **Domanda 4**

Per fortuna collaboriamo con Enti di ricerca e altre aziende del territorio per migliorare la qualità delle carni del nostro bestiame tanto che nel nostro punto vendita aziendale abbiamo dei salumi e insaccati che un macellaio lavora a partire dai soggetti da carne che noi gli forniamo e che ci restituisce pronti da vendere. Si tratta di una piccola realtà, che tuttavia è sufficiente per le nostre esigenze e che ci dà profonde motivazioni e soddisfazioni.

Di conseguenza il nostro programma di attività non prevede grandi sviluppi, ma si concentrerà sulla possibilità di realizzare un piccolo centro genetico per i suini da noi selezionati, un obiettivo che ci permetterebbe di essere conosciuti sul mercato e visitati da gruppi di persone cui vendere i nostri prodotti.

### **Intervista a Santini Diamante – Ninfe di Bosco – P.G. 2015, del 18/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

#### **Domanda 1**

La beneficiaria ha conseguito maturità classica e sta proseguendo gli studi all'università presso la facoltà di archeologia. La passione per l'agricoltura e per la campagna è stata ereditata dalla famiglia: lei è cresciuta in campagna fin da bambina, ha deciso di dedicarsi alla campagna e non saprebbe immaginarsi una vita diversa. Ad aiutarla con il lavoro nell'azienda di famiglia c'è la madre. Il progetto nasce dal desiderio di creare un piccolo allevamento amatoriale di caprette: da 2 animali passa però velocemente alla realizzazione di un'azienda zootecnica con più capi (30 capre adulte) con annessa fattoria didattica. Quest'ultima è nata dalla ristrutturazione/ recupero di stalle e ricoveri abbandonate fin dagli anni '80 mentre i lavori per l'agriturismo sono in ritardo a causa delle restrizioni da COVID- 19.

Le caprette vengono allevate nel massimo rispetto dei tempi biologici di maturità sessuale – almeno 1 anno e mezzo dalla nascita - / gravidanza/ allattamento e i conseguenti periodi di asciutta: lei è riuscita già a realizzare tutto il ricambio generazionale degli animali e dallo scorso anno produce nel suo piccolo caseificio con il 100% del loro latte crudo aziendale. All'allevamento delle capre camosciate – alle quali non vengono neanche tagliate le corna- si aggiungono 2 vacche.

Oggi la riuscita e il successo di un'azienda agricola dipendono da molti fattori e l'agricoltore, oggi più che mai deve diversificare le sue competenze, deve essere capace ad utilizzare i social, deve possedere conoscenze approfondite sull'alimentazione, la pulizia e il benessere animale. Nella sua zona – peraltro patria del Pecorino di Pienza -, la sua scelta è stata completamente in controtendenza, anticonvenzionale: lei deve conoscere molto bene ciascun animale e curarlo al massimo se non altro perché anche i veterinari caprini sono lontani dalla sua provincia. La giovane beneficiaria ha seguito numerosi corsi di formazione ad hoc e ha anche avuto l'opportunità di formarsi dai vecchi pastori per capire cosa stanno facendo e unire "scienza e coscienza". Ogni anno torna da loro un casaro ad insegnare e affinare le tecniche di trasformazione.

L'azienda si trova nel territorio del pecorino di Pienza e la scelta di dedicarsi all'allevamento di capre risulta sicuramente originale e anticonvenzionale ed è dettata dalla voglia di diversificare il mercato dell'offerta, rispondendo anche ad una domanda crescente di prodotti nuovi e diversi che il consumatore vuole conoscere.

È importante sottolineare il ruolo che l'azienda ha per la tutela del paesaggio e del territorio, la beneficiaria ha deciso di instaurarsi in dei terreni incolti e abbandonati in cui il bosco stava prendendo il sopravvento per questo anche hanno dovuto investire molto nelle recinzioni anti predatori.



## Domanda 2

I risultati importanti si possono notare nell'aumento del numero dei capi e nella capacità di diversificare le attività dell'azienda con la prossima apertura di agriturismo e fattoria didattica. Aver creato un'azienda diversificata rappresenta un traguardo importante per la beneficiaria che crede nell'agricoltura e nel territorio in cui vive e lavora.

L'azienda fa parte del movimento "Caseifici Agricoli" che mira ad esaltare la vendita diretta, la filiera corta creando una rete di clienti fidelizzata e consapevole. Grazie a questo movimento, molto attivo sui social e su internet, ci sono diverse persone che partono dalle città per conoscerli, pensionati infra settimanale e anche tanti giovani.

L'azienda partecipa anche alla rete AgriCamper dando ospitalità a camper sul proprio terreno, spesso i camperisti acquistano i loro prodotti e ti recensiscono su una rete internazionale dove si può ottenere molta visibilità.

## Domanda 3

La beneficiaria non ha avuto nessuno problema con la Regione che è stata disponibile e aperta al confronto e il tecnico che l'ha supportata ha agevolato molto il suo lavoro. Il Comune in realtà è stato a creare i problemi più importanti per la riuscita del progetto, nonostante il parere preventivo iniziale ha costruito le stalle con 3 anni di ritardo ed è dovuta scendere a patti (orientamento sbagliato, stalle più piccole). A causa di questi ritardi ha dovuto chiedere una proroga, le istituzioni regionali dovrebbero preparare gli enti locali al dinamismo del territorio e delle aziende agricole che hanno come obiettivo quello di curare il paesaggio contrastando il forte spopolamento di queste aree. Se invece questi enti 'mettono i bastoni fra le ruote' disincentivano l'azione di aziende che vogliono rimanere sul territorio.

## Domanda 4

Una grande soddisfazione di questo progetto è stata sicuramente quella di riscuotere successo proponendo un prodotto diverso e innovativo rispetto al territorio: abituare la comunità al formaggio di capra è stato un importante traguardo considerando anche il fatto che si trovano nel territorio del pecorino di Pienza.

Un altro elemento di successo è l'utilizzo dei social che permette di essere trasparenti con la propria clientela mostrando le attività che si portano avanti in azienda e in che modo. Inoltre, i social incuriosiscono i clienti danno la possibilità di creare un rapporto diverso dal solito, molto più aperto e di scambio. L'apertura delle aziende verso il pubblico però non deve essere vista solo come una moda ma come un approccio nuovo e diverso all'agricoltura che torna a valorizzare la filiera corta e, soprattutto durante l'emergenza COVID-19, aiuta nella fidelizzazione dei clienti – che magari la passano a trovare anche solo per stare all'aria con i bambini.

Il prodotto trasformato rappresenta però il risultato di maggior successo perché sono riusciti a creare qualcosa di molto buono qualitativamente a cui il territorio ha risposto benissimo. Loro hanno deciso di concentrarsi sulla vendita diretta per due motivi principali, innanzitutto si fa capire al consumatore quali sono i prezzi che si pagano per un formaggio di qualità artigianale e perché attraverso la vendita diretta si possono trasmettere dei messaggi importanti a livello di educazione alimentare.

## Domanda 5

Tenendo conto della propria esperienza, la beneficiaria sottolinea l'importanza di avere l'aiuto e il supporto familiare perché iniziare un'attività del genere va a togliere moltissimo tempo e risorse.

**Intervista a Datti Maria Gloria – TI 4.1.1, del 18/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

### Domanda 1

L'azienda è ubicata in Valtiberina a una altitudine compresa tra i 700 e i 1000 metri sopra il livello del mare e si estende per circa 160 ha con indirizzo produttivo zootecnico impostato sulla linea vacca-vitello di bovini razza Chianina. Mediamente la consistenza è di oltre 130 capi tra riproduttori e vitelli. A gestire l'azienda, oltre alla beneficiaria, c'è 1 operario agricolo.

L'intervento è finalizzato al rinnovo del parco macchine e allo smaltimento di coperture in cemento-amianto presenti in azienda.

L'azienda rappresenta una realtà storica del territorio che si tramanda da generazioni e periodicamente, per quanto possibile, cercano di ricorrere alle opportunità concesse dal PSR per crescere come azienda e per rimanere al passo con le tecnologie e le innovazioni presenti sul mercato. Nella scorsa programmazione hanno partecipato al PSR per l'acquisto di macchine e per effettuare delle sistemazioni alle strutture aziendali mettendo a norma la letamaia e creando delle stanze quarantena per gli animali.

L'obiettivo dell'intervento era quello di dotare l'azienda di un moderno e efficiente parco macchine, destinato sia alla coltivazione che alla distribuzione dei foraggi ai capi bovini allevati e di procedere con la rimozione dei materiali inquinanti presenti nelle strutture aziendali.

La sostituzione del tetto del fienile - realizzato negli anni 80 con materiali dove erano presenti tracce di eternit - e l'acquisto di 2 trattori e di 1 macchinario "multifunzione" è stata fondamentale: proprio il macchinario multifunzione in una sola passata movimentata il terreno fino ai 10 cm di profondità e effettua la semina anche se il terreno si presenta molto sassoso.

L'azienda semina solamente erbai e prati-pascoli - con certificazione biologica - per una superficie di circa 10 ha: purtroppo sono da sempre soggetti agli attacchi dei cinghiali e dei lupi - situazione peggiorata durante i periodi di lockdown e "zona rossa" del 2020 - quindi non possono inserire altre colture che risulterebbe un richiamo ancora maggiore per questi animali. Inoltre non hanno la possibilità di inserire le recinzioni data la morfologia del terreno - alcuni punti hanno una grande pendenza - . si trovano inoltre a ridosso di una riserva dove la caccia risulta difficile: stanno quindi sperimentando un repellente naturale (sangue di bue) nel tentativo di arginare gli attacchi.

Grazie alla macchina innovativa che hanno acquistato, capace di non intaccare il terreno, non hanno problemi di dilavamento e possono ripassare sul campo - anche a distanza di sole 24 h - in caso di attacco notturno dei cinghiali facessero visita rovesciando il terreno.

### Domanda 2

L'acquisto di questa nuova macchina innovativa aiuta le lavorazioni anche di terreni a 1000 mt di altitudine che erano abbandonate dagli anni 70 e dove loro portano le mucche al pascolo durante la stagione estiva - zona della Valmarecchia dalla quale si vede addirittura Rimini nelle belle giornate - : l'utilizzo di questa macchina rappresenta un metodo veloce e che va a intaccare poco la terra evitando danni importanti alla biodiversità del suolo.

L'azienda, essendo una realtà storica del territorio, rappresenta un punto di riferimento per le aziende vicine con le quali ha un ottimo rapporto e che hanno seguito la beneficiaria nell'acquisto di questa nuova macchina dopo aver visto i risultati positivi che ha portato.

### Domanda 3

Una delle difficoltà maggiori è stata quella della ricerca del macchinario giusto per la loro situazione dato che si trovano in montagna dove servono mezzi non tanto elettronici e automatizzati ma più meccanici, sicuri e affidabili.

### Domanda 4

L'elemento di maggior successo per l'intervistata è quello di poter mantenere un'azienda zootecnica, dedicata alla Chianina, in montagna: l'acquisto di questi macchinari - e la realizzazione di una stalla

a stabulazione libera che garantisce un alto livello di benessere animale- ha molto migliorato la qualità di lavoro e di vita in azienda.

### Domanda 5

Nel condurre un'azienda agricola, il consiglio principale è quello di *“andare avanti come se si dovesse andare avanti 100 anni”*: progettare, lavorare e pensare con una visione a lungo termine. I giovani poi dovrebbero cercare sempre di migliorare le aziende diversificando la produzione e le attività guardandosi intorno e recependo le novità e le innovazioni che il mercato offre.

## Intervista a Cipriani Roberto – TI 4.1.1, del 18/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.

### Domanda 1

L'azienda del beneficiario è ubicata in Valtiberina a una altitudine compresa tra i 500 e i 1000 metri sopra il livello del mare e si estende per circa 400 ha. L'indirizzo produttivo è zootecnico – con certificazione biologica - impostato sulla linea vacca-vitello di razza Chianina e Limousine: mediamente la consistenza è di oltre 130 capi- tra riproduttori e vitelli – e recentemente l'azienda si è diversificata dedicandosi anche all'allevamento di suini da carne.

L'allevamento “semi- estensivo” prevede che le vacche vadano al pascolo durante l'estate e che d'inverno stiano a riparo nella stalla. La linea vacca-vitello prevede che fino ai 4 mesi i vitelli stiano con la madre per poi essere venduti a partire dai 6 mesi. Successivamente la vacca nutrice può restare nuovamente incinta.

Per quanto riguarda l'allevamento di suini - razza “Algovia White” - , l'azienda li acquista piccoli e li porta all'ingrasso allevandoli allo stato semi-brado per poi rivenderli ai grossisti.

L'azienda possiede anche qualche pecora ma, considerando che si trovano in un'area montana, i lupi ne uccidono molte disincentivando questo tipo di allevamento.

Avendo molto bosco nella propria azienda, il beneficiario si occupa anche di vendita diretta di legna da ardere ai grossisti.

Il progetto è stato finalizzato alla realizzazione di strutture per il contenimento degli animali al pascolo per la prevenzione di attacchi da parte di animali predatori (lupi) e al rinnovo del parco macchine aziendale.

L'obiettivo è stato quello di ottimizzare le lavorazioni in termini di tempo per aumentare la produzione rispetto alle ore di lavoro. Infatti, l'azienda ha spesso avuto problemi di assenza di personale e di manodopera specializzata creando varie difficoltà a livello operativo. L'acquisto di macchine che accelerano e agevolano il lavoro è una delle soluzioni escogitate per superare il problema.

La necessità di proteggere gli animali dagli attacchi dei predatori, in questo caso lupi, è l'altro obiettivo principale: i danni economici causati da questi attacchi incidono sul bilancio aziendale e l'acquisto di recinzioni per gli animali punta a diminuire e possibilmente eliminare questo problema.

### Domanda 2

I risultati raggiunti sono importanti e il lavoro è stato alleggerito di molto rispetto a prima: i macchinari acquistati sono efficaci e i tempi di lavoro si sono dimezzati.

Gli effetti delle recinzioni – installazione di recinzioni elettrificate- sono buoni ma gli attacchi dei predatori - lupi e altra fauna selvatica - rimangono fuori controllo e i danni difficilmente vengono ripagati dal lavoro in azienda.

### Domanda 3

Gli unici problemi riscontrati durante l'avvio del progetto sono stati i ritardi e le complicazioni per ottenere le autorizzazioni per la costruzione delle recinzioni dato che l'azienda si trova in una zona SIC e all'interno di una riserva di caccia.

#### Domanda 4

Con l'acquisto dei nuovi macchinari è stata razionalizzata l'attività produttiva con una più ragionata utilizzazione della manodopera e un miglioramento delle condizioni di sicurezza dell'operatore. La realizzazione delle recinzioni ha consentito la diminuzione degli attacchi da parte dei predatori e di gestire meglio la rotazione delle aree pascolate. Gli interventi hanno dunque consentito di mantenere dei livelli di produzione abbastanza elevati e di incorrere in un minore numero di guasti alle macchine evitando ulteriori perdite di tempo e denaro.

#### Domanda 5

Il consiglio del beneficiario è quello di adottare la sua stessa tecnica di recinzioni per la tutela del bestiame, soprattutto nelle aziende biologiche come la sua, perché è efficace rispetto al costo e non è una tattica cruenta contro i possibili predatori.

### Intervista a Ferroni Samuele – TI 8.6, del 18/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.

#### Domanda 1

Il beneficiario si è laureato in biologia all'Università di Perugia e ha iniziato la sua esperienza lavorativa come perito agrario e forestale: il progetto nasce proprio dall'idea di voler continuare a valorizzare tutte le risorse disponibili e le potenzialità produttive dell'azienda favorendo la diversificazione.

Nel 1994 l'azienda di famiglia ha deciso di realizzare un agriturismo e successivamente si è proseguito con la diversificazione delle attività produttive sfruttando le potenzialità dell'azienda: potenziamento del ristorante – aperto anche alla clientela esterna all'agriturismo- coltivazioni a seminativi e sfruttamento del bosco.

Da poco l'azienda ha avviato anche l'allevamento di Black Angus allo stato brado e, probabilmente a partire proprio dal 2021, verrà attivata la vendita diretta della carne - macellata all'esterno - con prenotazione di pacchi famiglia. La scelta di allevare Black Angus va controcorrente rispetto alla tradizione del suo territorio – Chianina e Limousine - ma comunque è un prodotto verso il quale c'è apertura e che sta trovando i suoi spazi di mercato.

Per quanto riguarda il finanziamento del PSR, questo ha contribuito a valorizzare la filiera della legna con investimenti importanti volti a superare l'obsolescenza delle lavorazioni ed introdurre una meccanizzazione elevata.

#### Domanda 2

Grazie a questo investimento è riuscito ad avere un ottimo grado di meccanizzazione per continuare a sfruttare la filiera del legno rispettando i tempi prestabiliti per il disbosco e differenziare le linee produttive. Inoltre, grazie alle nuove macchine, è migliorata la qualità del lavoro per il beneficiario e per i suoi operai ma anche le modalità di lavoro sul territorio che gli conferiscono maggiore valore.

In sostanza le nuove attrezzature gli hanno permesso di ridurre i tempi di esbosco aumentando il tempo da dedicare ad altre attività: il valore della diversificazione ha ancora più importanza in un periodo di crisi come quello causato dal COVID-19.

#### Domanda 3

L'obiettivo dell'investimento era quello di sfruttare il bosco come fonte di reddito: la principale difficoltà è stata quella di cercare/ trovare dei tecnici libero professionisti "giusti" che sappiano supportarti nelle diverse attività spiegandoti magari come funzionano tecnicamente le domande. Un'altra criticità sono i tempi di attesa, i tempi di risposta da parte dell'Amministrazione ed anche

l'esposizione delle banche ma ormai è un qualcosa che è noto a tutti dunque basta una certa organizzazione.

#### **Domanda 4**

Il risultato di maggior successo è stata la capacità di saper sfruttare questa opportunità aziendale, mantenendo pulito il territorio - Riserva del Casentino - tutelando la filiera del bosco naturale e lavorando nel rispetto della storia dell'ambiente.

#### **Domanda 5**

Quella di fare l'agricoltore è una scelta di vita perché richiede tante rinunce da fare e si immaginano anche delle vite parallele diverse da questa. Ci sono anche tanti rischi da prendere: ovviamente il capitale iniziale fa la differenza e chi come lui ha la fortuna di avere un'azienda di famiglia è facilitato ma bisogna comunque *“crederci, puntare sulla qualità e cercare di fidelizzare la clientela. Dare valore alle piccole produzioni, alla qualità del cibo ed alla qualità della vita”*.

Formarsi e crescere con il tempo rispettando le tradizioni di famiglia (non usano fitosanitari), avendo le proprie idee e capendo cosa c'è di nuovo da poter fare per migliorare la propria azienda - appoggiarsi alle associazioni, rivolgersi agli uffici regionali quando per porre delle domande - .

### **Intervista telefonica a Igino Avanzini - Terre di Luni Onlus – TI 8.5, del 18/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

#### **Domanda 1**

Il progetto è stato realizzato in Alta Lunigiana, in un ambiente ai limiti superiori dei boschi montano che vede la presenza di diversi bivacchi, molti dei quali in condizioni precarie, reliquati di epoche in cui la montagna era più frequentata di oggi per la presenza di attività agro pastorali diffuse; attualmente queste testimonianze del passato sono utilizzate in parte o per la caccia o come tappe escursionistiche e rappresentano un patrimonio interessante per lo sviluppo di attività turistiche. Va detto che oltre ad altri bivacchi, nella zona sono stati recuperati all'uso anche sentieri di accesso e altre opere come panchine, punti panoramici, ecc. Va altresì detto che non è un fatto nuovo perché si tratta di strutture già oggetto di attenzione nei precedenti PSR, una strategia già radicata in Garfagnana (dove sono pochi i bivacchi) e nell'Appennino pistoiese; anche se non è un PIF, va segnalato che Terre di Luni ha fatto l'intervento di recupero del bivacco, mentre il Comune ha presentato un progetto di recupero del sentiero che vi conduce, una scelta peraltro condizionata dalla necessità di rientrare nei limiti di investimento.

La Associazione “Terre di Luni Onlus” è una associazione di volontariato ha come oggetto sociale interventi ambientali e di valorizzazione di territori concessi in uso da enti pubblici e da soggetti privati) con progetti di recupero di viabilità forestale, di luoghi significativi dal punto di vista della storia del territorio di riferimento oppure di porre rimedio a emergenze paesaggistiche. Ma è anche interessata alla fruizione delle opere realizzate, organizzando in queste aree di intervento le attività successive, come il trekking a piedi, le escursioni e cavallo o i tour in bicicletta.

#### **Domanda 2**

La ristrutturazione dell'edificio da adibire a bivacco, in località Giovarello di Licciana Nardi, consente di garantire rifugio in quota per escursionisti in una struttura storicamente punto di accoglienza per i pastori del luogo, che ora è accessibile al pubblico liberamente e dispone del necessario per riscaldare il locale e per l'illuminazione, grazie all'impianto fotovoltaico. Dal punto di vista ambientale si sono rispettati gli obblighi dell'utilizzo di materiali reperiti in loco salvo il fatto che, per necessità strutturali, le murature sono state realizzate in pietrame e malta e non a secco, ma ad esempio si è

riutilizzata la pietra originaria di costruzione, caduta nei pressi a seguito del sisma che aveva causato il crollo dell'edificio.

L'iter di questo lavoro è stato un po' anomalo perché Terre di Luni ha un'esperienza soprattutto nella realizzazione di strade o percorsi, spesso in ambito forestale, che usualmente l'associazione si riserva di utilizzare successivamente all'intervento per le proprie attività (ambientali, ludiche o sportive); in questa circostanza, negli incontri preliminari era emersa l'esigenza di intervenire sul bivacco e così si è sperimentata questa nuova e interessante possibilità, salvo il fatto che in questo caso non è possibile un utilizzo da parte dell'associazione, perché il bivacco deve restare aperto e disponibile al pubblico senza vincoli.

Rispetto alle possibilità che il PSR ha aperto, si desidera segnalare che i criteri di attribuzione dei punteggi non sempre favoriscono l'approccio a questo strumento, almeno per associazioni come Terre di Luni, in primo luogo perché vi sono elementi premianti non gestibili dal richiedente (come il fatto di essere all'interno o all'esterno di aree protette), ma anche per i limiti negli utilizzi dei beni recuperati; nel caso specifico, non poter gestire il bivacco, comporta non solo un insufficiente utilizzo per la mancanza di un soggetto che se ne occupi, ma anche dei rischi di danneggiamento o utilizzo improprio che nel caso in esame si è cercato di evitare attivando un servizio, non formalizzato ma ugualmente efficace, di prenotazione garantito da un esercizio pubblico nel paese di fondovalle.

#### **Domanda 3 e 4**

Non vi sono state difficoltà particolari con gli uffici del PSR, mentre è stato difficile in talune circostanze il rapporto con il Parco, con tempi eccessivi nelle risposte a domande o a esigenze emerse durante i lavori, ritardi che ostacolano le attività di cantiere, già condizionato dal clima e dai tempi ristretti disponibili. In sintesi, il problema non è la struttura del PSR, ma la legislazione normale, specie quella urbanistica che sarebbe opportuno alleggerire. Si ritiene comunque positivo operare in collaborazione con i Comuni, i quali hanno esigenze varie che non sempre riescono a soddisfare a causa di difficoltà a sostenere l'impegno amministrativo e finanziario di progetti finanziabili con il PSR, che garantiscono ritorni importanti sotto vari aspetti, soprattutto ambientale e, in senso lato, sociale, ma non certamente economici; sarebbe certamente utile rivedere i meccanismi di finanziamento e soprattutto quello degli anticipi per favorire i buoni progetti che non abbiano sostegni finanziari sufficienti.

#### **Domanda 5**

Infine, si sottolinea l'importanza di riscoprire il valore del territorio locale per sviluppare nuove forme di turismo in luoghi bellissimi a due passi da casa; questo sforzo comporterà presto anche ricadute sensibili sull'economia locale e regionale, soprattutto se nella fase post-intervento si cureranno gli aspetti relativi alla gestione delle opere realizzate.

### **Intervista telefonica a Paolo Guerrini – Società Macchia Faggeta – TI 8.5, del 18/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

#### **Domanda 1**

L'intervento si colloca in un contesto forestale del comune di Abbadia San Salvatore di proprietà della società beneficiaria. Il Comune di Abbadia San Salvatore si estende fino alla cima del Monte Amiata sul versante nord nella provincia di Siena e qui si trova il bosco gestito dalla società che ne è anche proprietaria; si tratta di una superficie di oltre 500 ettari in un unico corpo, situata nella porzione di versante nord del Monte Amiata a una quota superiore ai 1200 m sul livello del mare.



È un bosco con prevalenza di faggio (oltre 485 ettari) e una superficie minore occupata prevalentemente da conifere (circa 18 ettari); la società Macchia Faggeta gestisce il patrimonio forestale per conto dei numerosi associati sulla base di un Piano di Gestione Forestale e prevalentemente si limita a vendere in piedi in legname della fustaia che si rende disponibile dagli interventi di utilizzazione previsti annualmente dal piano stesso.

Il bosco della Società ha certamente un grande valore sia in termini economici che ambientali e naturalistici, anche perché fa parte di un'area protetta Natura 2000, ma fino a pochi anni addietro la sua gestione è stata caratterizzata da tecniche molto tradizionali mentre attualmente sono state messe in atto azioni innovative come quella prevista dal progetto in questione, che è stata specificatamente richiesta dal Piano di Gestione Forestale 2014-23.

## Domanda 2

Il progetto definito di *disetaneizzazione* previsto nel Piano di Gestione Forestale è, a mia conoscenza, uno dei primi se non il primo esempio di questo tipo e si colloca in una nuova visione del ruolo, della funzione, ma anche della gestione sostenibile di questa tipologia di foresta; non a caso per realizzarlo si è scelto di operare su di una singola particella catastale, di soli tre ettari circa, oggetto in passato di un taglio e sulla quale erano presenti soltanto piante porta seme praticamente coetanee e di grandi dimensioni, frutto di una rinnovazione naturale a seguito del taglio. Su questa superficie il tecnico della società e il Dipartimento di selvicoltura dell'università di Viterbo - che ha svolto un ruolo essenziale di indirizzo e controllo in tutte le fasi del progetto - hanno messo in cantiere questo intervento che aveva come obiettivo quello di ottenere un bosco di piante di diversa età; per non entrare in dettagli eccessivamente tecnici, posso semplificare spiegando che la tecnica sperimentata si basa sulla selezione delle classi di diametro più interessanti, riducendo la presenza delle classi di diametro più piccole e favorendo quelle di diametro intermedio o maggiore con un programma di tagli funzionale e coerente con questo obiettivo. Inoltre, per un miglior equilibrio del bosco, è anche necessario favorire la biodiversità; senza rinunciare alla prevalenza del faggio, l'intervento ha avuto come scopo quello di favorire la presenza e la diffusione di altre specie, dalle conifere al castagno.

Dagli elementi sopra illustrati è evidente che si è trattato di un progetto limitato per superficie e spesa, ma con un forte valore, perché si propone come Buona prassi per molti altri boschi del territorio toscano in generale; peraltro, pur essendo fortemente innovativo rispetto alle tecniche di gestione consuete, recupera in realtà una forma di gestione del bosco più naturale, rispettosa delle esigenze delle specie presenti. In questo senso abbiamo dovuto prima di tutto capire, attraverso misurazioni e osservazioni in campo, quali erano gli effetti positivi o negativi delle impostazioni adottate negli ultimi decenni prima di adottare le nuove tecniche di disetaneizzazione e i relativi interventi necessari.

## Domanda 4

Ora che abbiamo verificato l'efficacia di questo nuovo approccio alla gestione del bosco siamo in una fase delicata perché ci domandiamo come potremmo estendere queste tecniche all'intera superficie gestita dalla società Macchia Faggeta, che non è certo insignificante; in questo senso la collaborazione con il Dipartimento di Selvicoltura dell'università della Tuscia ha messo a disposizione del progetto manodopera a basso costo, come gli studenti impegnati nella sperimentazione, ma per trasferire sul piano generale le nuove tecniche saranno necessari investimenti onerosi. In questo senso appare determinante lo strumento del PSR che già è stato utilizzato in questa circostanza ma che si auspica continui a essere messo a disposizione dei beneficiari che vorranno adottare le tecniche sperimentate o altre ancora.

Occorre ricordare che una parte importante del progetto riguardava l'osservazione della capacità nel bosco disetaneo di assorbire l'anidride carbonica e si è verificato che il bosco gestito secondo le tecniche sopra accennate è in grado in effetti di incrementare questa capacità e che questa caratteristica è in stretta relazione con la biodiversità presente. Una maggiore biodiversità rappresenta inoltre un mezzo efficace per valorizzare il ruolo paesaggistico, già rilevante, del bosco.

In relazione alla funzione del PSR, riteniamo molto interessante il fatto che vengano favorite le forme di cooperazione; la nostra società opera sostanzialmente nell'ambito dei terreni in proprietà, ma la realizzazione dei Piani di Gestione Forestale comporta necessariamente forme di collaborazione e appare quasi naturale pensare di poter avviare in futuro forme di collaborazione quantomeno con le realtà consortili confinanti o più vicine, com'è il caso ad esempio del consorzio forestale Monte Amiata che opera sul versante Grossetano a Sud della medesima montagna in cui si trovano i nostri boschi, con interessi e necessità sostanzialmente simili.

Naturalmente la società Macchia Faggeta continuerà ad utilizzare il PSR come ha fatto in questi anni soprattutto al fine di ottenere un bosco per così dire "multiuso" come si cerca di fare, ad esempio, con i punti di sosta praticamente in vetta all'Amiata, o i punti panoramici o altri ancora; in questo senso il PSR può probabilmente essere ulteriormente migliorato per ridurre gli eccessi di burocrazia ma soprattutto i tempi di risposta che quasi mai sono compatibili con esigenze di tipo imprenditoriale.

**Intervista telefonica a Katuscia Begliomini – Comune di Pescia – TI 8.3, del 19/01/2021.  
Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

**Domanda 1**

Il progetto del Comune di Pescia riguarda interventi lungo un percorso forestale collocato sul crinale che separa il territorio di Pescia da Collodi che in parte coincide con una fascia parafuoco in una zona molto frequentata soprattutto in estate e che è soggetta a episodi di incendio che è opportuno controllare con la dovuta tempestività grazie alla presenza di infrastrutture come quella in questione, da cui si diramano diverse piste con medesima funzione.

Il beneficiario è il Comune di Pescia, che ha una politica molto attiva rispetto alle tematiche ambientali e di gestione del proprio territorio e in particolare di quello forestale, anche in virtù della sua maggiore attività che è quella di grande mercato florovivaistico. Il Comune opera in prima persona con i propri uffici e utilizzando spesso professionisti per i progetti, perché non dispone di strumenti operativi come ad esempio Consorzi, associazioni o società private con dimensioni e strutture adatte a portare avanti questa tipologia di progetti

Rispetto agli obiettivi che il Comune si prefiggeva, è stato prioritario quello del recupero della piena percorribilità del percorso in funzione di prevenzione degli incendi, ma il percorso favorisce anche l'utilizzo economico del bosco da parte di imprese forestali, come quello sociale e sportivo da parte della popolazione in genere. Infatti, la pista si snoda sul versante della montagna attraversando un bosco molto bello e con molti punti panoramici particolarmente apprezzabili, che permettono di dominare con lo sguardo la pianura sottostante. In sintesi, si può affermare che questa zona svolge alcune delle funzioni tipiche di un parco cittadino, situato però a una certa distanza dai quartieri residenziali.

Rispetto alle specie presenti l'area si presenta ricca soprattutto di pini marittimi che sono stati violentemente colpiti dalla nota tempesta di vento del 2015; è proprio per porre rimedio ai danni causati da questo evento atmosferico che è stato necessario intervenire, varando e realizzando il



progetto in questione. Data la natura dei luoghi, l'intervento si è concretizzato in opere di energia ingegneria naturalistica, con particolare attenzione al fondo della strada, realizzato in modo di essere resistente rispetto all'erosione e al sostegno delle scarpate a monte, garantito dalle numerose palizzate. Questa attenzione è dovuta anche alla necessità di rendere il meno frequenti possibile le costose opere di manutenzione che il comune dovrebbe mettere in campo.

A proposito del ruolo dell'amministrazione comunale va detto che può contare su personale qualificato, fattore che, diversamente da altri comuni non così strutturati sotto l'aspetto tecnico e amministrativo, ha reso relativamente agevole la progettazione prima e la realizzazione delle opere successivamente, rispettando le procedure del PSR senza patirne gli aspetti burocratici apparentemente negativi.

## **Domanda 2**

Tutti questi elementi hanno permesso nel loro insieme di raggiungere i risultati auspicati in sede di predisposizione del progetto che si è anche giovato del fatto che, essendo stato presentato nel primo Bando utile della programmazione, quando non tutti i possibili beneficiari erano ancora pronti a utilizzare con profitto le Misure del PSR, è stato finanziato malgrado un punteggio non elevatissimo, elemento che nei Bandi successivi si è rivelato essere negativo per progetti altrettanto validi, ma esclusi per carenza di fondi. A questo proposito va rilevata anche la situazione di difformità dei beneficiari, con i progetti presentati dai Consorzi favoriti rispetto a quelli presentati dai Comuni.

## **Domanda 3**

Rispetto al PSR e con riferimento alle Misure forestali, va anche fatta una riflessione sulla situazione oggettivamente non facile per i beneficiari privati che hanno condizioni finanziarie più sfavorevoli a causa del meccanismo degli anticipi, e questo rischia di demotivarne alcuni, tra cui potrebbero esserci i portatori di idee nuove e soluzioni interessanti e potenzialmente riproducibili, ma non sufficientemente dotati di autonomia finanziaria. Nel tempo si è già posto rimedio ad alcune anomalie simili, ma probabilmente occorre ancora riflettere e poi agire per correggere elementi potenzialmente dannosi per una piena efficacia del PSR.

Infine, una riflessione va fatta anche sul meccanismo di finanziamento che impone tetti di spesa, perché ha generato alcune distorsioni relative al numero di Domande presentate per sfruttare – legittimamente - al massimo le opportunità finanziarie ma forse a volte a danno della qualità dei progetti, e sulla lettura dei Bandi ancora troppo soggetta a diverse interpretazioni da parte dei diversi uffici territoriali, problematiche più volte discusse che troveranno auspicabilmente soluzione nella prossima programmazione.

## **Intervista telefonica a Federico Di Cara – Comune di Quarrata – TI 8.4, del 19/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

### **Domanda1**

L'intervento si colloca all'interno di un parco periurbano molto frequentato: il Bosco della Màgia. Quest'area protetta si caratterizza per alcune specie animali e vegetali di particolare rilevanza con un bosco planiziale in cui la specie prevalente è la quercia. Ai margini dell'area è presente anche una grande villa aperta al pubblico. Oltre ai valori naturalistici il parco ha uno scopo ricreativo, con spazi liberi alternati con alberi monumentali e per queste sue caratteristiche, pur essendo bosco a tutti gli effetti, richiede forme di gestione altrettanto specifiche e particolari che si traducono anche

in un regolamento interno comunale che si affianca alle normative generali per la gestione dei boschi.

Il Comune di Quarrata è dotato di una discreta struttura tecnico amministrativa e cura con particolare attenzione il verde pubblico e il patrimonio forestale esistente tanto che questo progetto fa parte di un programma più ampio di interventi che sono stati realizzati facendo ricorso alle misure del PSR; in questa programmazione è stato però il primo e unico ad essere concluso e forse per questo rappresenta un buon esempio da ripetere successivamente.

Nel caso specifico gli investimenti hanno riguardato opere di sistemazione dei danni causati dal noto evento calamitoso del 2015, che ha causato la rottura e la caduta di molte piante creando diversi spazi vuoti all'interno del parco.

### **Domanda 2**

Il Comune di Quarrata ha manifestato sicuramente una sensibilità particolare nel predisporre un progetto finalizzato a mantenere viva un'area di particolare pregio ecologico e ambientale attraverso non solo una messa in sicurezza del bosco eliminando gli esemplari danneggiati e le ceppaie non più vitali, ma anche provvedendo a un rinfoltimento che è stato realizzato con specie complementari alla quercia come il Sorbo e l'Acero campestre, al fine di diversificare il popolamento. Le giovani piante sono state prelevate direttamente dal novellame del sottobosco senza ricorrere a materiale vivaistico e questo ha reso possibile completare il rinfoltimento in tempi molto brevi e con grande efficacia, non correndo le piantine i consueti rischi di adattamento tipici del materiale da vivaio.

I risultati degli investimenti del progetto sono stati certamente buoni sia per la messa in sicurezza di un luogo ad alta frequentazione sia per l'opera di rinfoltimento un po' inusuale e particolare, ma efficace.

### **Domanda 3**

Il progetto anche una certa rilevanza non certo di natura economica, ma perché rappresenta un buon esempio da replicare in situazioni analoghe, tenendo anche conto della particolarità del beneficiario, un ente pubblico che ha forti vincoli di bilancio e pertanto si vede costretto a realizzare investimenti compatibili con le difficoltà attuali che ogni ente locale presenta.

Va anche detto e sottolineato che non tutti i comuni sono dotati di strutture in grado di attivare i processi necessari a sfruttare le opportunità offerte da strumenti come il PSR e che nel Comune di Quarrata operava all'epoca un ufficio con un tecnico competente e molto sensibile rispetto a queste tematiche. Questo elemento ha sicuramente permesso il buon fine del progetto; senza questa struttura, probabilmente il progetto si sarebbe limitato alla parte di ripristino della sicurezza, con l'abbattimento degli alberi pericolanti e l'eliminazione delle ceppaie, senza realizzare un rinfoltimento che rappresenta l'elemento più innovativo e significativo dell'intervento.

Le considerazioni sopra espresse sono ancora più valide ove si consideri che i progetti finanziati dal PSR comportano obblighi pesanti, soprattutto per quanto riguarda la ripetitività di controlli anche in situ, certamente giustificati sotto l'aspetto della corretta destinazione delle risorse pubbliche, ma che costringono beneficiari e progettisti a una continua disponibilità ma soprattutto rischiano di alimentare un senso di fastidio peraltro comprensibile.

Un secondo aspetto di criticità riguarda invece le fasi iniziali di predisposizione del PSR e a scalare di attivazione dei successivi bandi con ritardi che hanno fatto perdere del tempo prezioso; in questo senso la programmazione 2007-2013 è sembrata più semplice ed efficace rispetto all'ultima.

### **Domanda 4 e 5**

Va anche però segnalato che il PSR 2014 2020 ha certamente visto ampliare gli interventi in ambito forestale che esaltano quel ruolo di transizione verso un'economia verde sempre più sostenibile che rappresenta un obiettivo primario non solo dello strumento PSR in sé, ma in generale di tutta la nostra società.

Sotto questo aspetto si ritiene che la prossima programmazione dovrebbe rafforzare ancora più questa linea di indirizzo, ovviamente cercando di ridurre gli elementi di criticità che inevitabilmente si possono presentare.

## **Intervista telefonica a Geminiano Benedetta e Chiara - Ceppeto 1°- TI P.G. 2015, del 19/01/2021. Rilevatore: Silvia de Matthaeis.**

### **Domanda 1**

Sulle colline del Montalbano a due passi da mare, montagna e storiche città, in una zona tradizionalmente dedicata alla coltivazione della vite e dell'olivo da oltre 200 anni la loro famiglia produce olio e vino.

L'Azienda agricola Ceppeto Primo produce vino rosso da tavola ottenuto in prevalenza da uve Sangiovese con piccole percentuali di Trebbiano. Il vino è caratterizzato da una leggerezza che lo rende adatto al consumo quotidiano. Altri prodotti dell'azienda sono l'olio extravergine di oliva, marmellate e miele; con quest'ultimo l'azienda ha deciso di produrre anche una linea benessere naturale: burro di cacao, scrub, creme protettive e curative a base di propoli e cera d'api. Inoltre, nella loro azienda è possibile trovare anche un assortimento di erbe essiccate per tisane, profumazioni ambienti e cassetti.

Benedetta si è riavvicinata all'agricoltura dopo alcuni anni passati nel settore degli arredi e del design ed è tornata nella casa dove è cresciuta insieme alla sorella Chiara che ha deciso di seguirla in questo ritorno alla terra dopo qualche tempo. L'azienda familiare è stata rimessa in piedi da queste due sorelle che non senza fatica hanno fatto ripartire la produzione di vino, olio, miele, marmellate ed erbe aromatiche rimettendo in piedi la fattoria che è sempre stata gestita per lungo tempo dalla loro famiglia. Oltre all'attività agricola hanno deciso di continuare anche il progetto di un ranch iniziato da loro padre e ad oggi Giò Ranch conta ospita 49 cavalli, 2 asini, 4 capre, 3 pecore, 2 conigli ed infine 60 galline. Oltre alle più classiche attività da scuola di equitazione, il ranch si dedica anche alla ippoterapia, a passeggiate a cavallo a stretto contatto con la natura, riabilitazione equestre e nel periodo estivo si attrezzano anche per percorsi didattici e centri estivi per i bambini.

Adesso vogliono ultimare il loro sogno includendo un agriturismo nella loro azienda, diversificando ulteriormente le attività e offrendo un servizio recettivo adatto a tutti. Il progetto dell'agriturismo nasce come iniziativa inclusiva con l'abbattimento di barriere architettoniche per rendere l'accessibilità fruibile per tutti. La struttura consiste in un vecchio fabbricato che è stato ristrutturato grazie ai fondi del PSR Regione Toscana dando vita a sei camere con bagno, una zona cucina comune, un grande salone per banchetti e cerimonie e una stalla polifunzionale sia per attività didattica per i bambini che per stage di professionisti.

L'agriturismo ha anche un servizio di ristoro che cerca al massimo il Km 0 e la tipicità toscana. L'obiettivo delle sorelle Geminiano è quello di donare tranquillità e relax ai loro ospiti cercando di sfruttare al massimo la natura che le circonda e promuovendo varie attività immersi nella natura.

### **Domanda 2**

Data l'emergenza sanitaria causata dalla pandemia di COVID-19 non si sono potuti vedere molti risultati ma nonostante non siano state molto fortunate per quanto riguarda le tempistiche del loro

intervento sono fiduciose e credono fortemente nella loro attività e nel progetto che stanno portando avanti.

### **Domanda 3**

Sicuramente le difficoltà maggiori che hanno incontrato sono da individuare nel periodo sfortunato che il turismo ha avuto nella stagione 2020 causa COVID-19 e nei ritardi per la procedura di saldo. Le tempistiche per ottenere il saldo per gli interventi effettuati sono state molto dilatate e questo ritardo ha avuto sicuramente delle ripercussioni economiche soprattutto se sommato agli scarsi risultati ottenuti durante la stagione.

### **Domanda 5**

L'intervistata non si sente di dare nessun tipo di consiglio in particolare però è importante capire che gli aiuti economici che si ricevono attraverso i fondi del PSR gestiti dalla Regione sono consistenti e, nel suo caso, hanno contribuito a realizzare un sogno di famiglia.

## **Intervista telefonica a Salvadori Ilaria - Fattoria Bistecca – TI PG 4.1.2, del 21/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

### **Domanda 1**

L'idea è nata nel 2013 quando lei era AD di una società e quando ha saputo che nel 2015 si sarebbe presentata l'opportunità di partecipare al bando PG del PSR Toscana. Avendo questa possibilità ha deciso di presentare un progetto per sviluppare l'attività agrituristica e di ristorazione nell'azienda agricola di famiglia. La beneficiaria voleva dedicarsi a questa attività perché conosce bene il mondo dell'hôtellerie avendo lavorato per anni in hotel di lusso e perché è molto legata al territorio e all'azienda di famiglia. L'opportunità presentatasi grazie al PSR Toscana le ha dato un'ulteriore ragione per provare a realizzare questo suo progetto.

Il progetto è partito completamente da zero, la beneficiaria ha deciso di sfruttare un immobile abbandonato all'interno dell'azienda per dar vita a agriturismo e ristorante. La ristrutturazione doveva seguire dei vincoli paesaggistici molto stringenti, data la posizione della struttura, che ha rallentato e reso le cose più complesse ma non ci si può lamentare del risultato finale. Ci sono state delle problematiche anche riguardo l'idea di sviluppare un'agri-sosta per camper perché c'era un vuoto normativo essendo un nuovo tipo di attività sul territorio e non aveva spunti da cui prendere ispirazione o persone a cui chiedere consiglio. Oggi, dopo la sua iniziativa, c'è un'area sosta per camper anche nel comune di Cortona che è ormai diventato a vocazione turistica.

Avendo due lauree in scienze agrarie e tecnologie alimentari e un'azienda di famiglia, la beneficiaria è sempre stata vicina al mondo dell'agricoltura e conosce bene le dinamiche del settore. Le sue diverse esperienze sia nel mondo alberghiero di lusso che in altri settori l'hanno portata a sviluppare un forte senso imprenditoriale che si è manifestato con il desiderio e la voglia di portare avanti un progetto particolare nel suo territorio. La beneficiaria è tornata per fare imprenditoria, analizzando anche i competitor l'offerta del territorio, con una sua idea ben precisa: fare dei passi avanti rispetto alla competizione per rimanere sempre sulla cresta dell'onda e evitare di appassirsi.

Oltre al nuovo progetto, l'azienda ha sempre avuto una forte componente agricola produttiva che si è andata alleggerendo negli anni, soprattutto per quanto riguarda la zootecnia. L'azienda è infatti passata da 500 a 50 pecore utilizzate sia per la produzione di carne che di latte per la trasformazione. La scelta è però quella di non conferire a un caseificio ma di produrre pecorino a latte crudo e ricotta in azienda seguendo metodi antichi e tradizionali. L'azienda ha ancora 30 ha a seminativo- tra cui

grani antichi come senatore cappelli che viene molito in azienda-, 800 piante di oliveto ben curato – il cui olio viene venduto come IGP, vendita diretta e vendita on line dei turisti stranieri – e in più c'è anche una zona parco costituita da una vecchia vigna, querce e erbe aromatiche di circa 1 ha.

Dal 2016 è partita l'attività con corsi di cucina, degustazioni, pernottamento e area sosta camper e ad oggi la beneficiaria è più che soddisfatta, 2020 a parte ovviamente causa COVID-19.

### **Domanda 2**

La soddisfazione personale che si riceve dai clienti è sicuramente uno dei risultati più importanti che sono stati raggiunti soprattutto quando capiscono che si è deciso di mantenere la propria identità offrendo un qualcosa di autentico e genuino.

Attraverso i vari corsi di cucina e le attività di fattoria didattica, la beneficiaria cerca di far capire cosa vuol dire avere un contatto con la terra e usufruire dei suoi frutti, facendo capire anche l'importanza della stagionalità e della qualità dei prodotti.

L'azienda punta molto sulla fidelizzazione dei clienti, attività che viene molto da sé considerando il riscontro positivo che riescono sempre ad avere istaurando un rapporto con il cliente e non facendolo sentire solamente un consumatore o un ospite dell'agriturismo.

L'agriturismo lavora moltissimo con la clientela straniera, solo un 10% è italiano, perché collabora con agenzie di viaggio per stranieri e in più Fattoria Bistecca è famosa per essere stato il set del famoso film di Hollywood *Sotto il sole della Toscana*.

Il progetto ha degli aspetti innovativi in quanto ha aperto la strada all'idea di un'agri-sosta per camper sul territorio. Inoltre, l'azienda rappresenta la prima fattoria didattica nel comune di Cortona attraverso i corsi di formaggio che la beneficiaria e il padre tengono facendo scoprire ai clienti il percorso e la trasformazione del latte a pecorino.

(nel 2020 avrebbe voluto assumere 2 persone- da metà marzo a fine ottobre normalmente e poi a dicembre. L'anno scorso dal 15 luglio ai primi di settembre.

La cooperazione e la collaborazione sul territorio si sente molto considerando che quasi tutti i suoi amici d'infanzia si sono stabiliti nelle aziende del territorio specializzandosi in cose diverse. Sul territorio si è anche creata una bella comunità in cui privati, comuni e associazioni di categoria lavorano insieme e creano diversi eventi come la serata Chianina-Syrah, la cena sotto le stelle e la colazione al museo.

L'azienda è anche iscritta a Agri camper Italia.

### **Domanda 3**

I vincoli paesaggistici sono un pregio e un difetto perché mantengono un certo decoro del territorio però rendono la parte burocratica più difficile e bisogna essere molto capaci e convinti per affrontare alcuni rallentamenti e complicazioni.

Un'altra problematica è rappresentata dalla ricerca dei finanziamenti perché il PSR finanzia al 40% il resto è tutto da trovare.

### **Domanda 4**

Gli elementi di maggior successo sono il successo personale e la soddisfazione economica raggiunti. Ciò è stato possibile rivalorizzando l'azienda di famiglia, che è più bella e curata anche nella parte agricola.

Un elemento molto importante che ha permesso di raggiungere questi risultati importanti è stata l'analisi di carattere economico e finanziario fatta in fase di progettazione, avere una chiara idea di

quello a cui si va incontro in termini di indebitamento e quali sono i risultati necessari da raggiungere per rimanere competitivi facilita il lavoro e chiarisce gli obiettivi.

Un elemento innovativo e che ha riscontrato molto successo sono i vari corsi di cucina e le attività di fattoria didattica. Questi non sono i semplici corsi di cucina ma comprendono una fase interessante che mette il cliente nella posizione di capire da cosa derivano i prodotti utilizzati in cucina. Il cliente può seguire la molitura del grano che userà poi per fare la farina, può cogliere in prodotti nell'orto aziendale e entrare in stalla per mungere le pecore per ottenere il latte necessario per il corso di formaggio al quale partecipa.

### **Domanda 5**

Consiglio importante è quello di essere genuini e autentici per fidelizzare la clientela, solo così si riesce a creare un legame con i clienti e questo rappresenta una carta vincente per l'attività imprenditoriale. È importante cercare di chiedere sempre un feedback al cliente per migliorarsi e rendere sempre più piacevole la loro esperienza.

Necessario è fare bene la valutazione economica e il business plan perché è alla base della sostenibilità economica del progetto e quindi della sua durata e del suo successo nel tempo.

Il lavoro che bisogna fare è tantissimo e bisogna avere chiaro che non c'è natale o festa "è il lavoro più bello del mondo ma è il lavoro della tua vita" e per avere successo bisogna esserci e seguire il lavoro in prima persona per assicurarsi che tutto venga fatto nel modo corretto.

### **Intervista telefonica a Marianna Dori- La Salica – TI P.G. 2016, del 21/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

#### **Domanda 1**

L'intervistata Marianna Dori ha 30 anni ed è diplomata all'Istituto tecnico. L'azienda di famiglia è nata nel 1958 e dal 2015 è in mano alle figlie: Marianna e Eleonora, che hanno creato una Società intraprendendo la strada di famiglia, dedicandosi all'agricoltura. Le beneficiarie hanno partecipato al Pacchetto Giovani 2015, entrando in graduatoria nel 2016 e costituendo, tramite l'intervento, un'azienda dedicata alla produzione di ortaggi e alla vendita diretta a Km. Zero. Il progetto ha previsto, inoltre, la realizzazione di un agriturismo, attraverso la costruzione di apposita struttura, che utilizza i prodotti aziendali direttamente dal campo alla tavola (cucina maremmana).

I canali di vendita dell'azienda sono: il proprio agriturismo e i mercatini locali di Coldiretti.

L'azienda si estende per un totale di 68 ha distribuiti su tre corpi aziendali: i primi due in corrispondenza della frazione di Roselle (a 5km da Grosseto) - situata in una zona turistica dovuta agli scavi di Roselle – parte in località terzo e parte in prossimità del torrente Salica per 33.51.60 ettari; un terzo corpo è situato nei comuni di Roccalbegna e Arcidosso esteso per 34.70.24 ettari. L'agriturismo creato è in questi comuni.

Il principale obiettivo dell'intervento è stato quello, attraverso il ricambio generazionale, di dare vita ad una nuova azienda che puntasse al miglioramento del rendimento economico e delle condizioni di vita attraverso l'ottimizzazione ed il rinnovamento dei fattori della produzione investendo anche sulla diversificazione tramite la realizzazione dell'agriturismo, nonché la vendita diretta dei prodotti aziendali, che sono principalmente ortaggi, cereali e foraggi. Le due conduttrici avevano come obiettivo principale quello di estendersi oltre la clientela del mercato locale abituale e dedicarsi alla tradizione della cucina maremmana, tramite i prodotti da loro raccolti, creando un agriturismo nel quale fanno tutto loro, dagli antipasti al dolce.

Gli investimenti finanziati sono stati i seguenti:



1. acquisto di macchinari e attrezzature per lavorazione del terreno (erpice rotante; aratro trivomere reversibile);
  - realizzazione di struttura da adibire ad agriturismo come attività connessa.

## **Domanda 2**

La beneficiaria ci tiene a sostenere che se non fossero entrate in graduatoria sarebbe stato difficile realizzare un investimento di 413.000. L'inaugurazione dell'agriturismo è avvenuta a marzo 2019; le giovani agricole hanno creato una pagina FB, che è il loro canale principale di comunicazione in cui pubblicizzano l'azienda e l'attività connessa (è in costruzione anche un sito internet), ma la pubblicità migliore rimane il passaparola - che ha portato nel corso degli ultimi anni - a un incremento della clientela.

Per quanto riguarda le collaborazioni con altri soggetti del territorio, l'azienda compra anche i prodotti (compresi quelli caseari come formaggio e ricotta) da aziende locali a circuito di "Campagna Amica" di Coldiretti e tutti i prodotti certificati toscani.

L'obiettivo principale che è stato raggiunto è l'ammodernamento dell'azienda agricola, e il passaggio dalla sola vendita diretta dei prodotti agricoli nei mercatini alla costruzione di un progetto più ampio, l'agriturismo.

L'intervento effettuato ha prodotto benefici duraturi, anche oltre la sua durata: l'azienda - attraverso la realizzazione degli investimenti programmati e la conduzione familiare con manodopera aziendale delle giovani imprenditrici insediate - ha costituito una filiera produttiva che si conclude con la vendita diretta e la trasformazione e somministrazione dei prodotti che garantisce la piena sostenibilità economica e finanziaria.

Il miglioramento delle tecniche produttive e l'ottimizzazione dei fattori della produzione nonché delle tecniche di irrigazione a basso utilizzo di acqua hanno permesso la piena sostenibilità sia sociale che ambientale. Anche la realizzazione dell'agriturismo ha permesso, attraverso la diversificazione delle attività, un migliore impiego della manodopera ed un ottimale utilizzo a Km. 0 dei prodotti aziendali, nonché un incremento del rendimento economico dell'azienda stessa. L'acquisto di attrezzature agricole ha invece facilitato la lavorazione dei dipendenti attuando miglioramenti soprattutto gestionali.

In conclusione la realizzazione degli investimenti ha permesso, sotto il profilo agricolo, un miglioramento del rendimento economico ottimizzando i fattori di produzione, aumentando la competitività soprattutto nel settore ortofrutticolo, grazie all'introduzione di macchinari e attrezzature capaci di razionalizzare e ottimizzare i processi produttivi riducendo i costi di produzione. A tali aspetti si aggiungono quelli legati alla diversificazione e alla multifunzionalità, attraverso la realizzazione dell'agriturismo dove vengono valorizzate le produzioni ortofrutticole dell'azienda. L'investimento legato alla realizzazione dell'agriturismo ha garantito – nonostante le difficoltà legate al COVID-19 di questo ultimo anno – la diversificazione delle attività aziendali ed un reddito integrativo che ha reso migliore la qualità della vita delle giovani insediate permettendogli un futuro adeguato nel settore agricolo, da sempre loro aspirazione, seguendo le orme di famiglia.

## **Domanda 3**

La difficoltà più grade riscontrata è stata legata alle procedure burocratiche: essendo la frazione di Roselle paesaggistica ci sono stati degli iter e vincoli specifici da rispettare e, per avere tutte le approvazioni, le beneficiarie hanno dovuto aspettare dei tempi prestabiliti, a volte molto lunghi. Sono comunque riuscite a realizzare e concludere gli investimenti nei tempi previsti dal bando senza sign significative difficoltà.

## **Domanda 4**

Come elemento di successo la beneficiaria evidenzia la conduzione familiare: fare tutto con la passione che si trasmette al cliente, nonostante le difficoltà connesse alla gestione di un'azienda agricola, in primis per due giovani donne, essendo un lavoro H24. Come altro elemento di successo sottolinea la materia prima e la pasta fatta in casa, oltre alla tradizione e quindi l'aiuto della famiglia e la semplicità.

#### **Domanda 5**

Consiglia ai giovani agricoltori che vogliono intraprendere questo percorso di non arrendersi, soprattutto davanti ai tempi molto lunghi, perché la tendenza potrebbe essere quella di abbandonare il progetto dinanzi ai tempi procedurali (si riferisce all'attesa delle graduatorie, e del finanziamento), quindi credere nell'obiettivo e nel progetto e avere perseveranza è una delle cose fondamentali oltre al "non montarsi la testa" rimanendo con i piedi per terra, attuando un progetto concreto con determinazione.

### **Intervista telefonica a Chiara Broggio - Azienda agricola Poggio Sassineri – TI P.G. 2015 , del 21/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

#### **Domanda 1**

L'azienda si trova in un comune di 3.800 abitanti molto esteso, con pochi abitanti ma dislocati soprattutto in campagna. Ci sono moltissimi agriturismi nella zona che nascono come integrazione del reddito agricolo, ma ora le nuove generazioni stanno iniziando a gestire le aziende agricole di famiglia in maniera diversa aprendo, come lei, fattorie didattiche o più in generale ammodernando le aziende con l'idea di promuovere il territorio e non solo di integrare il reddito agricolo con altre attività.

Il progetto è nato perché c'è stato un cambio generazionale fra l'intervistata e sua madre quindi nel momento in cui l'intervistata ha deciso di effettuare il subentro l'idea era quella di ampliare l'azienda aggiungendo qualcosa in più di diverso.

L'azienda è stata biologica fin da quando l'hanno acquistata i genitori, che decisero di cambiare la loro vita trasferendosi dalla città alla campagna acquistando un terreno e diventando agricoltori. Venendo da un contesto diverso, sentivano la necessità di divulgare questo stile di vita valorizzando il ruolo dell'agricoltura. Da questo è nata l'idea della fattoria didattica: utile a far conoscere ai bambini il mondo dell'agricoltura e del biologico e il rispetto per l'ambiente riconnettendoli con la natura.

L'azienda ha un agriturismo e la parte agricola è composta da 5 ha di uliveto e altri terreni che utilizzano per varie coltivazioni come i grani antichi che poi trasformano e vendono (farine e pasta). L'olio e le farine vengono lavorate da aziende trasformatrici del territorio. La coltivazione e la vendita diretta sono sicuramente due attività importanti per questa azienda che si è specializzata in legumi biologici, farro perlato, erbe aromatiche - che vendono essiccate - e biscotti secchi. L'azienda ha anche un orto e un frutteto tramite cui fanno le marmellate.

Nella fattoria didattica hanno creato un giardino botanico con 110 piante tra autoctone, officinali e aromatiche. Il giardino botanico rappresenta il "percorso natura" all'interno dell'azienda dove viene effettuato il laboratorio '*I cinque sensi*' con le scuole che decidono di visitare l'azienda. Oltre a questo aspetto didattico, l'orto botanico contribuisce anche alle produzioni aziendali poiché le piante aromatiche vengono raccolte e vendute essiccate.

Interventi effettuati:

- Opere edili: demolizione di una parte di un annesso non più utilizzato con smaltimento delle coperture in cemento amianto, ricostruzione della volumetrica demolita con la realizzazione di una struttura realizzata con il metodo della bioedilizia destinata ad uso agriturismo con la realizzazione di spazi per la cucina, la sala di ristorazione con servizi, oltre alla centrale termica.
- Acquisto macchinari: Trattore e trincia per la attività agricole, attrezzature di cucina per l'agriturismo.
- Realizzazione di un giardino botanico: realizzazione delle aiuole preparazione del terreno per la posa di arbusti e alberature del bacino del mediterraneo e vari frutti, realizzazione di un impianto di irrigazione automatizzato, realizzazione di vialetti che delimitano le aiuole.

L'acquisto di macchinari nuovi ha permesso alla beneficiaria di mettersi a norma e di facilitare il lavoro con la strumentazione adeguata che permettesse di velocizzare le lavorazioni.

### **Domanda 2**

I risultati dell'intervento hanno avuto ricadute anche dal punto di vista occupazionale e l'azienda è passata da avere un dipendente ad averne tre. Questo importante risultato è dovuto principalmente dall'apertura del ristorante con i fondi PSR Toscana ricevuti che ha necessitato dell'assunzione di una cuoca e di un ulteriore dipendente. Anche i ricavi sono aumentati grazie agli investimenti effettuati nonostante le difficoltà dovute all'emergenza sanitaria causata dal COVID-19. Infatti, la fattoria didattica è partita tra il 2018 e il 2019 ottenendo ottimi risultati, ma nel 2020 l'attività si è dovuta fermare.

La beneficiaria ha fatto, inoltre, il corso per diventare fattoria didattica certificata Toscana.

L'azienda agricola ha un rapporto di collaborazione con l'altra fattoria didattica della zona insieme hanno creato una piccola rete in quanto più di 10/12 bambini a testa non possono essere seguiti. In più le due fattorie didattiche si sono specializzate su temi diversi risultando complementari e non intercambiabili, l'intervistata tiene i suoi corsi sulle piante e le coltivazioni mentre l'altra azienda si focalizza su animali e bosco. Le due aziende insieme hanno dato vita al progetto "Arcobaleno in fattoria" che prevede 4 attività nella sua azienda e 4 nell'altra. L'obiettivo è di ampliare questo progetto in quanto ci sono altre aziende nella zona che hanno fatto il cambio generazionale come lei (primo insediamento) e si sono evoluti con la fattoria didattica ed hanno come obiettivo quello di ampliare il progetto con altre aziende condotte da giovani agricoltori.

### **Domanda 3**

I tempi di realizzazione dell'intervento non sono stati lunghi considerando che il progetto era iniziato prima ancora che uscisse il bando, quindi una volta aderito al bando, si è dovuto aspettare solo i tempi congrui per la costruzione del ristorante e del giardino botanico. La difficoltà più grande è stata la parte burocratica, nella quale si è fatta aiutare da tecnici qualificati sia nella fase di presentazione che durante l'evoluzione del progetto.

La beneficiaria non riesce a fare una stima complessiva degli effetti derivanti dall'intervento data la situazione causata dal COVID-19, essendo partita con il progetto poco prima della chiusura. Il ristorante ottenuto risultati positivi soprattutto in seguito alla chiusura delle sagre e l'allocatione favorita del ristorante con spazi piccoli e all'aperto. Sono quindi intervenuti fattori esterni che hanno, da una parte, agevolato e incrementato il reddito aziendale e dall'altra lo hanno intaccato negativamente.

La beneficiaria ritiene comunque che gli obiettivi che si era proposta prima del PSR sono stati realizzati.

### **Domanda 4**

Il risultato di maggior successo è la coerenza fra i suoi obiettivi iniziali e la situazione attuale: la beneficiaria si proponeva di vivere in campagna nel rispetto assoluto dell'ambiente lavorando principalmente con i suoi prodotti e con quelli delle aziende del territorio e le sue attività (agricoltura, fattoria didattica e ristorante) rispettano questi principi che si era prefissata. L'obiettivo è stato quindi raggiunto.

#### **Domanda 5**

La beneficiaria suggerisce innanzitutto di credere nel proprio progetto e portare avanti qualcosa che possa avere un effetto positivo per l'ambiente e per gli altri, questo può anche essere un prodotto ben fatto coltivato e trasformato seguendo sani principi. La conduttrice evidenzia anche la necessità di avere pazienza ed essere scrupolosi in quello che si fa, ponendo molta attenzione a come si evolve il progetto e cercando di fare tutto in modo corretto.

### **Intervista telefonica a Matteo Buracchi – Carpinaia Società Cooperativa agricola – TI 8.3, del 21/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

#### **Domanda 1**

Si tratta di un intervento che ha come beneficiaria una società Cooperativa agricola che svolge attività di allevamento nel complesso agricolo forestale regionale Madonna delle querce, in zona montana del territorio del comune di Castiglione d'Orcia. In termini comprensibili per tutti, l'allevamento praticato si può definire del tipo brado e sostanzialmente questo significa che i bovini vengono lasciati per gran parte del tempo all'aperto, liberi di utilizzare le risorse foraggiere sia delle aree di pascolo aperte, sia del bosco.

Il termine pascolo brado non deve però trarre in inganno perché la nostra cooperativa di giovani agricoltori, si basa comunque su tecniche e approcci scientificamente validi e tutta l'organizzazione aziendale è finalizzata ad ottenere soggetti da carne di alta qualità sia perché geneticamente predisposti, sia perché correttamente allevati. Le razze allevate sono la Chianina e la Maremmana che gestiamo con modalità diverse perché presentano caratteristiche diverse. Una buona organizzazione aziendale è determinante per il successo di questo tipo di iniziative e la forma cooperativa è stata scelta perché è quella filosoficamente più favorevole allo sviluppo aziendale in cui crediamo dove possiamo organizzarci con le opportune divisioni di ruoli per valorizzare le specifiche competenze di ognuno dei soci.

L'azienda è interamente auto sufficiente, perché dispone di un'abbondante superficie a prato e pascolo e di una buona dotazione di seminativi per la coltivazione dei cereali; i foraggi e concentrati che si producono vengono interamente reimpiegati nell'allevamento. Accanto all'attività principale l'azienda dispone anche di una importante superficie di circa 23 Ha destinati alla produzione di olive, la seconda voce di ricavi nel bilancio aziendale.

Anche se viene praticato il pascolo tradizionale in bosco va detto che questo apporta una quota minima delle risorse nutritive necessarie, ma il pascolo in queste aree è determinante per il benessere degli animali e per ottenere elevati livelli qualitativi delle loro carni.

La tipologia di allevamento che la nostra cooperativa ha adottato comporta la necessità di continui spostamenti e di conseguenza di recinzioni e ricoveri; per questo motivo abbiamo deciso di partecipare al bando nel 2015. La domanda di aiuto prevedeva l'acquisto appunto di ricoveri, mangiatori e recinzioni mobili con abbeveratoi e la loro disponibilità ha consentito e consente attualmente di organizzare periodi di permanenza più prolungati del bestiame nelle aree più lontane dal centro aziendale anche in periodi non così favorevole sotto l'aspetto climatico. In queste aree il

pascolamento è anche fondamentale come attività di prevenzione dei rischi di incendio, un altro elemento determinante dell'approvazione della domanda di aiuto.

### **Domanda 2**

Si ritiene importante sottolineare come a fronte di investimenti tutto sommato di scarso valore economico si siano raggiunti tuttavia altri risultati importanti per una gestione aziendale corretta e remunerativa. Va infatti considerato che il maggior tempo trascorso sui pascoli o nei boschi consente una ginnastica funzionale molto efficace che a sua volta preserva lo stato di salute ai bovini; è del resto dimostrato che lo stato di salute è fondamentale per ottenere performance costanti, mentre in caso di malattie, soprattutto se croniche e causate da sedentarietà, come quelle a carico del piede, le perdite economiche correlate sono percentualmente molto elevate.

Nella direzione dell'azienda mi sono trovato nella necessità di prendere decisioni e quella di fare in modo che il bestiame stia all'esterno per un periodo più lungo possibile si sta dimostrando assolutamente vincente anche in relazione ai costi di gestione, che sono molto ridotti: in fin dei conti i bovini, per loro natura, non stanno fermi alla posta, ma camminano e favorire questa pratica significa favorire il nostro stesso reddito.

### **Domanda 3**

Purtroppo, si registrano anche criticità, che nel caso specifico riguardano alcune inaspettate visite da parte di esemplari di lupo che hanno causato perdite fortunatamente recuperabili, sia pure in parte, attraverso i provvedimenti di rimborso per i danni subiti da questi selvatici. Spesso si dice che gli allevatori sono contrari per definizione alla tutela di questi predatori, ma nel nostro caso non è vero perché anzi la loro presenza costituisce un elemento di interesse e in tutta sincerità, se si escludono gli episodi più estremi, i danni causati sono tutto sommato accettabili e probabilmente inferiori al vantaggio di una loro presenza, naturalmente limitata.

Delle attività di pascolamento si giova in particolare la razza maremmana che alleviamo per tutto l'anno libera, mentre la razza chianina la manteniamo all'interno delle stalle, almeno nei freddi mesi invernali.

L'organizzazione aziendale non prevede neppure all'interno delle stalle dei sistemi automatici di distribuzione degli alimenti perché non li riteniamo sufficientemente efficaci; per quanto riguarda le nostre bovine ancora oggi si governano con modalità manuali, perché questo modo di operare favorisce il contatto diretto e giornaliero con ogni singolo animale e siamo in condizione di distribuire le quantità individuali programmate di concentrati, vitamine e integratori per ottenere le performances volute, oltre che gli intervalli riproduttivi ottimali. Tutto questo si traduce in informazioni e osservazioni che contribuiscono a rendere migliore l'attività di selezione che abbiamo attivato in collaborazione con le associazioni di razza interessate.

Il rapporto dell'azienda con il PSR non è particolarmente fecondo perché l'azienda non ha attivato altri progetti oltre a quello esame.

Va peraltro detto che questa esperienza è stata positiva e si ritiene di avere interpretato correttamente lo spirito di questo strumento di sostegno delle attività agricole e contribuito, sia pure in piccola parte, al raggiungimento degli obiettivi prioritari del PSR

### **Domanda 4**

In termini di sostenibilità, la diffusione del pascolo su aree nuove e l'utilizzo di ricoveri e impianti di prevenzione dei danni da fauna selvatica costituiscono elementi concreti dell'attenzione dell'azienda verso queste tematiche. In termini di innovazione, in sé gli investimenti proposti all' aiuto non sono

particolarmente innovativi piuttosto consideriamo innovativa la ricerca di tecniche compatibili con l'ambiente anche quando si tratta di modalità di gestione simili a quelle utilizzate nel passato, nel caso specifico l'integrazione voluta e ricercata tra allevamento e bosco. In termini di efficacia il progetto ha determinato ricadute positive economiche sociali e ambientali

Quanto alla rilevanza e alla riproducibilità l'intervento è certamente riproducibile come buona prassi in molte altre situazioni del territorio regionale, come ad esempio in Maremma o in Casentino, perché presentano aree marginali con caratteristiche simili a quelle in operiamo.

Per il futuro intendiamo certamente valutare attentamente la possibilità di aderire ai prossimi bandi anche perché la nostra cooperativa svolge diverse attività che si integrano tra di loro e che il PSR intende favorire ; oltre all'attività di allevamento abbiamo l'attività venatoria e l'ospitalità turistica e nella nuova programmazione sarebbe utile mettere in piedi uno o più progetti che consentano di razionalizzare le attività esistenti che si sono sviluppate in modo spontaneo negli anni e che oggi è difficile coordinare in modo efficace.

### **Intervista telefonica a Alberto Tizzi – Unione dei Comuni Montani del Casentino– TI 8.3, del 22/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogio.**

#### **Domanda 1**

Il contesto in cui si situa l'intervento è il Parco Nazionale delle Foreste Casentinesi, ricco di aree boscate e di sentieri e percorsi di grande interesse ambientale, naturale e turistico. Tra i numerosi boschi si trovano diversi santuari tra cui il santuario della Verna, meta di numerose persone in tutte le stagioni dell'anno.

Proprio nei pressi di questo Santuario è emersa la necessità di rimediare ai danni causati da un evento atmosferico particolarmente violento che ha determinato la caduta di numerosi alberi, abbattuti dalla forza dei venti e delle piogge torrenziali; scalzati dal suolo, questi hanno determinato danni ai sentieri esistenti e in particolare ai muri in pietra a secco che contraddistinguono il paesaggio di questa zona.

Il beneficiario responsabile dell'intervento è l'Unione dei Comuni Montani del Casentino che gestisce per conto dei comuni associati migliaia di ettari di bosco del territorio, con un'intensa attività che spazia da interventi ordinari a opere di manutenzione. In questo ruolo l'Unione, che dispone di competenze e strutture adeguate, è particolarmente attiva e non si è limitata alla sola attività oggetto di questa indagine, ma ha presentato diverse domande d'aiuto PSR per numerosi progetti, di cui questo è degno di nota anche per ragioni tecniche ma principalmente perché è il primo concluso di questa programmazione.

#### **Domanda 2**

Con la conclusione dei lavori è stato raggiunto l'obiettivo del miglioramento delle condizioni ambientali di accesso al Santuario, ripristinando i muretti a secco nei numerosi tratti in cui erano stati danneggiati, mentre dall'attività di rimozione degli alberi caduti è stato ricavato un quantitativo di legname di circa 4000 m<sup>3</sup> che sono stati venduti.

La zona del santuario della Verna è molto conosciuta e frequentata da numerosi visitatori, probabilmente attratti non solo da motivazioni di natura religiosa quanto dalla bellezza dei luoghi, in particolare del bosco; in questo contesto l'unione dei comuni già in passato si era posto il problema di interventi per garantire condizioni di sicurezza ottimali e ha approfittato di questo evento sfavorevole per mettere in campo quanto necessario ad affrontare e risolvere un problema che



peraltro si presenta con meno intensità ma con una certa frequenza. Dunque, i danni di un evento climatico straordinario sono stati purtroppo la classica buona occasione per intervenire: non farlo avrebbe significato ulteriori danni allo stato dei luoghi e alla loro qualità ambientale universalmente riconosciuta perché senza la protezione del muro si sarebbero registrati progressivi smottamenti delle scarpate con rischi elevati per i visitatori.

L'Unione dei Comuni dispone di mezzi e personale per affrontare direttamente questo tipo di situazioni ma, data l'urgenza e considerato che il personale dipendente era in quel momento impegnato in attività di rimboscimento, si è proceduto ad attivare un progetto da finanziare attraverso il PSR e ad affidare i lavori a una ditta esterna selezionata mediante bando di gara, ditta che peraltro ha svolto con efficacia e competenza la propria funzione.

La scelta, in qualche modo obbligata, si è rivelata positiva perché il PSR ha dimostrato di essere uno strumento efficace che consente anche agli enti pubblici di accedere a fonti di finanziamento importanti in qualche caso essenziali; per questo motivo, successivamente al progetto in questione, l'Unione dei comuni montani del Casentino ha presentato domanda di aiuto per finanziare numerosi altri progetti, molti dei quali non ancora giunti ancora a termine, che vanno da interventi di ingegneria naturalistica alla manutenzione di piste con funzione antincendio, ad azioni per migliorare la fruibilità turistica del territorio, a punti panoramici e così via.

### **Domanda 3**

L'aspetto che ci appare di maggiore interesse è che attraverso il PSR è possibile sviluppare sinergie positive con altri soggetti che operano sul territorio, Enti, Istituti, associazioni, ma anche privati e anche tra Regioni, come un progetto di cui siamo a conoscenza e che si sta sviluppando tra comuni montani della Valtellina e della Toscana; se ben studiati e armonizzati tra loro, questi progetti possono integrarsi con ricadute positive più rilevanti irrispetto ai singoli interventi e questo appare perfettamente in linea con la filosofia di cooperazione che contraddistingue gli strumenti di finanziamento comunitari e di cui ci pare vi sia assoluto bisogno.

In definitiva, al netto delle difficoltà di natura amministrativa e burocratica, che tuttavia non sono mai insormontabili, va detto che il PSR presenta molte opportunità a fronte delle tante, ma superabili criticità, anche per gli Enti pubblici.

### **Domanda 4**

Dal nostro punto di vista abbiamo assistito negli ultimi anni a un totale mutamento di prospettive e rispetto al passato ci sono differenze incredibili: si sono sviluppati progetti che hanno visto coinvolte tutte le aree dalla regione dalle zone montane a quelle di pianura dell'agricoltura intensiva, i territori di collina e le foreste, anch'esse ormai al centro di queste iniziative. La sensazione è di assistere alla realizzazione di un grande mosaico che per riuscire va pensato prima di essere usato e questo forse rende necessario un maggiore confronto preliminare per non perdere di vista l'obiettivo. Sotto questo profilo, il PSR ha certamente dei difetti che vanno corretti ma ha anche un pregio: quello di costringere i beneficiari, a volte malvolentieri, all'interno di un percorso e di conseguenza molto del risultato dipende da come le cose vengono impostate.

La nostra esperienza ci dice che comunque le persone e gli uffici con cui siamo tenuti ad interfacciarci per avviare le nostre iniziative hanno mostrato sempre un livello di competenza crescente elevato questo è un segnale estremamente positivo che ci fa ben sperare per il futuro, fermo restando che i decisori debbano fare scelte di indirizzo sempre più chiare, in modo da tracciare un percorso definito su cui impegnare tutti gli attori del territorio.

**Intervista telefonica a Pasolini Chiara- Capre Diem- TI P.G. 6.1, del 22/01/2021. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

Pasolini Chiara – Capre Diem (Durante l'intervista era presente anche il marito che ha effettuato qualche intervento).

**Domanda 1**

L'azienda è nata dopo un'esperienza in un allevamento di bovini e caprini che la beneficiaria e il suo compagno hanno avuto come operai agricoli, da qui hanno scelto di dedicarsi all'agricoltura come imprenditori creando la propria azienda e cercando nuovi stimoli.

Hanno deciso di continuare con il settore zootecnico perché avevano accumulato sia esperienza che conoscenza in materia e la scelta delle capre è stata ragionata in quanto sono animali facili da gestire, soprattutto considerando che all'inizio della loro attività ancora non disponevano dell'azienda agricola, costruita successivamente grazie agli aiuti PSR, e si appoggiavano nelle aziende di vari amici e parenti. È importante sottolineare che l'intervistata ha sottolineato che la scelta dei caprini è stata anche dettata dal fatto che è stata sempre affascinata da questi animali.

La scelta della localizzazione della loro azienda è stata abbastanza casuale, inizialmente si era sparsa voce fra i loro conoscenti che erano alla ricerca di un posto dove iniziare la loro attività e gli arrivò voce di un bando regionale per l'affidamento di un terreno nella zona dove si trovano adesso. Dopo essersi spostati decisero però di non partecipare più a questo bando e continuarono la loro ricerca decidendo di rimanere in questa zona perché vocata alla zootecnia caprina considerando che c'è una storia e tradizione di allevamento ovino e di transumanza nel territorio che però ormai è solo passato. La montagna risulta infatti abbandonata e quelli che erano una volta pascoli verdi adatti alle pecore sono diventati pascoli arbustivi che però si addicono molto ai caprini.

Per vivere e lavorare in questo tipo di territorio di montagna afflitto da un forte spopolamento bisogna essere ben predisposti, data la scarsa popolazione e le difficoltà nello spostarsi la commercializzazione diventa molto impegnativa nonostante si trovino a metà strada fra Arezzo e Firenze e nelle vicinanze di una serie di centri cittadini più piccoli.

I vincoli paesaggistici, ambientali e idrogeologici pongono delle complicazioni però il loro ruolo di allevatori responsabili in una zona di montagna abbandonata ha un impatto positivo su tutto il territorio sia da un punto di vista di tutela del paesaggio che dal punto di vista umano in quanto la presenza di giovani che creano attività imprenditoriale attira persone e clienti revitalizzando il territorio.

In seguito al loro insediamento hanno deciso di differenziare la loro attività produttiva inserendo anche dei bovini nell'azienda. Dato il territorio e le loro preferenze hanno deciso di acquistare delle razze rustiche più adattabili alle condizioni locali, più precisamente Jersey una razza bovina che produce un latte molto particolare.

Mentre l'intervistata ha una famiglia che si occupa di agricoltura, il marito, con il quale ha deciso di intraprendere questa strada, viene da un altro contesto e non era inserito nel settore. L'esperienza fatta insieme da operai agricoli e una certa predisposizione personale a un tipo di vita immersa nella natura li ha portati ad optare per questo percorso.

Gli obiettivi iniziali del progetto erano quelli di realizzare una stalla per stabilizzarsi nella loro azienda e costruire un caseificio per fare formaggio derivato da latte di capra. Poi sono aggiunte anche altre attività come l'apicoltura ad esempio.

Dal 2017, data in cui hanno costruito la stalla e il caseificio, sono entrati subito a pieno regime grazie anche al periodo di aggiustamento precedente in cui nonostante non avevano una vera e propria

azienda si sono potuti portare avanti con il lavoro e hanno anche avuto la possibilità di maturare ulteriore esperienza.

Nonostante l'azienda operi a regime biologico, i proprietari hanno deciso di non far domanda per ottenere la certificazione in quanto lavorano prettamente con una clientela fidata che li conosce e sa come lavorano.

## Domanda 2

Il principale risultato raggiunto è quello di aver realizzato ciò che volevano in partenza, un'azienda zootecnica propria con relativa trasformazione e vendita dei prodotti. Sono anche riusciti ad andare oltre quello che avevano immaginati dando la possibilità a altre persone di lavorare nella loro azienda, hanno due dipendenti in azienda seppur non a tempo pieno. Un altro risultato che sono riusciti a raggiungere e che desideravano molto è stato quello di crearsi la loro clientela fidata offrendo un prodotto locale e di qualità realizzato grazie ad animali allevati in un certo modo. In futuro vedono un ulteriore sviluppo della loro attività ampliando i settori già avviati e migliorando la qualità del lavoro.

Hanno diverse attività di collaborazione e cooperazione sul territorio rivolte soprattutto alla commercializzazione. Considerando non hanno un forte interesse verso canali di commercializzazione poco tradizionali come e-commerce si focalizzano molto su canali di vendita diretta sul territorio partecipando al Mercato Coperto degli Agricoltori a Monteverchi dove collaborano circa 80 produttori e ai mercati contadini a Firenze. Inoltre, insieme all'Associazione di Produttori del Pratomagno hanno avviato un piccolo punto vendita dove distribuiscono i loro prodotti e partecipano anche a una piattaforma online *L'Alveare che dice si!* che li permette di vendere i propri prodotti tramite ordini online da ritirare però sempre nelle vicinanze della loro azienda. È molto importante per i proprietari dell'azienda avere un contatto con i loro clienti, questo emerge anche attraverso il 'rifiuto' di sponsorizzare i propri prodotti al di là della vendita diretta e al di fuori del proprio territorio. Ci tengono a non vendere solo i loro prodotti ma anche la loro storia e questo andrebbe a perdersi attraverso la vendita online lontana dalla propria realtà aziendale.

La creazione di una clientela vicina e fidelizzata li permette anche di destagionalizzare il reddito grazie a una loro iniziativa che consiste nell'adozione di capre da parte dei clienti durante i 3 mesi di asciutta. L'adozione avviene con un contributo di 50 euro e alla ripresa della produzione verranno restituiti al cliente vari prodotti dal valore di 55 euro. Questa idea permette all'azienda di coprire i costi fissi durante un periodo in cui in teoria non avrebbero entrate.

## Domanda 3

Difficoltà ce ne sono state soprattutto durante la fase di progettazione causate da burocrazia. Anche l'impegno economico è significativo e potrebbe causare qualche problema e nonostante si siano indebitati loro si ritengono fortunati considerando che sono riusciti a realizzare il progetto. In generale, bisogna essere molto determinati perché oltre al lavoro di allevamento, c'è tutta la parte burocratica che è onerosa e impegnativa.

I vincoli paesaggistici, naturalistici e idrogeologico sono molto rigidi in Toscana e sebbene rappresentino una forma di tutela pongono delle restrizioni che a volte rendono difficile il lavoro di un agricoltore che opera in determinate zone come la loro.

La valorizzazione del territorio che vorrebbero effettuare si scontra spesso con questi aspetti perché le strutture per un'azienda agricola zootecnica sono essenziali ma con questi vincoli diventa piuttosto difficile e oneroso, sia in termini di tempo che denaro, effettuare il minimo ampliamento aziendale. La valorizzazione del territorio e la tutela del paesaggio non possono prescindere dalla presenza di aziende responsabili sul territorio e se gli imprenditori si scontrano con questa realtà possono essere

scoraggiati e andarsene. Iniziando a capire queste dinamiche è importante la determinazione dell'imprenditore che rappresenta un fattore essenziale per loro.

Anche ripulire i pascoli rientra nella paesaggistica e ciò significa che bisogna compilare la relativa documentazione ogni volta che si effettua questo servizio aggravando ancora di più il loro lavoro.

Nonostante questo non sceglierebbero un altro territorio per la loro azienda considerando la storia e la tradizione zootecnica e casearia del luogo in cui si trovano adesso.

Sono soddisfatti della situazione in cui si trovano adesso rispetto a come sono partiti però lo sviluppo progettuale non è andato come volevano perché mancano delle strutture che ritengono necessarie per ampliarsi. La voglia di ampliarsi velocemente c'è sia perché i canali di vendita funzionano sia perché vorrebbero offrire lavoro alla gente che ha voglia e bisogno di lavorare ma per il momento sono bloccati nonostante questa spinta.

Inoltre, evidenziano il fatto che le loro strutture sono strutture leggere, per esempio la loro stalla è in legno, e ciò significa che l'impatto sull'ambiente è minimo e inoltre rispettano la cultura del paesaggio. Aggiungere o ampliare una stalla in legno non è visto da loro come un depauperamento delle risorse montane o un danneggiamento al paesaggio e vorrebbe riuscire ad effettuare queste operazioni con più libertà e velocità.

Sottolineano anche il fatto che la loro presenza nel territorio ha aiutato a far rivivere la zona sia a livello paesaggistico che umano, avere dei giovani imprenditori attrae persone sul territorio generando dei benefici generalizzati nell'area.

#### **Domanda 4**

Allevamento a livello economico è sostenibile e sta in piedi senza troppi problemi.

In più il fatto che si sia creato un gruppo di persone e clienti che ruotano intorno all'azienda e sono interessati al territorio aiuta una zona facendola rivivere anche a livello umano.

La vendita diretta in azienda non è molto sviluppata perché ora mirano ad altro però vengono diversi clienti/turisti soprattutto in estate che si fermano a comprare qualcosa durante le passeggiate.

Hanno sempre preferito creare contatti profondi con clienti mirando ad una fidelizzazione che si basa su un interesse al progetto e al territorio dove operano. La clientela di passaggio e sporadica non è qualcosa a cui sono interessati al momento e questa loro inclinazione si è rivelata positiva durante il lockdown perché questa solida base di clienti ha continuato ad effettuare ordini costantemente non creando problemi a livello di entrate per l'azienda. Questo tipo di clientela si è sviluppata inizialmente tramite conoscenze e poi c'è stato passaparola anche grazie alle attività alle quali partecipano sul territorio.

La domanda per il loro prodotto è in forte crescita e nella loro zona sono una delle poche aziende ad avere capre e soprattutto hanno molti capi il che li porta ad essere molto conosciuti sul territorio. A livello di comunicazione hanno deciso di utilizzare canali tradizionali infatti non hanno sito internet e utilizzano solo una pagina facebook. non per vendere, bensì per far conoscere la loro realtà e la loro storia. Non sono alla ricerca di clientela 'fast' ma prediligono clientela aperta a sentire il loro percorso e non solo pronta a comprare i loro prodotti che rappresentano la parte finale di quello che è il loro progetto.

#### **Domanda 5**

Consiglio che si sentono di dare è: pensateci bene!!! Si sono resi conto che la passione non basta ci sono momenti in cui ci vuole tanta forza di volontà, loro si reputano fortunati perché sono in due e si aiutano a vicenda nel lavoro e nelle difficoltà che ci sono sia nella parte di lavoro pratico che nella fase di progettazione e realizzazione. Inoltre, la fatica non è solo a livello fisico dovuta dal lavoro ma anche mentale perché da mattina a sera non c'è stacco, siamo sia imprenditori che agricoltori e poi la vendita di un prodotto fresco con una conservazione limitata aggiunge altro lavoro e stress.

La parte finanziaria è tosta perché nonostante gli aiuti siamo molto utili arrivano solamente fino ad un certo punto poi c'è bisogno di trovare i soldi per completare l'investimento e soprattutto quelli da anticipare.

Dal punto di vista economico sono abbastanza soddisfatti, all'inizio senza grandi capitali è dura però loro sono stati fortunati e riconoscono che è molto importante che la cosa funzioni da subito perché le vendite devono reggere l'attività da subito.

## **Intervista telefonica a Paola Presti- Autumnalia – TI 4.1.1 - del 22/01/2021. Rilevatore: Silvia de Matthaëis.**

### **Domanda 1**

L'azienda agricola ha beneficiato degli aiuti relativi all'intervento 4.1.1. (Investimenti materiali e immateriali, miglioramenti fondiari) per € 57.700 circa.

Il progetto parte nel 2012 quando la beneficiaria procede con l'acquisto di un terreno a Montiano (Magliano in Toscana, GR) con 200 olivi; successivamente, matura la decisione di voler cambiare vita facendo dell'agricoltura il suo nuovo lavoro, prima era un funzionario di banca. Non è stato un cambio repentino o semplice, ci sono voluti 5 anni di preparazione e formazione mentre ancora lavorava in banca (corsi di degustatore olio e vino, corso di potatura, patentino fitosanitari, ecc.) prima del "grande salto" avvenuto nel gennaio 2018.

Gli obiettivi iniziali diversi, in primis coltivare secondo i principi dell'agricoltura biologica per la quale l'azienda ha ottenuto la certificazione nel 2018 e per questo motivo percepisce gli aiuti della misura 11 del PSR. Questa ha aiutato ad avviare la conversione all'agricoltura biologica, mitigando i maggiori costi che questo sistema comporta sia per la produzione, sia per la certificazione.

Era importante anche lavorare direttamente i terreni, con notevole risparmio di costi. La beneficiaria voleva essere Coltivatore Diretto e aveva necessità di diventare autonoma per quanto riguarda tutte le lavorazioni del terreno inizialmente era costretta ad affidarsi a contoterzisti, con enormi costi. Quindi, grazie al PSR, l'azienda ha potuto effettuare gli investimenti materiali: trattore gommato, botte per trattamenti fitosanitari, trincia, ripuntatore, attrezzo per lavorazioni interfilare, forbice elettrica per potature e abbacchiatori per raccolta olive.

Inoltre, nel terreno c'erano 200 piante adulte impiantate alla maniera tradizionale, ovvero con sesto d'impianto larghissimo (12x12 metri o anche più...) su una superficie di 5 ettari che quindi risultava sottoutilizzata. Grazie al PSR l'azienda ha potuto procedere con dei miglioramenti fondiari: infittimento dell'oliveto tradizionale con 1.000 nuove piante, ottenendo così un oliveto "specializzato" con sesto d'impianto ridotto (il PSR ha finanziato l'acquisto delle piante, la lavorazione dei terreni, lo "squadro" e la posa dei tutori).

L'azienda non poteva essere totalmente dipendente dalla produzione di olio e quindi la beneficiaria ha deciso di diversificare le colture e quindi le fonti di ricavo cercando di diminuire i rischi. La beneficiaria ha deciso di utilizzare un ettaro di terreno praticamente abbandonato per riconvertirlo a zafferaneto. La scelta di questa coltura è data dalla poca disponibilità di terreno che però grazie a questa pregiata coltura renderà bene a livello economico. Grazie al PSR l'azienda ha potuto effettuare i miglioramenti fondiari: acquistati i bulbi, effettuate le lavorazioni del terreno e costruita la recinzione a difesa dagli animali selvatici. La scelta dello zafferano come coltura è sicuramente innovativa essendo una coltura di minore interesse ma molto pregiata. La poca popolarità dello zafferano nella zona di riferimento è stata anche confermata dalla difficoltà nel trovare professionisti volenterosi e capaci di aiutare la beneficiaria in questa attività, spesso molti consideravano l'idea poco fattibile.



Una prerogativa per l'azienda era quella di affrontare il mercato con la vendita al dettaglio. Vendere al consumatore finale, anziché conferire i prodotti al frantoio o a industrie di trasformazione, consente agli agricoltori di ottenere margini di guadagno più elevati assicurando un reddito più dignitoso. Il PSR, finanziando anche gli investimenti immateriali (sito internet; creazione dell'immagine aziendale dal logo alla brochure al packaging/etichette) ha consentito di affrontare il mercato con la vendita diretta di olio e zafferano.

### **Domanda 2**

Gli obiettivi sopra elencati sono stati tutti raggiunti. È ancora da migliorare la commercializzazione dello zafferano, ma gli strumenti che servono ci sono. L'azienda confida nella ripresa dell'attività non appena sarà superata l'emergenza COVID-19.

### **Domanda 3**

Sono state incontrate delle difficoltà nella progettazione, in primis, come già detto, la diffidenza iniziale da parte di alcuni tecnici a cui si era rivolta per una consulenza riguardo l'impianto di zafferaneto (di fronte all'incognita di una novità, volevano subito arrendersi!). Alla fine, fortunatamente ha trovato un'agronoma che aveva un'esperienza specifica sul tema e con cui ha collaborato raggiungendo risultati soddisfacenti.

Le difficoltà però sono state riscontrate anche nella realizzazione dell'intervento, vendere al consumatore finale rende necessario avere un laboratorio per la trasformazione dei prodotti a norma (HACCP, ASL, ecc.) e dei magazzini per lo stoccaggio e poiché ancora non c'è un fabbricato aziendale, la beneficiaria ha dovuto trovare delle soluzioni "creative" facendo degli accordi/partnership con altri attori del territorio (la cooperativa del frantoio presso il quale fanno la molitura ed un ristorante) prendendo in comodato d'uso delle porzioni dei loro locali, ovvero una porzione del locale di stoccaggio del frantoio e, presso il ristorante, una grande veranda per la lavorazione dello zafferano e un piccolo spazio nel magazzino. Da questo punto di vista la maggiore difficoltà è stata di natura amministrativa per assicurarsi che tutto fosse a norma (dai contratti di comodato, ai manuali HACCP, alla sicurezza, ecc.). Sicuramente però si è trattato di soluzioni replicabili da parte di altre piccole aziende, dato che non comportano investimenti per l'acquisto o la costruzione di locali di lavorazione.

### **Domanda 4**

Fra gli elementi di maggior successo va evidenziato il fatto che l'azienda sta iniziando finalmente a "camminare con le proprie gambe", è autonoma nell'effettuare le lavorazioni ricorrenti dei terreni, le operazioni su piante e le raccolte generando anche una forte riduzione dei costi rispetto a prima.

La qualità delle produzioni è un vanto dell'azienda, l'olio oltre ad avere la certificazione BIO ha anche ottenuto il marchio IGP Toscana e lo zafferano è risultato di categoria I, il massimo livello qualitativo, dopo degli esami effettuati da un laboratorio specializzato dell'Università di Milano.

La vendita diretta sta iniziando a mostrare i suoi effetti attraverso un aumento dei ricavi però bisogna avere ancora pazienza ed aspettare che le nuove 1000 piante di olivi entrino in produzione e che le vendite di zafferano aumentino. Riguardo l'ultimo aspetto, l'azienda ha da poco fatto un accordo con un distributore su Milano per il quale stanno anche realizzando una confezione ad hoc che prevede anche un ricettario.

La collaborazione con altri attori del territorio (frantoio, ristorante locale) rappresenta un elemento di successo perché tramite ciò si sono generate sinergie e benefici per tutti.

### **Domanda 5**



Il consiglio più sentito è quello di non rinunciare di fronte ai primi ostacoli o di fronte a “pregiudizi” (es. la leggenda metropolitana che tanto “i fondi europei non si riescono mai a prendere...” Oppure i tecnici che dicono subito “non si può fare...” oppure all’ipotesi che l’intervento sia troppo piccolo, o troppo grande).

Dal punto di vista realizzativo è importante conoscere bene e gestire tutti gli aspetti amministrativi perché si possono incontrare molti ostacoli in questa fase che però è possibile superare con un po’ di creatività e determinazione nell’approfondire gli aspetti più problematici.

**Intervista telefonica a Giovanni Reggidori – Le Querce di Reggidori Giovanni Società aricola S.S.– TI 4.1.5, del 23/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogio.**

**Domanda 1**

Il contesto in cui si è realizzato questo progetto è la filiera vitivinicola esistente nel territorio aretino, in particolare nel Comune di Castiglione Fiorentino; questa filiera si è sviluppata ai margini ai confini della più nota e conosciuta area che dà origine al Chianti classico universalmente noto e che tuttavia permette a molte piccole aziende di collocare sul mercato le proprie uve anche se a livelli di prezzo, almeno fino ad oggi, non molto remunerativi

Al centro di questa filiera vi è una cooperativa di produttori, la Cantina Sociale di Castiglione Fiorentino, che raccoglie le uve degli associati e provvede alla loro trasformazione in vino. La mia azienda è una piccola azienda che potrei definire mista e che oltre a uva provvede produce ortaggi e frutta e ovviamente è interessata alle iniziative che possono valorizzare in termini economici l’attività. All’epoca del bando del PSR la cooperativa avviato ha promosso un PIF e per poterlo attuare ha proposto ai soci di essere partner del PIF, sviluppando progetti singoli che si integrassero in quello collettivo.

Per la mia azienda è stata un’occasione che ho voluto cogliere al volo perché da un lato consentiva di risolvere un problema aziendale connesso ai costi dell’energia, dall’altro speravo che avrebbe consentito alla cooperativa di trasformazione di remunerare maggiormente le uve dei soci grazie alle ricadute positive del PIF nel suo insieme.

L’investimento nella mia azienda è stato finalizzato alla realizzazione di un impianto fotovoltaico la cui funzione principale è quella di alimentare l’impianto di irrigazione a goccia che ho predisposto in tutti i vigneti e nei frutteti; non disponendo di serbatoi d’acqua a quote elevate, non è possibile utilizzare la pressione naturale ed è necessario alimentare l’impianto attraverso appunto, le pompe elettriche che garantiscono peraltro il rispetto costante dei parametri di pressione e volume d’acqua avviato alla cultura. Ovviamente non è il solo utilizzo della corrente prodotta con l’impianto fotovoltaico, ma è il più significativo e soprattutto quello più necessario.

**Domanda 2**

Quanto alle ricadute dell’intervento, il progetto specifico dalla cooperativa di Castiglione fiorentino era finalizzato a migliorare la qualità dei processi produttivi e sappiamo che ha fatto un grande sforzo di adeguamento; occorrerà del tempo per comprendere quanto se le ricadute saranno positive e in che misura, ma il prezzo dei vini è stato certamente incrementato , ciò significa che qualche effetto positivo sul mercato vi è stato, del resto anche a livello di remunerazione delle uve abbiamo iniziato a vedere alcuni piccoli ma significativi incrementi del prezzo di conferimento.

Per piccole imprese di agricoltori condotte in forma diretta non è facile utilizzare strumenti come il PSR e ricordo che alle prime riunioni convocate dalla cooperativa per discutere di un possibile

progetto di filiera molti erano perplessi; in seguito, alcuni si sono convinti a aderire presentando propri progetti singoli e consentendo al progetto di filiera di decollare, altri hanno rinunciato un po' per timori un po' per mancanza di risorse finanziarie. Riguardo ai timori gli aspetti amministrativi e burocratici hanno sempre spaventato gli agricoltori, ma oggi molti di coloro che non hanno aderito al progetto di filiera si mordono le unghie perché possono verificare in prima persona i vantaggi che ci sono stati per chi invece ha presentato progetti e a ha avuto ricadute positive, fermo restando che i vantaggi di una migliore remunerazione delle uve ricadono comunque su tutti, partecipanti o meno al progetto di filiera.

### **Domanda 3**

Resta anche il fatto che le procedure amministrative del PSR comportano uno scoglio che molti non riescono a superare, vale a dire quello di dover anticipare l'intero capitale e l'IVA degli investimenti prima di poter accedere ai benefici finanziari, che arrivano purtroppo con un certo ritardo. Nel caso del nostro progetto di filiera si è toccato con mano il vantaggio di avere un capofila come la cooperativa di trasformazione che ha saputo convincere molti, anche se non tutti, ad aderire al progetto; questo, tra l'altro, ha consentito di consolidare il rapporto tra gli associati e gli amministratori che gestiscono per nostro conto la cooperativa di trasformazione.

IL PSR, con le sue regole apparentemente complicate, ha comunque un pregio perché, con il senno del poi, molti hanno capito che obbliga a guardare in prospettiva e non al brevissimo periodo e questo è un elemento fondamentale per gestire in modo meno artigianale e più professionale le aziende agricole di ogni dimensione, anche le più piccole, abituando gli agricoltori a programmare, per quanto possibile, ogni attività e di conseguenza ogni investimento necessario.

Rispetto agli obiettivi generali del PSR, l'intervento migliora la sostenibilità ambientale ma soprattutto economica dell'azienda, con un calo del 50% circa del costo dell'energia in bolletta.

Non si tratta di un intervento che possa definirsi innovativo, essendo una tecnologia ormai da anni sperimentata; sarebbe stato meglio se si fosse potuto realizzare un impianto con accumulo ma al momento dell'investimento le batterie esistenti non erano ancora sufficientemente affidabili e i prezzi erano troppo elevati, per questo mi sono orientato su una soluzione meno innovativa. In termini di rilevanza non è certamente il caso del progetto in questione ma è un progetto riproducibile in molte altre situazioni, in particolare dove si deve prelevare l'acqua irrigua da invasi non in quota e alimentare degli impianti a pressione, naturalmente a basso volume, per colture specializzate.

### **Intervista a Serafino Pelosi – Azienda Pelosi S.R.L – TI 4.2.1, del 25/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

#### **Domanda 1**

L'intervento ha permesso il potenziamento della linea di lavorazione delle carote con nuovi macchinari e la realizzazione di un nuovo capannone. Si tratta di un'azienda storica – fondata dal padre dell'attuale titolare - che compra carote sul territorio italiano – Campania, Sicilia, Emilia Romagna, Abruzzo: carote IGP della Valle del Fucino - le pulisce, le sceglie e le impacchetta per la successiva immissione sul mercato. Il nuovo macchinario ha introdotto, con un'innovazione ottica, di individuare meglio una serie molto ampia di difetti – macchie, forme strane, presenza di insetti - .

#### **Domanda 2**

L'introduzione di questo macchinario permette di aumentare del 25% la produzione e di migliorare la selezione del prodotto: in azienda sono impiegati 15 operai ed attiviamo anche un discreto indotto. È importante riuscire a restare competitivi e stabili sul mercato.

#### **Domanda 3**

Sicuramente la parte burocratica iniziale del progetto: più che altro è difficile “*al tempo 0*” immaginare la progettazione tecnica completa di quella che sarà la linea produttiva finale con l'introduzione di nuovi elementi. Tuttavia, anche grazie al ns tecnico ed alla collaborazione con una ditta parmense – in quell'area si sviluppa il più grande distretto tecnologico del “food” – abbiamo ottimizzato tutto l'impianto.

#### **Domanda 4**

Vendiamo alla grande distribuzione – principalmente Esselunga in Toscana e Lazio- e con questo progetto siamo/ restiamo appetibili sul mercato anche per nuovi clienti: si migliora la qualità “visiva” di un prodotto che già di per sé è un prodotto proveniente da zone selezionate accuratamente.

#### **Domanda 5**

È fondamentale avere in mente cosa si vuole realizzare: la pianificazione è fondamentale per sfruttare al meglio le opportunità che vengono offerte con i finanziamenti.

### **Intervista telefonica a Tosi Manuele - TI P.G. 2015, del 25/01/2021. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

#### **Domanda 1**

Il beneficiario ha l'azienda a Montepulciano, questa che sorge su un vecchio podere dei nonni dove vera già presente un impianto di olivi.

Insieme alla famiglia hanno deciso di iniziare la ristrutturazione di questo podere con l'obiettivo di utilizzare la struttura come casa familiare però c'è stato un cambio di rotta quando si è presentata l'opportunità di presentare domanda per un bando PSR Toscana e l'idea è subito stata quella di trasformare la struttura in agriturismo. Accanto al casolare principale vi erano una serie di annessi agricoli che inizialmente pensavano di buttare giù ma grazie alla possibilità di ricevere aiuti attraverso il PSR l'idea si è stravolta completamente e il beneficiario ha deciso di convertire la struttura ad agriturismo ampliando anche la parte agricola nel suo terreno.

Il desiderio di portare avanti questo progetto parte dalla vicinanza che il beneficiario sente con questa struttura che apparteneva ai nonni, bisognava decidere se vendere la proprietà o provare a fare un investimento e così è stato. Dal 2009 è partita la ristrutturazione e solo in seguito è arrivata l'occasione di recuperare l'intera struttura, l'aiuto ricevuto grazie al PSR Toscana è stato essenziale per procedere con i lavori perché il beneficiario difficilmente avrebbe potuto recuperare tutti gli annessi secondari solamente con le proprie risorse. La coincidenza e il tempismo del bando regionale sono stati fondamentali per il proseguo del progetto stravolgendo il piano iniziale di ristrutturare per creare una casa di famiglia.

Con la decisione di avviare un agriturismo con 12 posti letto (6 creati grazie al PSR) è stato necessario aumentare anche la parte agricola dell'azienda per arrivare al monte ore necessario e per questo il beneficiario ha deciso di ampliare l'oliveto preesistente e di procedere con la creazione di un impianto di susini. L'azienda conta anche 1 ha di terreno tenuto a prato perché essendo nelle prossimità di un fosso non è molto adatto alla produzione agricola.

Il beneficiario ha utilizzato i fondi a disposizione anche per comprare un trattore e una trincia, necessaria a mantenere pulito sia il prato che l'interfila di oliveto e frutteto.

Oliveto (500 piante) frutteto (susino 340 pianta).

Gli obiettivi, oltre a quello della ricettività agrituristica, sono rappresentati anche dall'entrata a produzione dei due impianti agricoli, che ancora non stanno producendo come dovrebbero. Il beneficiario sottolinea come in agricoltura non si vedano subito i frutti del proprio lavoro e gli investimenti iniziano a pagare solo dopo alcuni anni soprattutto nel caso di impianti arborei.

In questo momento l'oliveto ha quasi raggiunto il regime di piena produzione mentre i susini dovrebbero incominciare a produrre qualcosa di sostanzioso a breve.

### **Domanda 2**

I risultati raggiunti sono l'avvio dell'attività agrituristica e la vendita d'olio. Per quanto riguarda l'agriturismo, il beneficiario si è affidato completamente ad un tour operator, che si concentra principalmente su una clientela estera proveniente da Australia e Stati Uniti, e tralasciando l'estate passata segnata dalla pandemia di COVID-19 ha garantito flussi importanti. La produzione d'olio contribuisce al reddito del beneficiario che ha deciso di commercializzare l'intera produzione attraverso canali di vendita diretta con una clientela fidelizzata. Le olive vengono portate in un frantoio locale dove vengono spremute e imbottigliate con etichetta personale del beneficiario.

Gli alberi di susino ancora devono entrare in piena produzione ma il beneficiario ha già idea di come procedere per la vendita dei frutti, ha infatti instaurato dei contatti con una azienda di trasformazione del territorio che ha un piccolo punto vendita e conferisce anche alla GDO.

Escluso il periodo di COVID-19, il beneficiario si ritiene soddisfatto degli obiettivi raggiunti per le sue due attività, agricola e agrituristica.

### **Domanda 3**

Durante la fase di progettazione si sono riscontrati alcuni problemi e rallentamenti causati dalla burocrazia locale per i permessi a costruire però l'associazione di categoria alla quale si è appoggiato il beneficiario è stata molto utile per affrontare queste problematiche.

Per quanto riguarda il bando e la comunicazione con la Regione, il beneficiario sottolinea il fatto che è andato tutto per il meglio.

### **Domanda 4**

L'aspetto migliore del suo progetto è di certo vedere le strutture che da fatiscenti sono state ristrutturate per creare qualcosa di nuovo, i terreni sono passati da abbandonati a produttivi. Inoltre, il beneficiario ha anche aggiustato i terrazzamenti contribuendo alla tutela del paesaggio caratteristico e ridando vita al podere dei nonni. Questo oltre ad avere un valore sentimentale per il beneficiario ha anche una forte valenza ambientale considerando che l'azienda si trova in una zona molto sensibile al dissesto idrogeologico e la presenza di giovani agricoltori che oltre ad essere imprenditori si prendono cura del paesaggio rappresenta una risorsa importante per l'intero territorio. Il fatto che un giovane abbia ripreso un podere e un terreno semi-abbandonato e l'abbia portato a nuovo curando anche gli aspetti del verde è centrale per la qualità ambientale del territorio, il recupero di questi terreni ha un impatto a livello paesaggistico e come contrasto ai fenomeni di erosione del suolo.

### **Domanda 5**

Il beneficiario ha chiaro in mente che uno degli aspetti principali per chi decide di intraprendere una strada simile alla sua è quello economico. Nonostante gli aiuti che si possono ricevere, bisogna avere le spalle ben protette, possibilmente dalla famiglia, perché è difficile arrivare fino in fondo solo con le proprie risorse.

**Intervista telefonica a Rossi Enrico - TI P.G. 2015, del 25/01/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

### **Domanda 1**

L'azienda nasce verso la fine degli anni 80 dal nonno del beneficiario ed è situata a Montepulciano (SI), in una delle poche aree montane del comune di Montepulciano (area svantaggiata). Dopo la

morte del nonno l'azienda è stata affidata, inizialmente al padre, e da qualche anno si è insediato il beneficiario come conduttore. L'intervento è stato finanziato con il bando "Pacchetto Giovani" annualità 2015 ed ha portato alla realizzazione di strutture moderne per l'allevamento di bovini.

La ditta individuale Rossi Enrico ha conseguito la qualifica di Imprenditore Agricolo Professionale (IAP), ha in conduzione ca. 13 ha di cui 1 ha di oliveto e 12 ha tra seminativo, prati e pascolo.

La nascita del progetto ha avuto luogo tramite un insieme di diversi fattori: in primo luogo tramite la passione sua e del padre, trasmessa dal nonno, per l'agricoltura e l'allevamento. L'azienda che ha ereditato era una azienda di sussistenza in cui quasi tutti i prodotti venivano auto-consumati in famiglia, rendendo quindi molto difficile la prospettiva della visione di un piccolo guadagno, nonostante i costi del lavoro fossero molto elevati, data l'ubicazione montana e svantaggiata dell'azienda. Sono venuti a conoscenza del PSR, e ha deciso di partecipare (in passato il padre e il nonno avevano partecipato negli anni 2000 a un PIF per la costruzione di un capanno e l'acquisto di un trattore) al fine di stabilizzarsi nell'azienda di famiglia e attuare interventi volti ad aumentare l'efficienza e la sostenibilità ambientale. In seguito al suo insediamento il beneficiario ha deciso di aumentare l'attività produttiva dell'azienda agricola.

Per quanto riguarda la produzione e i canali di vendita: l'azienda è specializzata nella produzione e vendita animali - in particolare vitelli dai 18 ai 24 mesi e vitelli vivi appena svezzati di 6 mesi - venduti all'ingrosso e in altre aziende agricole, e nella produzione e vendita di olio extra vergine di oliva. Tutto il resto delle produzioni viene direttamente riutilizzato in azienda.

Gli obiettivi dell'intervento sono stati:

- la realizzazione di nuova stalla per bovini da carne e di concimaia, ristrutturazione della stalla esistente;
- l'acquisto di attrezzature per allevamento e di attrezzature utili per la trasformazione dei cereali in farine;
- la realizzazione di recinzione per allevamento semibrado (realizzazione di circa 1 HA di pascolo ubicato in appezzamenti molto ripidi che rendono impossibile la lavorazione con i trattori di suddetti appezzamenti).

Gli investimenti e le attività finanziate con il PSR hanno contribuito sia all'acquisto delle attrezzature che dei lavori edili in domanda.

In sintesi le nuove costruzioni danno risposte sia in termini di benessere animale, che di gestione degli effluenti zootecnici.

## Domanda 2

Come primo risultato vi è sicuramente l'insediamento del giovane agricoltore che ora conduce l'azienda di famiglia, elemento importante in un generale contesto di aumento dell'età media degli agricoltori e di diminuzione degli allevamenti.

Il beneficiario dichiara di aver raggiunto tutti gli obiettivi previsti nel piano aziendale per lo sviluppo dell'attività imprenditoriale e aziendale: ha conseguito, innanzitutto, un miglioramento significativo e duraturo del rendimento economico aziendale e questo è avvenuto tramite la razionalizzazione del parco macchine aziendale relativo ad attrezzature di stalla con miglioramento dell'automazione - che ha reso la stalla nuova ed efficiente rendendo meccanizzato ogni lavoro - e potenziamento dei locali e miglioramento degli standard per il benessere e l'igiene dell'allevamento bovino. Quest'ultimo intervento ha aumentato notevolmente la quantità dei capi bovini allevabili, e di conseguenza anche il reddito aziendale (risultato economico a lungo termine).

Il beneficiario ha inoltre riportato la produzione degli appezzamenti di circa 1 ha localizzati in punti con molta pendenza, tramite la realizzazione della recinzione per il pascolo. Anche l'acquisto di alcune dotazioni aziendali atte ad autoprodurre quasi esclusivamente i mangimi per gli animali ha aumentato l'efficienza dell'azienda. Il risultato principale raggiunto dal giovane agricoltore è stato



quello di aver realizzato un'azienda zootecnica propria con relativa vendita dei prodotti, ammodernando l'azienda lasciata dal nonno e trovando una significativa stabilità lavorativa; un lavoro che lo stimola e tramite cui impara ogni giorno cose nuove.

Tramite l'investimento fatto con il PSR ora l'azienda vende alla grande distribuzione, direttamente all'ingrosso; ai macellai della zona (Es. Macelleria Belli, al Consorzio Agrario di Siena; Associazione allevatori toscani).

L'azienda ha diverse attività di collaborazione e cooperazione sul territorio rivolte soprattutto alla commercializzazione: fa parte dell'Associazione Italiana Allevatori e dell'Associazione allevatori toscani.

### **Domanda 3**

Le principali difficoltà riscontrate sono legate: alla poca esperienza dovuta all'età; ai tempi di scadenza previsti dal piano e all'attesa dei permessi che ha richiesto tempi troppo lunghi; alla difficoltà di gestione e comprensione su alcuni temi come i preventivi, trovare la ditta migliore nell'eseguire i lavori legati al progetto, monitorare, controllare e organizzare il proseguo dei lavori.

Nel complesso il giovane agricoltore si ritiene molto soddisfatto perché l'investimento realizzato tramite il PSR, oltre al risultato economico conseguito, lo ha fatto crescere umanamente sviluppando le sue capacità organizzative ed imprenditoriali e mettendolo davanti a diverse realtà lavorative e differenti competenze professionali.

### **Domanda 4**

Il beneficiario ritiene che gli elementi di maggior successo sono stati:

- in merito alla sostenibilità aziendale, l'installazione di pannelli fotovoltaici per rendere l'azienda autosufficiente anche per quanto riguarda il consumo di elettricità;
- il fatto che i concimi utilizzati per gli appezzamenti sono quasi per la totalità prodotti in azienda - utilizzando concimi di stalla - che apportano numerosi benefici al terreno tra cui, il più importante, è l'incremento di sostanza organica nel terreno (diventato per il territorio un problema molto sentito e grave, che con il passare del tempo porta alla completa "desertificazione" dei terreni);
- la presenza di una stalla in più che si preoccupa della salvaguardia della razza chianina: dopo l'acquisto di varie fattrici, lui e il padre, tramite l'inseminazione artificiale rimonta interna, stanno cercando di portare avanti un miglioramento genetico delle loro fattrici così da portare sul mercato vitelli di qualità morfofisiologica migliori.

Il PSR è stato utile per il giovane beneficiario, per l'ambiente e per l'intera comunità che a breve potrà sfruttare l'occasione di visite guidate dell'azienda- progetto in corso d'opera -: il giovane agricoltore si sta infatti organizzando per fare tour guidati in azienda. Inoltre, data l'ubicazione della azienda in un comune molto turistico come quello di Montepulciano, famoso sia per il vino che per la carne, il beneficiario ha in progetto per il futuro di fare delle degustazioni in campagna.

### **Domanda 5**

Il giovane insediato consiglia ai giovani del suo territorio, che vorrebbero intraprendere un lavoro in un'azienda agricola, di essere determinati, di non arrendersi se si intraprende questo percorso soprattutto davanti le molte difficoltà che si possono incontrare.

Il beneficiario ringrazia il PSR per aver realizzato il suo sogno di fare un lavoro stabile, che gli piace e che gli dà ogni giorno molte soddisfazioni.

Consiglia inoltre, a chi decide di fare domanda per il bando del PSR, di scegliere sempre un progetto interessante che riguarda settori che consentono di avere punteggi più alti nei bandi di gara. Consiglia inoltre di iniziare l'investimento calcolando il futuro bilancio aziendale per i futuri anni: per



funzionare infatti devono essere investimenti a lungo termine; ritiene inoltre fondamentale l'aiuto di tecnici competenti, quali agronomi, nella compilazione delle domande.

**Intervista telefonica a Giorgi Walter- Salumeria di Monte San Savino – TI 4.2 - del 25/01/2021.  
Rilevatore: Silvia De Matthaes.**

**Domanda 1**

La società Salumeria di Monte San Savino è una società a responsabilità limitata avente un unico socio e avente come oggetto sociale la produzione di salumi in primis del Prosciutto Toscano DOP e della Finocchiona IGP della quale è produttore leader in Toscana. Le quote sociali sono interamente detenute da Alessandro Iacomoni. L'azienda si trova a Monte San Savino, borgo medievale, vicino Cortona e Arezzo, nella zona Val di Chiana, famoso per la sagra della porchetta cotta in forno a legna. Oggi è un'azienda con oltre 40 dipendenti a tempo indeterminato.

L'azienda nasce nel primo dopoguerra da Walter Iacomoni nel 1962, come bottega del piccolo paese e come attività artigianale e viene quindi trasformata dopo un lento e lungo periodo di crescita nella attuale SRL, un'azienda specializzata nella lavorazione delle carni cotte al forno a legna e di quelle stagionate. La società unisce le moderne tecniche di lavorazione dei prodotti, per garantirne l'alta qualità e genuinità alla artigianalità che solo la lunga esperienza nel settore può garantire.

Vengono tuttavia ancora seguite le antiche tradizioni dell'arte salumiera toscana, affinché le specialità prodotte mantengano sempre quell'impronta artigianale.

Forte di una specifica competenza e di un marchio/nome aziendale ben caratterizzato il salumificio è cresciuto nel tempo ed oggi rappresenta una delle realtà produttive del settore più importanti dell'area toscana. Pur in presenza di una vasta gamma di referenze, sia da banco gastronomia che da libero servizio, il salumificio è specializzato nella produzione di Finocchiona IGP della quale è leader assoluto con una produzione che copre quasi il 40% del marchiato e Prosciutto Toscano DOP che assieme rappresentano la categoria merceologica principale del fatturato assieme alla tradizionale produzione di Porchetta, cotta ancora oggi nel forno a legna e apprezzata ovunque, visto che unisce le alte caratteristiche della materia prima all'artigianalità della lavorazione.

Producono tutti tipi di salumi tipici toscani e vendono direttamente al consumatore.

In particolare l'esigenza di partecipare al PSR nasce da un forte incremento della domanda di prodotti, cresciuta di oltre il 5% nonostante lo scenario di crisi attuale, e dalle esigenze che provengono dallo scenario economico esterno.

Completamente diverso il trend del mercato estero, dove la domanda è sostenuta ed il prodotto italiano tira, sia nel mercato europeo che in quello USA con alte percentuali di crescita. È quindi imprescindibile per aziende come la loro oltre a presidiare il mercato esistente, puntare anche su questi mercati per fronteggiare una situazione di crisi che non vede ancora soluzioni. E per fare questo hanno ritenuto necessario proseguire e consolidare gli aspetti di rinnovamento dello stabilimento, in particolare per la sezione cotti e spedizioni per essere portate a nuovi standard.

Stante questa situazione la società ha deciso quindi di concentrare le risorse aziendali per ammodernare lo stabilimento e per renderlo performante per il piano di sviluppo sull'estero, per il quale non a caso l'azienda si è già attrezzata e ha già in essere delle azioni specifiche di penetrazione commerciale, in particolare per gli USA e per il Canada tramite il Consorzio del Prosciutto Toscano e sono già in atto azioni in tal senso, rivolte però al mercato UE, anche tramite il Consorzio della Finocchiona IGP.

Per cogliere tali occasioni del mercato hanno ritenuto necessario innanzitutto investire ed avere strutture a norma con le stringenti regole europee e americane.

L'investimento nasce quindi dalla necessità di fare fronte, da un lato, all'aumentata richiesta e, dall'altro, da alcune migliorie tecniche utili a garantire la massima qualità al prodotto e la sua gestione nelle migliori condizioni igieniche, che sono la base per non avere problemi poi sul fronte commerciale e della sicurezza alimentare. Gli obiettivi connessi al progetto sono stati:

- ammodernare la struttura esistente per gestire meglio i volumi produttivi;
- migliorare la gestione della produzione dal punto di vista igienico alimentare elevando la sicurezza delle lavorazioni;
- migliorare la gestione dei flussi produttivi;
- migliorare la logistica tra le diverse unità produttive dell'azienda;
- presidiare mercati remunerativi differenziare i target per ridurre il rischio;
- incrementare la percentuale di prodotto esportato;
- sviluppare un ramo aziendale che, a differenza della lavorazione delle carni suine, ha un "rating" salutistico di tutto rispetto.

Il progetto ha previsto la riorganizzazione dell'attività di produzione andando ad implementare determinate aree del salumificio e riorganizzando i flussi produttivi.

Gli interventi si sono realizzati in vari reparti già esistenti ed i locali sono quelli attualmente utilizzati per le lavorazioni o sono locali esistenti trasformati e sino ad oggi inutilizzati. Consistono nella realizzazione di volumi tecnici a supporto delle lavorazioni. In particolare l'istallazione di una lavatrice per la pulizia dei carrelli utilizzati per la movimentazione dei prodotti e per la stagionatura. Di fianco è stata localizzata una centrale termica che integra quella esistente. La lavatrice è stata realizzata in officina con struttura metallica è posata su una fossa di circa 90 cm con perimetro in cemento armato. L'acqua viene raccolta e attraverso una pompa incanalata verso il sistema di scarico esistente (depuratore).

Il progetto è nato quindi per implementare e far crescere l'azienda: con l'intervento sono stati acquisiti macchinari e attrezzature al fine di agevolare la produzione, sia dal punto di vista della lavorazione (aiuto alle maestranze) sia come incremento della produttività, per aumentare la competitività dell'azienda sia all'interno del paese che all'estero. Tramite la misura sono riusciti a raggiungere questi obiettivi. Il contributo li ha aiutati a raggiungere:

- incremento produttività;
- aumento competitività;
- agevolazione del lavoro dei dipendenti.

## **Domanda 2**

Qualitativamente è migliorato sia il lavoro per i dipendenti che il prodotto (aumento qualità del prodotto finito).

L'intervistato afferma quindi che la società ha effettuato degli interventi innovativi: mantenendo inalterata la qualità dei prodotti sono stati introdotti nuovi macchinari per la modernizzazione dei processi di produzione e nel loro settore l'innovazione è legata all'acquisto di macchinari utili a velocizzare il processo di produzione che permettono all'azienda di avere prodotti più standardizzati dal punto di vista produttivo che vengono meglio apprezzati dal consumatore (standardizzare il processo); mettere in comunicazione i macchinari e metterli in rete, consentire di controllare il processo, le temperature: sono processi innovativi che permettono loro di avere prodotti qualitativamente migliori. Ad esempio: avere delle celle la cui temperatura si può visualizzare dal computer, con tutti gli allarmi, gli consente di garantire la salubrità del prodotto.

Si tratta di interventi che permettono ad una azienda di ammodernarsi rispetto ad altre aziende presenti sul territorio.

A seguito dell'investimento c'è stato un efficientamento della produzione e un incremento marginale dell'attuale output produttivo. Per fronteggiare la concorrenza la società ha puntato su una politica volta ad affermare e far conoscere il marchio/i marchi tramite pubblicità e promozioni per sviluppare il prodotto nel libero servizio giocando sul marchio, la qualità e la tradizione consolidata che lo sostengono; sulla differenziazione del paniere referenze.

In questo anno e mezzo da quando hanno ottenuto il finanziamento l'intervistato afferma che la società ha potuto rilevarne risultati positivi e miglioramenti che ancora oggi permettono una maggiore efficienza nell'attività produttiva, essendo gli effetti calcolati a medio-lungo termine: dovuti ai tempi lunghi per lo stagionamento dei salumi, tempi che vanno da qualche mese a un anno, che fanno sì che i risultati sono verificabili sono nel medio/lungo periodo.

Per quanto riguarda la collaborazione dell'azienda con reti del territorio: l'azienda è capofila di un PIF Agro 2017, tramite il quale sta promuovendo l'integrazione produttiva tra i vari soggetti della filiera: con un salumificio Viani Toscano, Prociuttificio Montalbano, Terre di Siena (Prociuttificio nel senese), Italporc (vedere), allevatori suini (uno fa capo all'azienda Pescobaldi, uno si chiama azienda agricola Stassano nella zona di Pisa), e altre realtà più piccole, oltre che istituti universitari di ricerca per la misura 16.2. Partecipano inoltre attivamente ad eventi del territorio come in attività culturali.

L'azienda è grande sostenitrice e partecipante della sagra della porchetta tipica del comune di San Savino.

### Domanda 3

L'azienda ha inoltre partecipato ad altre misure del PSR: oltre la Misura 4.2 sono anche capofila di un PIF (*Salumeria Toscana*). Hanno partecipato alla Misura 4.2 del 2016 per effettuare interventi in un altro stabilimento in un'altra parte dell'azienda. Sono quindi nel sistema dei bandi e credono siano fondamentali, ma tra le difficoltà riscontrano il comune problema dei tempi troppo lunghi (affermando di aver ricevuto a volte risposte dalla Regione solo dopo 6, 7 mesi, e spesso ad interventi già realizzati, che hanno dovuto riformulare, rallentando una società come la loro che viaggia in tempi molto rapidi. Le tempistiche quindi non sono in linea con le esigenze dell'azienda rilevando delle difficoltà procedurali lunghe e farraginose che necessitano di snellimento.

Per realizzare l'intervento hanno impiegato all'incirca 4 anni (hanno concluso nel 2020) dalla presentazione della domanda.

### Domanda 4

Il beneficiario afferma che gli interventi realizzati gli hanno permesso di migliorare il prodotto dal punto di vista qualitativo, permettendogli di avere un prodotto standard e sicuro ai fini della commercializzazione. Grazie all'acquisto di macchinari all'avanguardia, potranno nel tempo continuare a rimanere nel mercato attraverso una produzione bovina caratterizzata da standard qualitativi molto alti.

### Domanda 5

Consigli: gli interventi come quelli effettuati dall'azienda, anche se semplici, come l'ampliamento del reparto stagionatura con celle ad hoc, permettono alle aziende come la loro di trasformarsi da aziende artigianali ad industria (si definiscono: "artigiani evoluti"), cioè l'artigianalità così come i macchinari e gli strumenti evoluti, innovativi e moderni aiutano a garantire un prodotto al consumatore di un certo tipo: un prodotto qualitativamente elevato, sicuro e garantito.

L'intervistato ribadisce come, tramite tali interventi, non si tradiscono le tradizioni o l'essere artigiani veri e propri, come molti pensano, ma si aiutano le aziende agricole a crescere dal punto di vista qualitativo; permettono di realizzare un prodotto di cui il consumatore è soddisfatto e permettono

all'azienda di crescere e di innovarsi senza perdere l'artigianalità, la peculiarità, perché il prodotto venduto rimane sempre quello del territorio.

**Intervista telefonica a Giuseppe Basta- Tenuta Sanoner- TI 4.1.1 - del 26/01/2021. Rilevatore: Leonardo Ambrosi.**

**Domanda 1**

Intervista tenuta con Giuseppe Basta responsabile produzione sia di campo che di cantina, assunto a tempo indeterminato.

I proprietari della tenuta sono alto atesini, di Ortisei, si spostano in Toscana nel 2004 come albergatori. Decidono di stabilirsi a Bagno Vignoni dove inizia la costruzione di un albergo con terme. Questa formula di agriturismo termale risulta molto efficace e conta anche diversi dipendenti. Appassionati alla Toscana e al territorio, quando è stato proposto ai proprietari di comprare un terreno agricolo confinante hanno deciso di procedere. Decisione presa anche per la loro passione per la natura.

Da lì iniziano l'attività viticola con i primi 2 ha di vigneto ma si rendono presto conto che non è una cosa amatoriale da poter fare nel tempo libero ma è una attività molto impegnativa e capiscono di aver bisogno di personale che possa dedicare del tempo a questa attività per poter ottenere un buon prodotto.

Nonostante l'impegno che porta via l'attività agricola decidono di investire nuovamente spinti dalla loro passione e parte l'ampliamento dell'azienda con dei terreni confinanti. I proprietari decidono di costruire anche la cantina per la trasformazione del loro prodotto così, quello che è partito come una passione, è diventato un lavoro a tutti gli effetti.

Il TI 4.1.1 si colloca nel cuore del progetto dei proprietari, l'idea di progettare una cantina è arrivata in concomitanza con il bando al quale hanno partecipato e le risorse ricevute sono state fondamentali per lo sviluppo della cantina perché arrivate in una fase iniziale di costruzione.

Il regime produttivo non è tutt'ora a pieno ritmo ed è sempre in evoluzione, basti pensare che da 2 ha sono passati adesso a 12 ha di vigneto. Il primo raccolto nel 2013 è stato fatto solo sul primo appezzamento comprato, ora nel 2020 hanno raccolto 6 ha e sono solo al 50% della produzione potenziale. Considerando i tempi della natura, pensano di raggiungere il pieno regime produttivo nel 2023/2024 ma per ora sono molti soddisfatti del progetto e dei risultati che iniziano ad arrivare.

L'azienda è partita da zero con l'obiettivo di produrre vino di alta qualità soprattutto in termini di sostenibilità ambientale. Produrre vini buoni rispettando l'ambiente e il contesto che li circonda è quello che fanno ed è in linea con ciò che si proponevano di fare.

Nel territorio ci sono per lo più aziende agricole a gestione familiare e la loro realtà più imprenditoriale è diversa rispetto al contesto locale. Nella zona è possibile ottenere il marchio del consorzio Orcia DOC, ancora poco conosciuto fuori dal contesto Regionale, però per l'azienda questo rappresenta una sfida importante, vogliono posizionarsi nel mercato ad un livello alto con un marchio non tanto blasonato attraverso l'attenzione alla qualità sotto punti di vista sia di campo che di cantina. Infatti, l'azienda ha certificazione di metodo biologico e biodinamico e l'ultimo costringe a vincoli ancora più stretti del primo anche in fase di trasformazione.

**Domanda 2**

I risultati raggiunti dall'azienda sono ottimi e, in primis, il vino prodotto viene ben apprezzato dal consumatore e rendendo il lavoro molto gratificante. Infatti, nonostante i canoni di agricoltura biodinamica siano duri e restrittivi è appagante che questi metodi vengono ben apprezzati dai clienti.

Il target della clientela e il segmento di mercato a cui si riferiscono è proprio quello capace di apprezzare il loro approccio produttivo e il loro vino che anche se non ha, per il momento, una denominazione di origine molto conosciuta rappresenta una nicchia di mercato di alta qualità.

Rispetto agli obiettivi iniziali, l'azienda è in linea con le aspettative nonostante sia la natura a dettare i tempi e perciò i benefici degli investimenti si vedranno fra qualche anno.

Gli investimenti sono stati una parte molto importante per raggiungere gli obiettivi iniziali perché costanti e mirati lungo tutto il periodo di attività. Il fatto che i proprietari avevano ben chiaro il progetto e la visione da portare avanti fin da subito ha certamente aiutato a guidare le scelte verso la giusta direzione.

Nonostante non tutti i progetti hanno rispettato le tempistiche, questo intervento è andato molto bene in questi termini. Il fatto che i tempi siano così dilatati fra presentazione, approvazione e finanziamento rappresenta un problema per le aziende agricole che vogliono investire e migliorarsi. Loro hanno avuto un problema con la presentazione di una fattura, poiché la data coincideva con la data della presentazione della domanda, ma conseguente alla presentazione e ciò ha reso la spesa inammissibile. Questi cavilli burocratici possono rappresentare grandi ostacoli per le aziende soprattutto se non dispongono di liquidità.

Come azienda partecipano ad eventi sul territorio e per il territorio come ad esempio l'ORCIA Wine Festival dove hanno potuto presentarsi anche ad un pubblico più vasto di quello locale. Partecipano anche a altre manifestazioni del vino spesso dedicate solo ad aziende biologiche e biodinamiche come il Summa e Il Merano Wine-Festival

Per la vendita del vino si affidavano principalmente alla vendita diretta e comunque l'offerta veniva quasi pienamente colmata dalla richiesta interna del loro agriturismo termale. Dal 2021 con l'entrata in produzione dei nuovi vigneti, l'azienda ha avuto la necessità di aprirsi a canali di vendita esterni e quindi hanno bisogno di commercializzare su più canali, per questo si sono affidati a un distributore di vino che opera su tutta Italia sia per punti vendita che per la ristorazione. Da un punto di vista economico, COVID-19 escluso, l'azienda si reputa soddisfatta dei risultati ottenuti.

### **Domande 3**

Fortunatamente e sfortunatamente, l'azienda si trova in area soggetta a vincolo paesaggistico e qualsiasi intervento deve passare attraverso la soprintendenza comportando ritardi e aggravando i costi sia in termini di energie che di tempo. Loro si sono scontrano con queste dinamiche molto spesso, dalla costruzione della cantina, l'installazione di un'insegna, l'installazione di un impianto di pannelli fotovoltaici che per raggiungere un compresso hanno dovuto installarli dietro una collinetta dove non 'rovinano' il paesaggio, qui però non sono produttivi al massimo causa ombreggiamento. Per aumentare la superficie dei vigneti non hanno riscontrato problemi fino ad oggi e si augurano che le autorità locali non inseriscano vincoli più restrittivi.

L'intervistato sente che in questo momento la Toscana spinge molto sui PIF, inserendo dentro i progetti molte aziende, il che rappresenta un aspetto positivo però mettere insieme diverse realtà ognuna con le sue difficoltà spesso finisce per rallentare ulteriormente le cose.

### **Domanda 4**

La coordinazione dei molti investimenti e la visione chiara e a lungo termine dell'azienda ha consentito di creare una realtà complessa e ben funzionante su tutti i livelli. L'acquisto di macchinari di qualità si riflette su vari aspetti come quello della meccanizzazione, della qualità del lavoro e infine della qualità del prodotto finale. Gli investimenti nei macchinari, seppur costosi, aiutano ad assicurare un prodotto eccezionale.

Il loro lavoro punta alla qualità non solo del prodotto ma anche delle persone che ci lavorano che assicurano standard di produzione elevati.



I proprietari vedono la meccanizzazione moderna come un punto chiave che riesce ad agevolare l'agricoltura e garantire standard elevati. Gli investimenti sono appunto mirati verso una produttività che non tralasci né la loro idea di qualità né la sicurezza per gli operatori. Con l'acquisto di macchine moderne riescono a far effettuare le operazioni di campo agli operatori in tutta sicurezza e comfort all'interno di un trattore con aria condizionata. La meccanizzazione serve ad aumentare la qualità del lavoro e anche questa rientra nella definizione di qualità dell'azienda.

L'agricoltura di precisione rientra nell'ottica e nei progetti futuri dell'azienda. Per esempio, attraverso un PIF "Sviluppo aggregativo e sostenibile del vino in Val d'Orcia" a cui partecipano c'è l'intenzione di sviluppare e utilizzare una app che supporti le aziende a controllare e verificare l'efficienza delle operazioni di campo con l'utilizzo di dispositivi GPS sulle macchine operatrici. Questo può aiutare sia per aumentare l'efficientamento energetico che per migliorare i tempi di esecuzione. Utile sarebbe anche la possibilità di utilizzare immagini cromatografiche dove si può vedere la tonalità dei vigneti per effettuare degli interventi di concimazione più mirati.

### **Domanda 5**

Il consiglio più importante è sicuramente quello di avere idee chiare fin da subito e di essere ben organizzati perché la burocrazia è molta e l'idea progettuale deve essere definita sapendo di cosa si ha bisogno così quando il progetto viene approvato si procede subito con l'implementazione. Questo significa avere chiaro tutti gli investimenti da fare, con i dettagli tecnici e le caratteristiche funzionali, da andare spedito e non perdere ulteriore tempo per la presentazione dei nuovi preventivi e le modifiche ai progetti.

## **Intervista telefonica a Paolo Franchi e Francesca Galli - Consorzio Monte Amiata – TI 8.6, del 26/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

### **Domanda 1**

Il Consorzio Forestale dell'Amiata è il capofila del PIF in oggetto e in questo progetto integrato di recupero di un fabbricato e alla realizzazione di un vivaio per le necessità aziendali.

In questo contesto territoriale di particolare importanza, caratterizzato da numerose iniziative di valorizzazione del bosco e non solo, il Consorzio è divenuto un punto di riferimento per molte realtà pubbliche e private e questo ruolo riconosciuto ha permesso di realizzare con successo il PIF di cui fa parte il progetto oggetto di indagine; il PIF ha visto coinvolti 23 beneficiari di interventi finanziati con vari obiettivi, dalla valorizzazione energetica del bosco, a quella della sua fruibilità turistica con percorsi escursionistici lungo piste forestali recuperate insieme con i rifugi in quota. Tutti i progetti prevedono l'utilizzo e la riqualificazione del bosco all'interno di una strategia di sviluppo sostenibile dell'intero territorio del Monte Amiata, anche come contrasto all'abbandono. In questo contesto, la presenza dell'associazione per la valorizzazione della Castagna del Monte Amiata IGP, ha permesso una collaborazione per la valorizzazione congiunta del frutto e delle piante grazie a specifiche azioni di contrasto ai danni causati dal Cinipide, con tecniche di lotta biologica.

### **Domanda 2**

L'intervento specifico realizzato dal Consorzio riguarda la produzione di carbone certificato PEFC e l'attività vivaistica di auto approvvigionamento di specie e biotipi locali, un'iniziativa che si inserisce nel solco del programma di valorizzazione del territorio anche attraverso prodotti del bosco che rappresentano la versione moderna di una tradizione centenaria.

Il Consorzio, nato nel 1958, ha come scopo sociale la gestione del patrimonio boschivo di proprietà di diversi Comuni di questa parte del territorio e dell'Unione dei Comuni Monte Amiata Grossetana;



sono soci del consorzio, ma senza apporto di superfici forestali da gestire, anche l'Associazione per la valorizzazione della castagna del Monte Amiata IGP e il consorzio dell'olio extravergine d'oliva Seggiano DOP, con i quali si è instaurato un rapporto di collaborazione per la valorizzazione congiunta dei frutti, ma anche del legno di castagno e olivo.

Il Consorzio gestisce circa 3.200 ettari di bosco, interamente certificati PEFC; il bosco è caratterizzato da varie tipologie forestali tipiche di questa zona, come il leccio, il castagno, il faggio e le conifere. Il consorzio provvede a gestire il bosco attraverso numerosi piani di gestione con l'obiettivo di valorizzarne gli aspetti produttivi, di protezione, ma anche quelli turistico-ricreativi e ambientali, partecipando a numerosi progetti di ricerca in collaborazione con Enti e Università. Grazie alla Certificazione di gestione sostenibile della Catena di Custodia, anche per alcune ditte di taglio e di trasformazione locali, è possibile garantire la rintracciabilità del legname amiatino dal bosco al prodotto finito, una filiera che ha dato luogo alla produzione dei primi mobili di faggio amiatino certificato PEFC, mobili che hanno arredato i musei del Sistema Museale Amiata.

Il Consorzio fornisce agli associati, con due dipendenti, il servizio amministrativo e in parte tecnico dei piani di gestione forestale.

Il progetto ha avuto come obiettivo principale il recupero dell'antica tradizione delle carbonaie nei faggeti del territorio, con il contemporaneo recupero di un fabbricato reso idoneo alle attività connesse a questa nuova filiera, aggiornata grazie alla disponibilità di moderne soluzioni tecnologiche, come il forno specificamente studiato per rendere più agevoli le operazioni manuali del passato; ne deriva un carbone prodotto da filiera certificata.

Il secondo obiettivo è stato il recupero di una superficie in stato di parziale abbandono, con la realizzazione di un vivaio dotato di impianto di irrigazione dove vengono prodotte, a partire da seme, le piantine di specie locali destinate a interventi di riforestazione del Consorzio, materiale di propagazione non commercializzato, ma destinato esclusivamente a uso interno.

Con questi interventi il Consorzio ha esteso la propria attività rispetto a quella istituzionale e originaria della predisposizione e gestione dei piani forestali per conto degli associati, per estenderla a iniziative di sviluppo delle potenzialità complessive del territorio amiatino, iniziative che è stato possibile concretizzare anche grazie, o soprattutto, attraverso il PSR e l'approccio PIF.

Il Consorzio in passato non ha utilizzato con frequenza il PSR come fonte di finanziamento, ma in contemporanea con il progetto in esame e negli anni successivi sono state presentate diverse domande a valere sulle Misure del PS; in particolare si segnala la ristrutturazione di due rifugi/foresterie, a quote elevate, collegati tra loro da una rete sentieristica sviluppata sui vari tracciati forestali esistenti e recuperato all'uso grazie alla Misura 8.5. del PSR; è un progetto significativo perché contribuisce a diffondere la pratica dell'escursionismo e del turismo naturalistico nel territorio. Altri progetti riguardano la ristrutturazione della rete sentieristica con aree di sosta e l'acquisto di arredi, in legno amiatino certificato, per i vari locali adibiti ad attività museale di cui dispone il Consorzio.

Infine, il Consorzio ha aderito alla proposta di collaborazione del GAL Far Maremma che ha sede presso l'Unione dei Comuni Amiata Grossetano, per un progetto denominato "cambio piano" finalizzato a studiare modalità di redazione di piani forestali che tengano conto dei cambiamenti climatici in modo da prevenirne i possibili effetti negativi sul bosco e anche per questo il progetto del Vivaio è importante, perché mette a disposizione materiale di propagazione di elevata variabilità genetica, un fattore essenziale per attuare modelli di questo tipo.

#### **Domanda 4**

In conclusione, lo sforzo progettuale del Consorzio si sta indirizzando sempre più all'utilizzo di fondi cofinanziati e del PSR, per progetti che ben si integrano con l'attività prioritaria di gestione forestale

del bosco che è già ora certificata e la maggiore frequentazione del territorio da parte di escursionisti e turisti contribuisce allo sviluppo di quelli che vengo definiti, in una visione più ampia dell'utilizzo del bosco e delle sue risorse, servizi ecosistemici.

La produzione di carbone prevista dal progetto è un obiettivo già raggiunto, anche se si stanno apportando modifiche, sotto la guida dell'Università della Tuscia che segue il Consorzio, al processo originario e in particolare al forno, per ottenere ulteriori riduzioni del costo di produzione e migliorare la qualità del carbone; si segnala che le modifiche sono effettuate da artigiani locali.

Il vivaio, che ha comportato tempi più lunghi per la messa in opera, produrrà le prime piantine da seme nel corso della primavera del 2021.

**Intervista telefonica a Daniela Fini - Daniela Fini – TI 4.1.1/4.1.5, del 30/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

**Domanda 1**

Va innanzitutto precisato che la famiglia scelto l'attività agricola soprattutto per una scelta di vita personale, prima che per ragioni economiche; si tratta di persone che hanno scelto di nutrirsi secondo principi vegani e per questo allevano anche bestiame, ma esclusivamente per le necessità della fertilizzazione dei suoli.

L'azienda che ha iniziato l'attività nel 2009, è certificata Biologica fin dall'inizio, passando attraverso il periodo di conversione nel 2009. Oggi la moglie, titolare, è in possesso del titolo di IAP. Il legame con la terra è dovuto anche al fatto che la moglie ha origini contadine, i suoi genitori allevavano ancora del bestiame, come consuetudine dei tempi, ma anche l'intervistato ha legami con l'agricoltura perché gestiva e ancora gestisce, una piccola impresa di giardinaggio che è confluita nell'attività aziendale attuale, tanto che si svolge con la medesima posizione fiscale (partita IVA).

Pertanto, le fonti di reddito sono diverse, anche se attinenti all'attività; in termini operativi la signora FINI si dedica esclusivamente all'azienda agricola a tempo pieno, mentre il coniuge si occupa ancora dell'attività di cura, manutenzione di aree verdi, prevalentemente giardini privati.

L'azienda si trova sulle colline dell'entroterra di Massa, e ha due corpi, il principale dei quali si trova in Lunigiana, in Comune di Tendola, sede legale dell'azienda, l'altro più vicino a Massa.

L'indirizzo colturale è molto particolare perché, accanto alla produzione di ortaggi, si è sviluppata nel tempo una piccola ma significativa attività di produzione di frutta cosiddetta antica che si basa su circa 250 piante frutto di una ricerca personale effettuata in molte aree marginali della Lunigiana e della Garfagnana.

La commercializzazione è quasi interamente basata sulla vendita diretta della frutta fresca mentre con un piccolo essiccatoio si provvede all'essiccamento di mele e fichi, oltre che di funghi provenienti da raccolta spontanea.

Questa organizzazione permette di mantenere un tenore di vita decoroso rispettando i principi nutrizionali e anche etici che la famiglia, senza figli, ha voluto adottare.

Come già accennato, la famiglia è composta da moglie e marito senza figli. La scelta di vita ha comportato un certo isolamento e molte difficoltà di movimento; l'azienda è circondata dal bosco e le persone più vicine sono nel paese che si trova a circa 1,5 km, ma la viabilità è molto precaria, su una strada podereale sterrata in non buone condizioni.

Anche se l'azienda si connota per elementi molto particolari e per una conduzione del tutto naturale, ciononostante non si rinuncia ad adottare tecniche innovative e moderne per il miglioramento della produzione vegetale; nel caso dell'azienda Fini questo atteggiamento si è concretizzato nella realizzazione di piccole serre (tunnel).

## Domanda 2

Queste infrastrutture semplici e di basso costo hanno però permesso di realizzare produzioni anticipate e di sviluppare una piccola attività di produzione di piantine da seme che nell'insieme hanno determinato un incremento delle tipologie di ortaggi da presentare al mercato, in parte destagionalizzandoli (primizie bio), ma anche il miglioramento della qualità intrinseca, pur mantenendo le tecniche di conduzione biologica.

Non a caso l'investimento oggetto di indagine riguarda l'impianto fotovoltaico; infatti, è questo l'elemento che permette di gestire in modo automatizzato i volumi d'acqua destinati alle serre e senza il quale sarebbe stato necessario o garantire una presenza costante, oppure rinunciare a questo tipo di produzioni.

Per questo motivo l'impianto fotovoltaico è così importante per l'azienda, anche se si tratta di un investimento non certo di grande rilievo finanziario, quantomeno in valore assoluto.

## Domanda 3

A parte l'agricoltura biologica, l'azienda non aderisce ad altre misure del PSR, ragion per cui fino ad oggi il progetto citato è l'unico che ha determinato un aiuto finanziario all'azienda e una partecipazione alle Misure del PSR.

Va detto che l'azienda non ha le dimensioni necessarie per poter immaginare di realizzare investimenti di una certa importanza e la decisione di procedere passo dopo passo, senza ricorrere a investimenti che comportano comunque con notevole impegno finanziario, è una scelta ponderata che non impedisce una crescita aziendale. Le potenzialità di questo tipo di attività, in particolare quella dei frutti antichi, sono certo buone, ma si preferisce agire nel rispetto delle forze, non solo economiche, ma anche fisiche, di marito e moglie, piuttosto che perseguire uno sviluppo che rischia di snaturare i principi di vita cui si attengono.

## Domanda 4

Molto soddisfatto per le serre, impianto FV, che si aggiungono al principale investimento fino ad oggi effettuato dalla famiglia, vale a dire la casa costruita secondo indirizzi di rispetto ambientale (casa "clima" classificata A+++); ora il nuovo step potrebbe portare a realizzare un Impianto FV cosiddetto "a isola" con accumulo dell'energia prodotta rinunciando allo scambio sul posto che in verità non ha prodotto grandi vantaggi, ciò che lo renderebbe decisamente più utile alle necessità operative dell'azienda.

In relazione alla riproducibilità dell'esperienza, si ritiene che ci sia un crescente interesse, sia pure di nicchia, per le attività agricole basate su tecniche tradizionali o antiche, e su varietà non così adatte al mercato "globale", ma certamente gradite a chi ricerca sapori dimenticati; di conseguenza si ritiene che questo esempio di azienda sia sicuramente riproducibile per rilanciare le aree interne, Per chi possiede terreni e fabbricati in aree svantaggiate non è utile ripercorrere la strada dell'agricoltura cosiddetta industriale e globalizzata, ma cercare prodotti rari o addirittura unici, perché questo consente di avere ancora prezzi remunerativi.

L'azienda in passato ha avuto molte soddisfazioni anche collaborando a piccoli progetti per la commercializzazione diretta ad associazioni di consumatori e, nel nostro caso, professionisti; queste persone avevano messo in piedi un'associazione per l'acquisto collettivo, sotto forma di Gruppo di Acquisto Solidale (GAS), ottima soluzione per il nostro lavoro, che però attualmente si è un po' arenata, anche a causa della pandemia in atto.

Al momento queste persone si sono riorganizzate e anche le aziende che collaboravano con noi ora si ritrovano in una società di mutuo soccorso che ha lo scopo di ricercare sbocchi di mercato per i nostri prodotti così particolari

Un ulteriore commento è riservato all'esperienza dell'impianto fotovoltaico che funziona, ma si pensava di avere un vantaggio maggiore, che non c'è per il fatto che l'energia che Terna preleva (l'80% del totale prodotto) è pagato molto poco, mentre quella che cede costa molto, tanto che malgrado l'esubero del ceduto rispetto all'acquistato, restano ancora bollette da pagare in compensazione.

### **Domanda 5**

L'esperienza con il PSR non è stata facile e le difficoltà sono state relative soprattutto alla tempistica e tra l'altro i criteri di selezione sono abbastanza selettivi perché dovrebbero dare priorità alle aziende non impattanti rispetto all'ambiente; piccole, medie o grandi che siano, vanno valorizzate le aziende che a loro volta garantiscono la biodiversità e la sostenibilità, non solo i volumi di prodotto vendibile.

### **Intervista telefonica a Massimo Lucchesi - Consorzio 1 Toscana Nord – TI 8.3 – del 04/02/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

#### **Domanda 1**

L'intervento è stato realizzato dal Consorzio su due corsi d'acqua, il Rio Ripavertala e il Rio Pezzalunga nei pressi della frazione di Tereglio, nel comune di Coreglia Antelminelli per porre rimedio a dissesti e per provvedere a lavori di pulizia degli alvei; si tratta di un intervento in area boscata con opere di ingegneria naturalistica che prevedono palificate e anche due briglie in legname e pietrame, con micropali.

Il Consorzio 1 Toscana Nord è un Consorzio di Bonifica cui la Regione Toscana ha affidato la gestione di una parte importante di territorio per l'attuazione di interventi di difesa del territorio ai sensi di una legge del 2012 che ha riorganizzato i Consorzi di bonifica esistenti all'epoca, che si occupavano sostanzialmente solo delle bonifiche degli interventi in zone agricole di pianura. Con la riorganizzazione si è messo in moto un meccanismo nel quale i consorzi hanno potuto mettere in campo ampie competenze tecniche e amministrative al servizio di altri territori più ampi e con il PSR è stato possibile attivare immediatamente la collaborazione con le Unioni dei Comuni e in generale con i portatori di interesse dei territori montani e nelle aree forestali per realizzare opere di difesa o prevenzione dei dissesti. I singoli progetti che il Consorzio ha attivato sono stati ideati e realizzati tenendo conto delle problematiche complessive di tutto il bacino imbrifero, dalle cime alle foci dei corsi d'acqua, approccio più moderno che consente una maggiore efficacia degli interventi. Questo meccanismo ha determinato anche una sinergia importante tra i vari Enti territoriali coinvolti, un'occasione che anche il Consorzio ha colto, come si suol dire, "al volo".

#### **Domanda 2**

Si ritiene che, anche per l'apporto positivo dei progettisti delle opere, vi sia stato un salto di qualità dal punto soprattutto sul versante delle tecniche di ingegneria naturalistica che oggi sono elemento essenziale per giudicare la qualità degli interventi sotto l'aspetto della loro sostenibilità ambientale. Gli obblighi stessi del PSR hanno favorito una certa innovazione, anche sotto l'aspetto amministrativo; la necessità di adeguarsi ha spinto i Consorzi a richiedere le conferenze di servizi per dare una base certa alle soluzioni adottate e a concordare con gli Uffici del genio Civile le modalità di esecuzione di opere di sistemazione idraulico forestale in montagna, considerate fino ad allora una specie di Cenerentola rispetto alle aree di pianura.

In questo modo è stato possibile avviare un processo di confronto positivo che ha favorito la realizzazione dei progetti in generale, non solo di quelli cofinanziati del PSR.

### Domanda 3 e 4

Se a volte gli impatti non sono quelli auspicati, l'approccio PSR ha aperto una strada nuova o meglio un positivo cambio di prospettiva che ha costretto tutti a ragionare in modo diverso sulle potenzialità, ad esempio di opere in legno invece che in calcestruzzo, oppure sulle carenze di manutenzione dei versanti e così via. Il risultato è che le opere così realizzate hanno avuto una buona accoglienza anche dal punto di vista tecnico e si stanno diffondendo.

Il progetto in questione ha svolto un ruolo importante perché è stato di esempio per numerosi interventi anche nei bandi successivi, che tra l'altro hanno visto la collaborazione di privati, oltre che degli Enti locali, anche se il Consorzio opera direttamente in prima persona e non li coinvolge nei lavori; l'effetto più importante del PSR è stato proprio la necessità di adottare procedure di condivisione e partecipazione generalizzate e mentre prima si lavorava isolati, ora l'apporto è più corale e le ricadute più visibili.

### Intervista a Marco Salustri – Azienda Salustri Leonardo – TI 6.4.2 - del 22/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis

#### Domanda 1

L'intervento è stato realizzato nel contesto del Pacchetto integrato di filiera denominato "FOGLIA", con capofila il Consorzio Forestale Amiata, il cui scopo generale era, attraverso il coinvolgimento di una pluralità di soggetti del sistema agricolo forestale e rurale, del sud Toscana, valorizzare la filiera foresta legno energia, in una ottica di gestione e sviluppo sostenibile delle zone rurali, creando connessione tra aziende forestali, proprietari di superfici boschive e utilizzatori dei prodotti legnosi. L'azienda Salustri Leonardo rappresenta nel contesto territoriale di riferimento, una importante realtà vitivinicola, che ha inoltre, valorizzando un interessante patrimonio di fabbricati rurali, sviluppando una importante attività legata all'ospitalità agrituristica, anche per valorizzare le produzioni agricole direttamente in azienda.

Il progetto parte con l'idea di sostituire il gasolio e il gas come fonti di energia per il riscaldamento della struttura agrituristica con la produzione di energia rinnovabile, questo cambiamento all'interno dell'azienda è possibile perché hanno a disposizione dei boschi da cui ricavare il cippato per alimentare un impianto termico.

Lo spunto e l'idea viene sia da una spinta innovativa e attenta a tematiche ambientali dell'azienda (biologica da parecchi anni) ma anche dall'esperienza di un'azienda agricola amica nei pressi di Montalcino che ha un impianto simile utilizzato per riscaldare la cantina e dalla capacità manageriale di un loro collaboratore commerciale che suggerisce sempre di adottare soluzioni che favoriscono la sostenibilità ambientale per una questione di posizionamento sul mercato.

L'idea di un impianto termico per la produzione di energia in azienda è sempre piaciuta e appena sono venuti a conoscenza dell'esperienza positiva di colleghi di un'altra provincia si sono subito iniziati ad informarsi chiedendo preventivi ed iniziando la progettazione. Il caso ha poi voluto che si è presentata l'opportunità di partecipare al PIF "Foglia" che è stato molto utile nel supportare alcune scelte e nel favorire collaborazioni sul territorio.

L'intervento 6.4.2 ha consentito di realizzare i seguenti investimenti:

- impianto per la produzione di energia da biomasse agroforestali: sistema di alimentazione a tramoggia, bruciatore, boiler, impiantistica elettroidraulica di servizio;
- opere edili complementari all'installazione degli impianti: locale per collocazione impianto, piazzale di servizio, rete aziendale di adduzione acqua calda, completa di sottostazioni di controllo e monitoraggio;



- spese di consulenza e progettazione.

## Domanda 2

I risultati raggiunti sono Diversi considerando che il progetto è andato meglio di quello che si aspettavano. In primo luogo sono riusciti ad eliminare completamente l'utilizzo di gas e gasolio raggiungendo l'autosufficienza aziendale. Questo non ha solamente risvolti ambientali ma anche economici poiché il gas e il gasolio nell'ultimo periodo avevano visto un incremento dei prezzi.

La progettazione di un solo impianto ha permesso anche di raggiungere una maggiore efficienza rispetto a più caldaie con minori capacità e portata.

Le potature e la produzione di cippato per l'impianto ha anche generato lavoro per i dipendenti stagionali nel mese di dicembre garantendo loro un allungamento del contratto.

Oltre alle potature del bosco, grazie a questa attività vengono valorizzati anche gli scarti di potatura degli olivi alimentando l'efficienza del sistema di economia circolare all'interno dell'azienda. Ora sono diventati totalmente autosufficienti e questa attività ha portato dei benefici anche alla vendita di vino e olio poiché grazie al loro collaboratore commerciale, che si occupa di esportare il loro prodotto all'estero, si sono posizionati meglio all'interno del mercato come azienda molto attenta alle tematiche ambientali che mette in pratica progetti sostenibili. La produzione di energie rinnovabili, oltre ad avere effetti positivi sull'economia e sull'impatto ambientale dell'azienda, genera anche una pubblicità positiva sempre più importante in un mercato dove il consumatore è attento all'origine del prodotto e al tipo di azienda che lo produce.

Nel tempo, grazie a questo progetto, l'azienda ha collaborato con diverse realtà sul territorio. All'inizio si sono instaurati dei rapporti con le aziende partecipanti al PIF, acquistando anche il cippato da vari fornitori. Quando hanno poi deciso di comprare il cippatore, il ruolo di tecnici e professionisti è stato importante per supportarli nella prima fase del lavoro. In seguito, sono stati capaci di diventare un punto di riferimento per il territorio e quando l'impianto di produzione di energia è stata visto da altre aziende, queste hanno deciso di procedere con lo stesso progetto.

Il PIF ha giocato un ruolo fondamentale per la riuscita del loro progetto, sia a livello finanziario grazie agli aiuti ricevuti ma anche grazie al supporto che hanno ricevuto nelle varie fasi della progettazione e dell'implementazione.

## Domanda 3

Il beneficiario non ha riscontrato particolari difficoltà nella fase tecnico burocratica del progetto anche grazie ai professionisti che hanno seguito il progetto. L'unica difficoltà riscontrata è stata quella di imparare e acquisire confidenza con il funzionamento della caldaia e del cippatore. Questi due macchinari devono essere ben settati ed utilizzati per raggiungere i risultati sperati, è stato molto importante l'aiuto dei tecnici che hanno formato il personale per il loro utilizzo. Questa difficoltà incontrata però rappresenta anche un obiettivo importante perché la formazione specializzata e l'apprendimento di nuove conoscenze da parte del beneficiario e dei suoi collaboratori sono una parte essenziale del lavoro dell'imprenditore agricolo che è sempre pronto a innovare la sua azienda.

## Domanda 4

Gli elementi di maggior successo sono molti ed alcuni già citati, sicuramente i più importanti da evidenziare solo la produzione di energia rinnovabile con la completa eliminazione di gas e gasolio. Il progetto ha permesso di raggiungere un elevato livello di sostenibilità ambientale ed economica. L'innovazione portata sul territorio da questo progetto non è da sottovalutare, anche il rivenditore ha sottolineato come all'interno della provincia la sua azienda sia l'unica ad utilizzare questo tipo di macchinario.



Il progetto è piaciuto molto sul territorio e altre aziende hanno deciso di sperimentare impianti simili, questo ha portato al consolidamento di collaborazioni e il beneficiario svolge ora anche una funzione di supporto per queste aziende condividendo la sua esperienza.

### **Domanda 5**

Il consiglio principale è quello di attivare un impianto di produzione di energia rinnovabile se si hanno le possibilità (bosco, residui di potatura) perché è semplice e nel lungo periodo conviene, da considerare però lo sforzo economico.

## **Intervista telefonica a Sergio Bucci – Società Cantina Cooperativa Vignaioli del Morellino di Scansano Società cooperativa agricola – TI 4.2 - del 22/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

### **Domanda 1**

L'azienda è una Cooperativa che nasce nel 1972 con gli obiettivi di quel periodo, fare quantità in una zona – quella del Morellino di Scansano – dove fare quantità era molto difficile, essendo un'area collinare, siccitosa, sassosa, adatta per fare qualità ma non quantità; infatti dopo i primi anni fallimentari vi è stata una rivisitazione del progetto, nei primi anni '80, e riportato verso un prodotto di qualità e verso una vendita del prodotto imbottigliato e dello sfuso che poi ha avuto successo e li ha portati alla cantina che è oggi. Negli ultimi 10 anni grazie a contributi pubblici come il PSR la cantina ha continuato il proprio processo di sviluppo, passando dai 132 soci, 420 ha vitati, 14 dipendenti e circa 3 milioni di bottiglie commercializzate nel 2010, a 170 soci, 26 dipendenti, ca. 700 ha vitati e 5,4 milioni di bottiglie nel 2020. Si tratta quindi di una cantina che, grazie a determinate scelte e investimenti, ha visto crescere il proprio ruolo nel mercato e la commercializzazione di questo prodotto.

La cooperativa attualmente svolge attività di trasformazione delle uve conferite dai soci ed alla vendita del vino e prodotti derivati.

Il beneficiario premette che nella Cantina la progettualità inizia prima di attivare qualsiasi contributo: si studiano i possibili sviluppi, la progettualità della cantina nel breve e nel lungo periodo.

L'azienda prima del 2010 era un'azienda posizionata molto bene nella grande distribuzione in Italia e in ristorazione a livello delle Province limitrofe, ma non aveva un mercato ben strutturato // nel canale Ho.Re.Ca., ma aveva possibilità di crescere in modo importante anche all'estero. Nel progetto inerente al PSR si è quindi cercato di far crescere l'azienda in termini di produzione e di qualità di produzione, ma anche di efficienza e di immagine prima di arrivare al fatturato.

Hanno inoltre partecipato alla Misura 16.2 nell'ambito del PSR.

L'azienda ha inoltre il certificato di Global Standard for Food Safety ottenuto nel 2011 e ha cercato di implementare la propria sostenibilità ambientale in momenti in cui di sostenibilità ancora non se ne parlava, rientrando tra le prime 10 aziende in Italia a ottenere la Certificazione VIVA Sustainable Wine del Ministero dell'Ambiente e la certificazione ambientale europea PEF nel 2018. L'azienda ha sempre puntato quindi a migliorarsi limitando gli sprechi per avere una produzione più sostenibile, e questo al fine di avere sia una economicità di produzione di prodotto - una produzione più economica e conveniente - sia di preservare il proprio territorio anche per le generazioni future, producendo in maniera attenta e sostenibile.

### **Domanda 2**

Interventi realizzati tramite la Misura 4.2 del PSR e risultati raggiunti:

1. Acquisto di macchine ed attrezzature per la vinificazione.

La cooperativa aveva previsto l'ammissione di nuovi soci e l'aumento della superficie vitata (con un incremento di ca. il 40% di ettari), quindi avevano bisogno di ulteriori serbatoi e attrezzature per la vivificazione. Nel realizzare tale intervento hanno adottato un sistema di vivificazione con rimontaggi con spari di aria (Airmix), azionati da un compressore lubrificato ad acqua - un compressore innovativo che non ha possibilità di perdite di oli o altro nel mosto. Questo tipo di vivificazione gli ha permesso di diminuire il loro impatto nella vinificazione utilizzando meno frigoriferi e utilizzando meno pompe, quindi meno energia, migliorando il processo da un punto di vista di sostenibilità ambientale. Si è quindi verificato un incremento significativo della zona vivificazione tenendo conto e rispettando i principi di riduzione della Carbon footprint. La cooperativa beneficiaria ha inserito, inoltre, un trattamento dei mosti con resine cationiche che permettono di trattare i mosti, soprattutto delle uve bianche, prima della fermentazione, in modo da eliminare quei cationi – potassio e calcio in primis – che sono i responsabili della precipitazione dell'acido tartarico nei vini: essendo l'azienda in una zona calda, infatti, l'acidità non è molto alta e di conseguenza durante la fermentazione e nel post-fermentazione parecchia di questa acidità si perde per salificazione con questi cationi. Andando a togliere con delle resine questi cationi si mantiene inalterata l'acidità naturale dei mosti // permettendo loro di non intervenire in un momento successivo con un'aggiunta esterna di acidi al vino (anche acido tartarico) e quindi cercano di "prevenire piuttosto che curare dopo". Questo è un sistema che hanno acquistato grazie al finanziamento della Misura 4.2.

Per quanto riguarda sempre la produzione, hanno adottato un sistema di automazione dell'impianto di microfiltrazione del vino in fase di imbottigliamento e anche i lavaggi della riempitrice linea di imbottigliamento: sono stati automatizzati con gestione da remoto. Tale intervento si è reso necessario perché nel fare i lavaggi sulla linea di imbottigliamento si cerca di essere più cauti possibile e quindi si abusa dell'acqua calda e dei solventi per correre meno rischi; se invece si standardizza controllando anche con dei sensori la qualità delle acque di lavaggio o dei trattamenti chimici si riesce a ridurre l'uso di acqua calda e l'uso di solventi e di conseguenza di limitare anche in questo caso la Carbon footprint mantenendo inalterato, anzi più sicuro, il sistema di lavaggio. Inoltre, la possibilità di controllo da remoto piuttosto che non far arrivare prima degli operatori in cantina permette loro di agire da casa velocizzando il lavoro e il successivo processo di imbottigliamento, e quindi ottimizzando, automatizzando, sia i consumi sia risorse del personale. Quindi minore spreco di acqua e di energia in primis. Inoltre, l'azienda ha inserito un sistema di ultrafiltrazione dell'acqua che gli permette di utilizzare l'acqua del pozzo aziendale anche per i lavaggi dei macchinari essendo ultrafiltrata, e resa pura. Questo gli permette di essere indipendenti per alcuni versi dall'acqua di rete, che comunque utilizzano continuamente, soprattutto se si verificano cali di pressione dell'acqua, per non perdere efficienza nel lavoro.

Il beneficiario sottolinea inoltre l'importanza dell'impianto di depurazione che rientra a tutti gli effetti nell'attività di produzione, fondamentale per scaricare in modo pulito e rispettosi dei parametri di legge. Il risultato che hanno ottenuto tramite l'ottimizzazione dell'impianto di depurazione è: un miglioramento degli sprechi; temporizzazione del lavoro su richiesta migliorando i sistemi di controllo dell'impianto di depurazione in modo che le pompe, le soffianti e i travasi, partano direttamente quando ce n'è bisogno e non a calendario e a orologio – come veniva fatto prima di questo intervento – e efficientamento del sistema di depurazione dal punto di vista energetico. Il beneficiario afferma che tra i risultati più significativi vi è la riduzione di ca. il 30% dell'uso di energia elettrica, molto importante nella fase di depurazione; di questa riduzione la cooperativa se ne è accorta in un momento successivo, tramite la messa a punto di un sistema di monitoraggio dei loro punti di consumo di acqua e di energia realizzato tramite un altro contributo regionale, che gli ha permesso di monitorare queste miglioni che hanno apportato negli anni e che stanno continuando ad apportare.

In conclusione gli investimenti riguardanti i macchinari, le attrezzature e l'impiantistica specifica per il miglioramento e l'innovazione dei processi di trasformazione, sono stati realizzati in un'ottica aziendale di sostenibilità, salubrità e sanità dei prodotti.

2. Interventi edilizi per l'ampliamento e ristrutturazione dei locali di vendita e degustazione.

Grande parte del loro investimento è stata fatta anche sulla ricevibilità e ospitalità: La cooperativa ha ristrutturato – demolendo e ricostruendo - tutta la parte della palazzina e uffici che c'era in precedenza costruendo una struttura molto più grande in grado di ospitare gli uffici dell'azienda, fabbisogno sorto in seguito all'aumento del personale, inserendo uno spazio adibito alle riunioni e assemblee tecniche/amministrative, utilizzabile anche per i consigli di amministrazione. Hanno però soprattutto investito nella parte di wine shop e degustazione: l'azienda ha infatti deciso di aprirsi al pubblico per far vedere e comunicare al meglio il loro vino tramite un'immagine adeguata, non solo del prodotto da un punto di vista qualitativo, ma soprattutto della cantina, e di come questa si presenta. Questo anche al fine di mostrare una struttura di un certo tipo agli importatori e agli agenti, oltre che alla clientela; hanno, inoltre, inserito spazi per ricevere clienti e consumatori, spazi per ricevere turisti interessati alla gastronomia che possano arrivare fino in Maremma e avere un'esperienza nella loro azienda. La cooperativa ha quindi puntato molto sull'immagine dell'azienda, sulla sua ricettività e sulla possibilità di fare eventi serali non per vendere il vino ma per vendere un'immagine e un'esperienza.

Gli interventi edili hanno quindi raggiunto l'obiettivo di potenziamento e sviluppo dei processi di trasformazione e commercializzazione, mediante un rafforzamento dell'accoglienza della clientela con una sempre maggiore attenzione alle attività di incoming, di visite aziendali, di eventi promozionali dei propri prodotti, di eventi tecnici di degustazione e scambio di know how sia a livello nazionale che internazionale. Gli interventi edili hanno quindi riguardato una tettoia da destinare alla fase logistica della trasformazione, mentre per la parte commerciale si è realizzato un punto di vendita ed esposizione, il wine shop, una sala esposizione e degustazione e relativi annessi di servizio.

Collaborazione con il territorio e reti: l'azienda beneficiaria è stata oggetto di studi universitari nel territorio e ha inoltre partecipato a un PIF del PSR come Capofila. La Cooperativa collabora inoltre con aziende del territorio sia da un punto di vista di scambi commerciali sia da un punto di vista di progettazione di un sistema monitoraggio e controllo delle malattie del vigneto. È stato infatti realizzato un sistema denominato "SOS Wine" che ha fatto una sperimentazione con l'uso dell'ozono in vigna, sperimentazione sull'appassimento e l'uso dell'ozono sulle uve in cantina ed è stato implementato inoltre un sistema di monitoraggio della salute dei vigneti tramite sia centraline meteo, sia foglie elettroniche in vigna, collegate con dei micro computer all'interno dei vigneti, che comunicano con una centrale che raccoglie anche dati satellitari e un software (Terrasystem) che invece elabora i dati raccolti – i dati climatici macroscopici del singolo vigneto - e tira fuori delle previsioni di attacco fungino dei vigneti che permette ai loro agronomi di indirizzare i propri soci in modo più puntuale sui trattamenti o meno da fare ai vigneti: trattamenti che non vengono più effettuati a calendario ma sono basati su dei parametri analitici elaborati sulle zone e poi esplosi a livello di territorio. Di tale sistema ne usufruiscono infatti anche altre aziende produttrici che hanno partecipato a questo progetto. La Cooperativa partecipa inoltre a progetti *green* con il "Consorzio tutela del Morellino" che si è occupato della comunicazione dei progetti da loro realizzati, dato che nella M.4.2 c'è anche una parte dedicata alla comunicazione questa è stata rimandata al Consorzio che raggruppa tutti quanti i partecipanti al PIF.

### Domanda 3

Buona parte del loro investimento è stato dedicato a ricettività e ospitalità, in particolare la realizzazione dell'area degustazione e di wine shop, ed è la parte in cui hanno riscontrato maggiori

difficoltà, soprattutto per far capire il Progetto ai funzionari e tecnici regionali, nonostante sia l'investimento in cui ad oggi stanno riscontrando i maggiori successi e soddisfazioni da un punto di vista aziendale. Inoltre il beneficiario lamenta anche difficoltà inerenti le procedure burocratiche che hanno rallentato spesso la realizzazione dell'intervento.

#### **Domanda 4**

Tutto quello che hanno realizzato e fatto è stato speso bene: tutti gli interventi hanno dato dei risultati più che soddisfacenti. Sicuramente il maggiore successo che hanno avuto è stato quello riguardante la parte dell'ospitalità in cui c'era un vero e forte bisogno da parte dell'azienda. Il beneficiario ritiene inoltre che tale intervento è stato utile anche al territorio in quanto la loro ospitalità dà la possibilità alle strutture ricettive e agriturismi di avere una cantina visitabile e dà la possibilità a chi è di passaggio di conoscere i loro prodotti e di approfondirne la conoscenza e questo produce risultati positivi non limitati solo alla loro struttura ma anche all'intero territorio in cui operano e questo effetto glielo stanno riconoscendo i vari operatori del turismo. Tra gli elementi di maggior successo vi è quindi sicuramente l'attuazione di un'efficace strategia di comunicazione e promozione. Inoltre nonostante l'annata negativa dovuta al COVID-19 la Cooperativa ha riscontrato dei risultati positivi in particolare nell'ambito del wine shop e nella parte di degustazione e di visite che ha addirittura avuto un incremento rispetto all'anno precedente, a significare che c'è bisogno anche di questo tipo di proposte nel territorio. Anche la parte tecnologica di produzione in cantina e la parte sperimentale in vigna, che stanno portando avanti, hanno avuto effetti positivi.

#### **Domanda 5**

Il beneficiario consiglia di puntare molto sulla sostenibilità e sull'innovazione che è sia un bene per tutti ma è anche un modo per risparmiare e quindi conveniente per un'azienda: capire dove si può non sprecare e quindi mirare i futuri investimenti in questo senso, in un'ottica sempre a lungo termine guardando al futuro. Il beneficiario afferma, inoltre, che i loro progetti hanno funzionato perché sono stati studiati a lungo ben prima di essere realizzati e spendendo molto in ricerca, in analisi di mercato e in progettazione, realizzando poi gli interventi grazie anche ai contributi pubblici.

**Videochiamata con Lucio Cianciosi – Funzionario Programmazione, Responsabile Posizione Organizzativa “Sviluppo del sistema della conoscenza e semplificazione dei procedimenti agricoli, formazione in agricoltura” - del 25/02/2021. Rilevatori: Silvia De Matthaeis e Paola Paris.**

#### **Domanda 1- Potrebbe raccontare brevemente a quale fabbisogno organizzativo/ procedurale ha risposto l'attività da voi realizzata nell'ambito della Misura 1.1?**

Nel 2010 è stata chiusa l'ARSIA “Agenzia Regionale per lo Sviluppo e l'Innovazione del settore Agricolo forestale”, che si occupava, tra le altre cose, della formazione di alto livello ai tecnici e non di formazione “tradizionale” e le sue funzioni sono state assorbite dai vari uffici regionali.

Nel settore della formazione dunque il ns ufficio, la struttura nella quale operiamo è stata creata ad hoc, partendo da zero, nel 2016 con la definizione dei ruoli dirigenziali e dei diversi uffici gestionali e l'avvio delle attività per l'implementazione della M 1 a seguito della definizione della scheda di misura.

#### **Domanda 2 – Quali i principali risultati che ritiene abbia raggiunto o raggiungerà tra breve la novità gestionale introdotta?**

In estrema sintesi, nella parte di selezione dei beneficiari, abbiamo contribuito a:

- Predisporre dettagliati manuali procedurali specifici per le tipologie di intervento che rientrano nella M1 (si ricorda che nel caso dei PSR non è prevista l'obbligatorietà regolamentare di un Sistema di Gestione e Controllo, come avviene nel caso degli altri Fondi SIE).
- Inserire i costi standard (CS) dei corsi di formazione (M1.1): il ns percorso ha previsto l'approfondimento di attività formative simili mutuando il metodo specifico attivato dal FSE in Toscana e "ritagliando" le informazioni utili al settore agricolo per realizzare uno strumento più snello. Abbiamo anche studiato quanto realizzato in Veneto ed Emilia Romagna sullo stesso tema: in questo caso sarebbe opportuno che la RRN (ISMEA nello specifico) mettesse a sistema le diverse esperienze proponendo costi standard applicabili a livello nazionale anche per le misure immateriali come fatto, ad esempio, per la M4 e recentemente per la M2.
- Inserire i costi forfettari per le attività di coaching;
- Inserire i massimali di costo, in luogo della valutazione dei 3 preventivi, per la realizzazione dei workshop (M1.2);
- Domanda unica da parte del capofila.

La riflessione su tutti questi elementi è stata fatta in concerto con l'AdG, l'OP ed anche con il coinvolgimento dell'IRPET (Istituto Regionale Programmazione Economica della Toscana): proprio con IRPET è stato creato il gruppo di lavoro per la definizione dei CS con il supporto dell'AdG.

C'è stata particolare attenzione anche verso le attività di monitoraggio delle misure della formazione insieme alla più alta attività di monitoraggio del Programma: oltre all'area specifica, sono state definite (grazie alla collaborazione con i colleghi responsabili della redazione della RAA) delle "macroaree tematiche" collegate direttamente alle FA del PSR stabilendo i collegamenti diretti tra obiettivi della formazione/ corsi realizzati e spesa/ avanzamento del Programma.

Inoltre, si può segnalare che la Corte dei Conti Europea ha menzionato questo nostro lavoro, insieme a quello di altri 20 PSR su un totale di 200 PSR visionati, ed è stato evidenziato che il controllo avviene su dati oggettivi delle proposte progettuali, che permettono controlli sostanziali dando maggiore efficacia al metodo di selezione.

Grazie alla volontà dell'AdG e alla collaborazione di ARTEA si utilizza il Portale Agro che ha permesso di ridurre significativamente i tempi delle istruttorie per SAL e Saldo, garantendo anche la tracciabilità delle procedure. Al momento abbiamo realizzato assegnazioni per € 200.000 e saldi per € 700.000. In prospettiva il sistema potrebbe supportare anche la M1.3. Il portale Agro restituisce anche interessanti dati di monitoraggio ed è anche un sistema di controllo.

### **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?**

Inizialmente tutto il settore amministrativo del PSR chiamato ad occuparsi per la prima volta delle attività collegate alla formazione (come già detto gestite fino al 2010 da ARSIA), non possedeva competenze specifiche e adeguate a selezionare, implementare e valutare tali attività. Tuttavia, è stato creato un ambiente di positiva e proficua collaborazione – di vero e proprio approfondimento scientifico e bibliografico in taluni casi - con tutti i soggetti che dovevano concorrere all'avvio dell'implementazione della misura e, ad oggi, tali competenze non solo sono acquisite ma migliorano con l'avanzare del Programma e l'apprendimento organizzativo.

Inoltre nel periodo che coincide con l'inizio dell'attuazione del Programma, la precedenza viene data all'avvio delle misure strutturali e dunque alcuni dei ns principali interlocutori (AdG e OP) erano maggiormente concentrati su quel versante operativo e programmatico – dopotutto ARTEA stessa e le diverse procedure "nascono" per gli investimenti materiali, per la loro selezione e rendicontazione, piuttosto che per gli investimenti immateriali.

### **Domanda 4 – Quali ritiene siano stati gli aspetti o gli elementi di maggior successo dell'intervento dell'esperienza da lei fin qui svolta per la sua realizzazione (anche rispetto al capacity building regionale)?**



Un punto di forza della ns esperienza è legato alla volontà di approfondire, studiare, “andare a vedere” cosa e come agiscono altri settori, altre realtà più direttamente collegate all’area della formazione.

Inoltre, come detto sopra, condividere finalità e obiettivi del ns lavoro con altri soggetti regionali - fondamentale anche la collaborazione con l’AT - ha favorito l’ampliamento dell’intesa relativamente alle esigenze specifiche del ns settore che gestisce un’area “particolare”, se non altro perché “trasversale”, all’intero Programma.

**Domanda 5 – Che consigli si sentirebbe di dare, oggi, a coloro che volessero intraprendere un intervento/ un percorso simile?**

È stato molto importante “*mettersi in discussione*” al fine di inserire novità procedurali o creare strumenti per facilitare il proprio lavoro e quello dei beneficiari (e, a cascata quello dei destinatari finali). Ad oggi, per esempio, la riflessione si concentra sulla predisposizione di diagrammi di flusso da allegare ai manuali dei controlli al fine di offrire uno strumento di facile lettura che mostri il percorso di selezione dei progetti: lo spunto è quello dell’esperienza dei manuali SI.GE.CO. che, pur costituendo un adempimento obbligatorio per i fondi SIE, può essere rivisto in modo dinamico e comunicativo.

**Intervista a Carlo Santarelli, presidente Caseificio Sociale di Manciano – TI 4.1.2 – del 26/02/2021. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

**Domanda 1**

Il progetto di miglioramento del processo produttivo che ha avuto come obiettivo quello di agire sulla qualità del prodotto finito e valorizzare in maniera distintiva le produzioni, nasce all’interno dei Caseificio Sociale di Manciano- società cooperativa agricola di trasformazione casearia- per rilanciare la produttività locale del settore in un’ottica di progettazione integrata di filiera insieme ai soci aderenti - STILNOVO.

All’interno del caseificio sono stati realizzati diversi interventi – introduzione del fotovoltaico, rimozione cemento/ amianto, miglioramento dei fabbricati per lo stoccaggio dei prodotti agricoli, materiale per la vendita diretta etc. - e, insieme agli interventi realizzati contestualmente dai soci aderenti al PIF specifico, in sostanza si è puntato prevalentemente sull’efficientamento – economico/ energetico – delle produzioni e delle lavorazioni sempre nell’ottica di valorizzare il prodotto finito ed agire di concerto con gli altri partner.

**Domanda 2**

Rispetto a quanto preventivato, tutti gli interventi sono praticamente chiusi e stanno dando i loro risultati: si è ottenuto un miglioramento della qualità del latte, l’efficientamento energetico delle aziende ed ha “vinto” la collaborazione in ottica di filiera.

Inoltre è stato avviato un allevamento suinicolo per utilizzare il sottoprodotto del latte (ovvero il siero magro o “scotta”) per l’alimentazione dei maiali: in questo modo si ottiene uno smaltimento a “costo zero” – perché la materia prima non viaggia neanche – e gli animali sono allevati a km 0.

Infine, all’interno del PIF è stato sviluppato anche il progetto “FORMANUOVA” che ha permesso, non solo la creazione di un formaggio a basso contenuto di colesterolo – “Pecorino del Cuore” - ma anche l’aumento del prezzo del latte - +12/15% - al quale possono vendere i diversi aderenti – da 10 a 18 aziende -. Questo infatti è prodotto da capre che al pascolo mangiano essenze antiche della Maremma e che in stalla vengono nutrite con sfarinato di lino e che migliorano naturalmente la qualità del loro latte.

**Domanda 3**



Come Caseificio Sociale credono molto nella collaborazione dell'intera filiera e nella trasmissione di questo messaggio "di garanzia" a tutti gli aderenti. Tuttavia, nel corso degli anni, è stato necessario vincere la resistenza degli allevatori alla collaborazione: è stato necessario spiegare come sia meglio partecipare tutti ad un progetto più grande ed ambizioso piuttosto che presentare tanti piccoli progetti singoli – che peraltro rischiano di non essere finanziati -. Insieme a questo aspetto è stato necessario spiegare che i progetti sono pluriennali e che dunque gli impegni vengono presi per almeno 6/7 anni.

#### Domanda 4

Volendo schematizzare al massimo i risultati tangibili del progetto anticipati prima e considerando anche quanto detto per la partecipazione al PIF, i principali elementi di successo possono essere questi:

- Efficientamento energetico del Caseificio e di alcune altri piccoli allevatori;
- Abbattimento dei costi di produzione;
- Miglioramento qualitativo e quantitativo del prodotto finale e della qualità del latte, in particolare per la partecipazione al progetto FORMANOVA – in questo caso abbiamo chiesto ai nostri tecnici di andare in alcuni allevamenti a dare consigli gestionali/ produttivi- ;
- Abbiamo introdotto la destagionalizzazione della produzione del latte cercando di mantenere la produzione fissa nei 12 mesi dell'anno- di modo tale da mantenere fissi i costi e ricavi della vendita – bisogna pensare che anche lo stoccaggio del prodotto finito invenduto per la troppa offerta ha un costo sul quale si può agire - ;
- Abbiamo coinvolto positivamente ed attivamente i principali soggetti istituzionali – degli 11 comuni della ns area, tutti i sindaci sono resi partecipi dei ns progetti – ed economici – con diversi ristoranti abbiamo organizzato un contest per provare pizze gourmet con il pecorino- del ns territorio. Infine con la collaborazione indiretta/ interesse del gruppo Petti, è nato il "Rosso Petti di Manciano" ovvero un pecorino trattato in crosta con doppio concentrato di pomodoro toscano e olio EVO IGP.

Altro risultato, stavolta intangibile, è quello di aver rafforzato la parte "morale" della filiera in un settore in difficoltà e, è necessario sottolineare, aiuta anche l'ambiente mantenendo attivo, vivibile, curato e presidiato anche un territorio marginale lavorando sulla valorizzazione e la cultura del cibo.

#### Domanda 5

*"Non è il mondo che deve venire incontro alle esigenze aziendali ma siamo noi che produciamo – sia la materia prima che il prodotto finito – che dobbiamo andare incontro o anticipare le esigenze del consumatore e dell'ambiente"* e, in quest'ottica, la partecipazione ad un progetto di filiera per il caseificio è stato il modo giusto di collaborare e di crescere nel tempo. Le aziende dovrebbero avere anche molto coraggio per mettersi in discussione imparando anche dagli errori fatti in precedenza.

## 2.3. Interviste ai Testimoni Privilegiati

Tabella 6 - Riepilogo interviste Testimoni privilegiati

Intervistato	Tipologia d'intervento/Progetto di riferimento/UCI	LKIBS/CV	Data intervista
Luigi Nunziata e Margherita Innocenti	Incontro TP Progetti Integrati	Paola Paris	04/11/2020
Michele Zecca	Colloquio istruttore sul progetto Maestà della Formica Società agricola S.S.	Silvia De Matthaëis	30/11/2020
Michele Zecca	Colloquio istruttore sul progetto Brodi Paola	Silvia De Matthaëis	30/11/2020
Piera Elli	Colloquio istruttore sul progetto Volontè Filippo	Silvia De Matthaëis	01/12/2020
Silvia Masi	Colloquio istruttore sul progetto Società Agricola Selva S.S.	Silvia De Matthaëis	01/12/2020
Silvia Masi	Colloquio istruttore sul progetto Geminiano Benedetta	Silvia De Matthaëis	01/12/2020
Silvia Masi	Colloquio istruttore sul progetto Diamante Santini	Silvia De Matthaëis	01/12/2020
Giacomo Petracchi	Colloquio istruttore sul progetto Marz Adriano	Silvia De Matthaëis	01/12/2020
Fiorenzo Groppi	Colloquio istruttore sul progetto Pelosi S. e C. S.R.L.	Silvia De Matthaëis	02/12/2020
Stefano Bacci	Colloquio istruttore sul progetto Consorzio 1 Toscana Nord	Fabio Massimo Ambrogi	11/01/2021
Stefano Bacci	Colloquio istruttore sul progetto Terre di Luni Onlus	Fabio Massimo Ambrogi	11/01/2021
Marcherita Innocenti e Luigi Nunziata	Colloquio istruttore sul progetto Consorzio forestale Monte Amiata	Fabio Massimo Ambrogi	25/01/2021
Marcherita Innocenti e Luigi Nunziata	Colloquio istruttore sul progetto Le Querce di Reggiori Giovanni Società agricola S.S.	Fabio Massimo Ambrogi	25/01/2021
Giorgio Pellegrini	Colloquio istruttore sul progetto Unione dei Comuni Montani del Casentino	Fabio Massimo Ambrogi	12/01/2021
Giacomo Petracchi	Colloquio istruttore sul progetto Comune di Quarrata	Fabio Massimo Ambrogi	13/01/2021
Giacomo Petracchi	Colloquio istruttore sul progetto Comune di Pescia	Fabio Massimo Ambrogi	13/01/2021
Giorgio Pellegrini	Colloquio istruttore sul progetto Carpinaia Società Cooperativa	Fabio Massimo Ambrogi	18/01/2021
Giorgio Pellegrini	Colloquio istruttore sul progetto Società Macchia	Fabio Massimo Ambrogi	18/01/2021
Fiorenzo Groppi	Colloquio istruttore sul progetto Fini Daniela	Fabio Massimo Ambrogi	18/01/2021
Giacomo Petracchi	Colloquio istruttore sul progetto Società agricola Il Felcetone S.A.S. di Maria Antonietta De Devitis e C.	Fabio Massimo Ambrogi	18/01/2021

### Intervista telefonica a Luigi Nunziata e Margherita Innocenti – oggetto dell'intervista: progetti selezionati PIF - 04/11/2020. Rilevatore: Paola Paris.

Intervista testimoni privilegiati (referenti regionali) volta all'individuazione e selezione dei PIF da intervistare e inserire nel Catalogo delle Buone Prassi.

I PIF selezionati nell'ambito dell'intervista telefonica sono stati:

- PIF - Consorzio agrario Grano
- PIF - Antinori

- PIF - Amiata carbone promozione
- PIF - Santa Luce Flora S.r.l. piante officinali lavanda
- Riserva: PIF Frantoio del Cetona

Nel corso dell'intervista è stato fornito al VI la documentazione di questi primi PIF selezionati, scelta che ha subito in un momento successivo qualche variazione. Nell'ambito dell'intervista è stata fornita inoltre la pria documentazione necessaria per la redazione delle schede, come le relazioni tecniche e si è stabilita la necessità per ciascun progetto di: recuperare link video; cercare schede sul sito – Innovazione 16.2.

**Intervista telefonica a Michele Zecca – Progetto: Maestà della Formica Società agricola S.S. – TI P.G. 2015, del 30/11/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

L'investimento indicato come Buona Prassi si caratterizza per aver attuato interventi mirati al recupero di aree montane avvenuta tramite la realizzazione di un vigneto con agricoltura biodinamica (Steiner): vino bianco RIESLING (zona alta di Lucca che sia affaccia sulle alpi apuane). L'idea di dare vita ad un'azienda vitivinicola è nata da tre giovani enologici che insieme volevano intraprendere un percorso imprenditoriale e lavorativo. Il progetto, partendo dal Pacchetto Giovani nel 2015 (TI 6.1.1 e 4.1.2), ha realizzato sia investimenti materiali come l'acquisto macchine e la realizzazione di un locale per la trasformazione dei prodotti sia investimenti volti alla diversificazione delle attività attraverso la realizzazione di un agriturismo (Rifugio Alpi Apuane) all'interno del quale vengono organizzate anche attività di agricoltura sociale dedicata sia ai bambini/ giovani e ai soggetti diversamente abili (TI 6.4.1). La vendita del vino, la cui produzione è partita nel 2018 ed è sempre migliorata negli anni è molto soddisfacente.

A prescindere dal costo limitato del progetto, è parso importante sostenere questo approccio soprattutto perché ha raggiunto un obiettivo fondamentale: lo stesso territorio in cui questa giovane realtà aziendale si è insediata ed opera attivamente ha fatto richiamo al turismo e ha creato opportunità lavorative.

**Intervista telefonica a Michele Zecca – Progetto: Brodi Paola – TI 4.1.1, del 30/11/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

L'imprenditrice decide di aprire un agriturismo in una zona montana poco attrattiva e mancante di servizi, dopo una lunga esperienza personale e familiare nella ristorazione. Viene quindi realizzato un agriturismo – recuperando un casale con i parametri imposti dalle costruzioni della zona- e un "agriristoro" che serve solo prodotti provenienti dai loro orti e un'area attrezzata per i camper, attività non presente nel raggio di più di 50 km. Completano l'attività agricola la gestione di 45 arnie e la produzione di farina da castagne come tradizione del territorio.

Per l'area in cui è realizzato l'intervento si tratta anche di un'attrattiva nuova anche per la gente del posto che viene fidelizzata in un ambiente genuino, familiare e confortevole.

**Intervista telefonica a Piera Elli – Progetto Volontè Filippo – TI P.G. 2015, del 01/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaëis.**

L'intervento ha riguardato un'azienda guidata da un giovane agricoltore, che aveva come obiettivo principale quello di trasferirsi e lavorare nella terra in cui sono cresciuti i nonni, tramite la ristrutturazione del podere, la riqualificazione della cantina storica, la ristrutturazione di un fabbricato

nel borgo adibito a laboratorio polifunzionale di stoccaggio e confezionamento dell'olio e l'acquisto di macchine per la lavorazione delle terre, utili ad attuare un miglioramento fondiario.

Oltre al ripristino della produttività dei terreni, il progetto ha riguardato anche il recupero della casa padronale che ha permesso di attuare la riqualificazione di una struttura in una zona territorialmente abbandonata in un borgo fatto di poche abitazioni. Per il recupero dell'area abbandonata si sono rese necessarie grandi attività di disboscamento, che hanno portato già ai primi risultati: il prodotto sta avendo un ottimo riscontro sul territorio creando una vasta rete di vendita, anche per quanto riguarda l'attività di vivificazione.

Nel complesso l'azienda ha rimesso in coltura terreni per circa 6 ettari tra nuovi vigneti (ha 1,5) e oliveti (ha 4,00).

**Intervista telefonica a Silvia Masi – Progetto: Società Agricola Selva S.S. – TI P.G. 2015, del 01/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

Il giovane imprenditore ha realizzato l'intervento in un'area/ paese "sperduto" subentrando nell'azienda di famiglia e potenziando l'allevamento di vacche della razza "Calvana", una razza definita una "reliquia". Grazie al PSR ha migliorato/ aumentato la vendita diretta della carne, che fa macellare esternamente, a tutta la provincia di Firenze e a qualche ristoratore. Produce inoltre dei biscotti di castagne con metodo artigianale, la farina di castagne e delle patate che vende anche ai mercati locali.

Insieme a Coldiretti è molto attivo sul territorio e organizza diverse attività – mercatini, sagre- che richiamano molte persone e che permettono livelli di vendita migliori in quelle occasioni.

**Intervista telefonica a Silvia Masi – Progetto: Geminiano Benedetta – TI P.G. 2015, del 01/12/2020. Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

La giovane titolare dell'investimento decide di intraprendere questa attività con l'obiettivo di riammodernare l'azienda di famiglia, diversificando le attività e creando un'ambiente inclusivo. L'edificio, ristrutturato secondo i criteri storici dell'area, ospita un agriturismo per la realizzazione di attività ludico/ ricreative con bambini e giovani, senza barriere architettoniche per andare incontro alle esigenze delle persone diversamente abili. La diversificazione delle attività agricole si completa con la presenza del ristorante a gestione familiare e le attività organizzate dal maneggio gestito dalla sorella della titolare. Nella struttura, inoltre, vengono organizzati laboratori su: cucina tipica, lavorazione del latte, produzione del formaggio e cucito tradizionale.

L'intervento realizzato tramite il PSR costituisce un esempio importante della varietà di investimenti che possono sostenere il ricambio generazionale in agricoltura, che in questo caso vede il ruolo centrale della diversificazione delle attività, con una particolare attenzione all'inclusività e all'accessibilità delle strutture. Per quanto riguarda la diversificazione, si sottolinea come, accanto alle più tradizionali attività agricole e di ospitalità, si aggiungono tutta una serie di servizi – dalla scuola di equitazione, all'ippoterapia con personale specializzato, ai corsi di cucina tipica - pensata per favorire la socializzazione e l'integrazione sociale.

Contraddistinguono questa esperienza anche gli interventi volti alla eliminazione delle barriere architettoniche per consentire l'accesso e la fruizione autonoma dell'ospitalità delle persone con ridotte capacità motorie. La sensibilità verso questo tema, pur essendo in crescita in Italia, si sviluppa sul territorio ancora a "macchia di leopardo" incidendo in maniera relativa bassa sull'ospitalità nelle aree rurali.

**Intervista telefonica a Silvia Masi – Progetto: Diamante Santini – TI P.G. 2015, del 01/12/2020.  
Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

Il progetto nasce con il desiderio di creare un allevamento costruendo una vera e propria azienda zootecnica di capre. Nel Progetto è stato inserito inoltre l'agriturismo e la fattoria didattica tramite interventi volti alla ristrutturazione di stalle e ricoveri abbandonati. L'azienda si occupa inoltre della lavorazione e trasformazione del latte direttamente in azienda in un caseificio agricolo dove si lavora interamente con latte crudo aziendale.

Oggi la riuscita e il successo dell'azienda agricola dipendono da molti fattori e l'agricoltore, sostiene la necessità di diversificare, sia il mercato dell'offerta rispondendo ad una domanda crescente di prodotti nuovi e diversi nel territorio, sia diversificazione le sue competenze, di possedere conoscenze approfondite sull'alimentazione, la pulizia e il benessere animale. Inoltre l'intervento volto all'istituzione di una fattoria didattica è visto come un approccio nuovo e diverso all'agricoltura che torna a valorizzare la filiera corta. Il progetto si caratterizza per aver offerto prodotto diverso e innovativo rispetto al territorio.

**Intervista telefonica a Giacomo Petracchi – Progetto: Marz Adriano – TI 4.1.1, del 01/12/2020.  
Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

L'impresa selezionata per il Catalogo di Buone Prassi, è un'impresa olivinicola specializzata guidata da un Giovane agricoltore che ha realizzato degli interventi volti all'implementazione di un Parco macchine; alla realizzazione di un frantoio per incrementare la produzione dell'olio. Gli investimenti e le attività finanziate con il PSR hanno riguardato l'acquisto di macchine per la coltivazione dell'oliveto, guardando sempre alla sostenibilità e al risparmio di energia – tramite il recupero materia secondaria (nocciolino) – e la realizzazione di un frantoio innovativo e tecnologicamente all'avanguardia, che hanno consentito di apportare modifiche sostanziali nella lavorazione del prodotto sia dal punto di vista qualitativo che di velocizzazione nella lavorazione del prodotto aziendale.

**Intervista telefonica a Fiorenzo Groppi – Progetto: Pelosi S. e C. S.R.L. – TI 4.2, del 02/12/2020.  
Rilevatore: Silvia De Matthaeis.**

L'importanza del progetto sta nella volontà di una ditta storica del territorio di voler ampliare e migliorare il confezionamento delle carote – accuratamente scelte in diverse parti di Italia. L'introduzione di un macchinario innovativo – calibratore ottico – ha permesso di selezionare al meglio la materia prima che arriva in azienda sporca e che viene selezionata con grande accuratezza per poi passare al lavaggio ed all'imbustamento.

L'innovazione ha permesso agli imprenditori di restare competitivi sul mercato e di continuare con successo nella distribuzione alla GDO. Come impatto sul territorio, va sottolineato che quest'azienda conta circa 15 operai e che collabora con un solido indotto di riferimento.

**Intervista telefonica a Stefano Bacci – Progetto: Consorzio 1 Toscana Nord TI 8.3, del 13/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

Si tratta di un intervento di prevenzione del dissesto idrogeologico in area boscata (misura 8.5., "opere di consolidamento e sistemazione del reticolo idraulico") realizzato da un Ente di diritto pubblico che alle origini è stato istituito per realizzare i numerosi progetti di bonifica idraulica di molte aree agricole della pianura toscana, ma che negli ultimi anni è stato riorganizzato per essere

impegnato anche in attività di bonifica in aree più marginali, come quelle montane e forestali; è uno dei risultati della riorganizzazione dei Consorzi di Bonifica che la Regione Toscana ha voluto con la Legge regionale 27 dicembre 2012, n. 79 e che ha messo a disposizione anche di Enti come le Unità dei Comuni (ex-Comunità Montane), delle strutture collaudate e solide sotto l'aspetto tecnico e amministrativo, in modo da affrontare e risolvere problematiche di dissesto idrogeologico su tutto il territorio regionale,

Il progetto in esame è un esempio concreto di questo nuovo approccio e ha portato alla messa in sicurezza dell'alveo di due corsi d'acqua in aree montane per arrestare fenomeni in atto e per prevenire dissesti futuri. Il Consorzio ha operato con tecniche di ingegneria naturalistica, ma la particolarità del progetto non riguarda solo gli aspetti operativi, che pure sono rilevanti per innovazione e scelte tecniche rispettose dell'ambiente, ma anche la capacità del beneficiario di operare in un'area dove l'obiettivo non è tanto una ricaduta economica immediata sulle attività agricole, quanto la manutenzione del territorio con la valorizzazione delle aree marginali e boschive; in questo senso il Consorzio ha saputo anche interfacciarsi efficacemente con gli Enti Locali portatori di interesse. Questi elementi hanno anche consentito un iter amministrativo regolare e senza difficoltà, a beneficio della rapidità di esecuzione.

L'intervento si può definire sinteticamente come "opere di ingegneria naturalistica sostenibile ambientalmente" con il controllo dei deflussi e delle onde di piena, la stabilizzazione di importanti dissesti utilizzando palificate legname, ovviamente con il taglio preliminare delle piante instabili o cresciute in alveo e la rimozione del materiale vegetale estratto.

Il fatto che sia stato selezionato come Buona Prassi probabilmente è dovuto al fatto che, banalmente, è uno dei pochi progetti già conclusi, ma anche perché grazie al progetto un'area boscata si collega funzionalmente e agevolmente a un'area antropizzata, il borgo di Tereglio; si tratta di un modello, successivamente riprodotto in altre situazioni, che dimostra come sia possibile grazie a queste iniziative affiancare una gestione efficace del bosco in quanto risorsa diretta (legname), alla sua fruizione, con la percorribilità dei versanti in sicurezza da parte di escursionisti occasionali e abitanti della zona, con raccolta funghi, attività motoria e sportiva, turismo ambientale, ecc.

### **Intervista telefonica a Stefano Bacci – Progetto: Terre di Luni Onlus - TI 8.5, del 11/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

L'intervento si colloca nella politica di sostegno agli investimenti destinati ad accrescere la resilienza e il pregio ambientale degli ecosistemi forestali (Misura 8.5.). Nel caso specifico il beneficiario è un'associazione di volontariato onlus che ha come oggetto sociale la realizzazione di progetti di valorizzazione delle foreste e del paesaggio su aree rese disponibili da enti pubblici e privati, principalmente nel territorio della Lunigiana.

Si tratta di una tipologia di beneficiario non consueta tra quelle che utilizzano queste misure, ma proprio questo è stato un elemento di interesse - che del resto potrebbe avere influito sulla scelta del progetto come "buona prassi" - perché l'Ente ha avuto la possibilità di operare con un soggetto particolarmente attivo e propositivo, molto orientato al risultato e alla buona riuscita del progetto; questo atteggiamento reciproco ha determinato una convergenza di interessi fra gli obiettivi "pubblici" del bando e quelli, anche economici, di chi lo ha attuato. Si consideri infatti che l'Associazione "Terre di Luni" svolge attività di promozione del territorio e organizza trekking, escursioni, percorsi turistici e per farlo utilizza anche i manufatti che recupera grazie a opere realizzate direttamente, ma ricorrendo al sostegno pubblico, come in questo caso.



L'intervento, del costo di circa 80.000,00 €, ha consentito di recuperare un bivacco in località "Capanne Giovarello" del Comune di Licciana Nardi (MS), al fine di garantire un rifugio in alta quota per escursionisti, manufatto importante anche come memoria storica perché utilizzato in passato dai pastori del luogo, un intervento pienamente allineato agli obiettivi dell'azione C), lettera b) punto ii) della Misura del Bando (Realizzazione, ripristino, miglioramento della rete di accesso al bosco per il pubblico: piccole strutture ricreative, rifugi, bivacchi).

L'obiettivo è stato pienamente raggiunto e ora il territorio dispone di un edificio ristrutturato con utilizzo di pietrame reperito in loco e copertura lignea che ben si inserisce nel paesaggio, è dotato di arredi essenziali come un tavolo, alcune sedie, brandine da rifugio e dispone di una stufa a legna, mentre per le poche necessità energetiche si è installato un pannello fotovoltaico a bassa tensione.

A dare maggior valore al progetto, si fa presente che mentre "Terre di Luni" ha realizzato l'intervento di recupero del bivacco, contemporaneamente il Comune presentava un progetto di recupero del sentiero che conduce al bivacco stesso; va detto che questa scelta è stata resa quasi obbligata dalla necessità di rientrare nei limiti massimi di investimento, che in questo caso hanno costituito un limite, ma fortunatamente tale limite è stato superato dalla cooperazione fattiva tra Ente locale e Onlus.

Questo progetto ha comunque creato un precedente, aprendo la strada, soprattutto nei bandi successivi al 2016, alla presentazione di diversi progetti analoghi. Tutto questo però fa parte di strategia già radicata da tempo che coinvolge anche CAI, il quale garantisce che lungo la sua sentieristica i bivacchi siano effettivamente aperti e disponibili; una strategia non limitata alla Lunigiana, perché vede coinvolti anche i territori della Garfagnana e l'Appennino pistoiese.

### **Intervista telefonica a Giorgio Pellegrini – Progetto: Unione dei Comuni Montani del Casentino - TI 8.5, del 12/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

Il progetto finanziato e concluso è stato attuato dall'Unione dei Comuni Montani del Casentino; le Unioni dei Comuni sono Enti che hanno sostituito con funzioni analoghe e allargate le precedenti Comunità Montane e operano nei medesimi territori caratterizzati appunto, da ambienti montani dove l'esercizio dell'agricoltura è limitato e spesso poco remunerativo, ma sono presenti anche ampie aree boscate. Non fa eccezione questo territorio che si trova all'interno del Parco Nazionale delle Foreste Casentinesi e nel territorio del Comune di Chiusi della Verna è presente una Foresta monumentale di particolare pregio e interesse naturalistico e ambientale con un Santuario ("Santuario della Verna") che è mèta di numerosi visitatori lungo tutto l'arco dell'anno.

Da tempo gli Enti locali competenti si preoccupano di mantenere in buone condizioni i percorsi all'interno del Parco e della Foresta per favorire adeguate infrastrutture ai numerosi visitatori, i quali alimentano un indotto turistico significativo. Questo intervento in particolare si è reso necessario a seguito di forti piogge che hanno colpito la zona causando la caduta di migliaia di alberi con danneggiamento di molti tratti di sentiero, ma soprattutto delle porzioni di muratura a secco che sostengono le scarpate a monte delle vie di accesso al Santuario, oltre a determinare altri fenomeni di erosione di minore rilevanza, tutto ciò compromettendo la qualità ambientale dei luoghi.

Il progetto ha avuto un iter regolare, concludendosi nei tempi previsti anche per la competenza della Ditta incaricata, con soddisfazione degli Enti coinvolti; i lavori hanno comportato innanzitutto il taglio degli alberi caduti, con relativa provvista di legname allontanata dal sito e commercializzata, successivamente la ricostruzione conservativa delle porzioni di muratura danneggiata, ripristinando le murature in pietrame a secco, che costituiscono un importante elemento paesaggistico del sito.

Va segnalato che l'Unione dei Comuni Montani del Casentino, che ha in gestione alcune migliaia di ha di superficie forestale, non ha presentato in questa programmazione solo questo progetto, in sé relativamente limitato, ma molti altri, con ricadute significative sul territorio di competenza; è pertanto un buon esempio di coinvolgimento di Enti pubblici nell'attuazione della politica di sviluppo rurale disegnata dal PSR e forse è proprio questo ruolo propositivo e positivo a indicare come Buona Prassi il progetto in esame. Infatti, diverse Unioni comunali hanno seguito questo esempio e hanno presentato numerosi progetti in varie parti del territorio, dimostrando di saper cogliere le opportunità offerte dalle Misure del PSR che a sua volta mostra di essere uno strumento flessibile ed efficace soprattutto quando, oltre a obiettivi chiari e condivisi, sa raccogliere una platea così allargata di beneficiari, pubblici e privati.

Senza dimenticare gli elementi di criticità che pure ci sono, sembra che in questa programmazione si sia manifestata una più radicata e convinta consapevolezza rispetto alle opportunità del PSR, elemento da tenere presente per rendere ancora più efficace quella futura. Infine, sotto l'aspetto amministrativo, l'impegno degli Enti locali del territorio rappresenta anche per gli uffici dell'AdG una garanzia di efficacia e correttezza, data la competenza degli uffici che si interfacciano con l'Autorità di Gestione e le sue articolazioni sul territorio e il buon livello dei professionisti che hanno concretizzato in progetti concreti le idee e gli obiettivi dei beneficiari. L'unica difficoltà in questo caso è stata la sostituzione "in corso d'opera" del responsabile dell'Unione, che ha seguito l'iter iniziale del progetto, con un altro funzionario, fattore che tuttavia non ha comportato particolari problemi.

#### **Intervista telefonica a Giacomo Petracchi – Progetto: Comune di Quarrata - TI 8.1, del 13/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

L'intervento, ai sensi della Misura 8.4. è stato realizzato dal Comune di Quarrata e ha riguardato la messa in sicurezza di un bosco di proprietà comunale danneggiato dall'evento calamitoso del 5 marzo 2015. Non si tratta però di una delle tante aree boscate pubbliche, infatti il Bosco della Màgia è un'Area Naturale Protetta di Interesse Locale (ANPIL) istituita nel 2005 il cui ente gestore è il Comune.

L'area è facilmente raggiungibile dal borgo di Quarrata ed è composta di una parte pubblica e di numerose proprietà private, caratterizzate da percorsi e sentieri, dunque intensamente visitata e frequentata; inoltre, pur essendo interamente in pianura, è considerata un biotopo interessante con caratteristiche mantenute intatte nei secoli, malgrado si trovi in ambito antropizzato.

L'intervento, che avuto come obiettivo il recupero dell'area danneggiata e la sua messa in sicurezza, oltre che un ripopolamento con specie autoctone, è da considerare Buona Prassi in quanto, oltre a risultati considerati apprezzabili sotto l'aspetto tecnico, si configura come un intervento in area protetta eseguito ricorrendo alla Misure specifiche del PSR. Questo approccio non consueto per queste aree, ha comportato problematiche particolari in fase iniziale che sono state affrontate e risolte attraverso un efficace e costante confronto sia con i professionisti responsabili della redazione del progetto, sia con le autorità regionali, sia e soprattutto con gli uffici comunali. Per quanto attiene alla realizzazione non ci sono state particolari difficoltà, se non la necessità di mantenersi fedeli all'approccio di sostenibilità che caratterizzava il progetto, in relazione appunto alla particolare destinazione d'uso dell'area forestale.

Tra questi aspetti merita ricordare lo sforzo per il rinfoltimento, eseguito con specie autoctone. Poiché il bosco è caratterizzato da una presenza diffusa del cerro, quasi unica specie, su un'area limitata ma pur sempre rilevante di circa 1,5 ha, sono state diffuse alcune specie accessorie come Sorbo e Acero campestre al fine di diversificare il popolamento.

Il PSR ha indubbiamente favorito forme di approccio alla soluzione di problematiche complesse più aderenti e congrue rispetto agli obiettivi generali della collettività e della protezione dell'ambiente e nel tempo, grazie anche all'impegno diretto delle amministrazioni pubbliche, dei privati e dei tecnici ai vari livelli, si supereranno certamente le difficoltà generate dalla maggiore complessità delle procedure amministrative, maggiore in questa fase storica più per la novità di alcune di esse che non per difficoltà intrinseche.

### **Intervista telefonica a Giacomo Petracchi– Progetto: Comune di Pescia - TI 8.3, del 13/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

L'intervento del Comune di Pescia si inserisce in una serie di interventi nel territorio della collina pistoiese ed è stato seguito da un altro intervento molto simile per obiettivi e soluzioni tecniche, sempre realizzato dal Comune. L'area interessata ai lavori, oltre che di interesse ambientale e forestale, è relativamente vicina alla cittadina di Pescia ed è molto apprezzata da escursionisti, appassionati di trekking, ciclamatori, cercatori di funghi, soprattutto in estate, quando le persone cercano un po' di refrigerio.

La motivazione principale dell'intervento è stata la necessità di ripristinare tratti di un percorso forestale danneggiati da incendi o smottamenti, per garantire la percorribilità agevole di mezzi in funzione antincendio.

L'intervento appare particolarmente interessante perché per le opere sono state adottate esclusivamente tecniche di ingegneria naturale; così oggi il percorso di circa 10 km che si snoda sulle colline intorno all'abitato di Pescia è caratterizzato dalla presenza di numerose palificate e muri di sostegno delle scarpate realizzate con materiale reperito quasi interamente in loco, ad esclusione di tombini e pozzetti.

Di conseguenza, oltre a permettere un rapido raggiungimento delle aree oggetto di eventuali e purtroppo ricorrenti incendi boschivi o danneggiate da altri eventi meteorologici, con risultati importanti sul versante della salvaguardia del patrimonio forestale comunale, la strada si snoda armonicamente all'interno di un bosco dove prevale il Pino marittimo e ha assunto una rinnovata valenza paesaggistica riconosciuta dai numerosi frequentatori che ne beneficiano come fosse un parco cittadino decentrato.

Va anche sottolineato che il Comune di Pescia, che peraltro ha un'immagine strettamente legata ad attività connesse all'agricoltura, o meglio al settore florovivaistico, ha sostenuto il progetto per valorizzare il patrimonio pubblico e il territorio nel suo complesso, ma questo impegno diretto è consentito da una buona strutturazione della macchina comunale che permette di affrontare gli impegni tecnici e amministrativi necessari, diversamente da altri Comuni che non lo possono fare, se non appoggiandosi ad altre organizzazioni più complesse, come le Unioni di Comuni, o rivolgendosi a privati.

### **Intervista telefonica a Giorgio Pellegrini – Progetto: Carpinaia Società cooperativa agricola - TI 8.3, del 18/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

L'intervento ha riguardato un'azienda cooperativa di giovani imprenditori che opera in ambito zootecnico e ha scelto di allevare bestiame da carne sostanzialmente allo stato brado; nella loro attività utilizzano aree di pascolo anche in ambito forestale, dato che le fustaie sono oggetto di tagli periodici che liberano superfici pascolabili, e adottano pertanto antiche consuetudini di gestione delle mandrie alternando il pascolo su superfici dedicate a quello su superfici per così dire più marginali.

Il valore ancora attuale di queste pratiche, ormai sconosciute per l'allevamento di tipo intensivo soprattutto da latte, è duplice: da un lato si consente di allevare soggetti la cui carne ha caratteristiche particolari che godono di una domanda crescente da parte dei consumatori, dall'altro hanno la funzione di prevenire danni al bosco, in particolare quelli da incendio perché è interesse degli allevatori garantire lo stato di salute del bosco per sfruttare al meglio le risorse foraggere di questo particolare contesto. Partendo dal presupposto che la pratica dell'allevamento di soggetti da carne, particolarmente nella Regione Toscana che ha nelle carni e nella loro trasformazione un punto di forza innegabile, possa essere sempre più integrata con il territorio, è stato visto con interesse un progetto di un'azienda strutturata che non si limita al rispetto delle tradizioni, ma studia e sperimenta tecniche di gestione utili a ottimizzarle.

Nel merito, la Cooperativa Carpinaia ha proposto all'aiuto la realizzazione di ricoveri temporanei, mangiatoie e recinzioni mobili con l'obiettivo di incrementare il periodo di permanenza e di pascolo in bosco, convinta che questo porterà a un incremento della produttività nel rispetto del benessere animale; si tratta di obiettivi prioritari del PSR e anche dell'Ente Regione soprattutto se, come in questo caso, il progetto è anche fortemente orientato alle pratiche ecosostenibili. Va aggiunto che la Cooperativa ha anche un'attività connessa di ospitalità e ristorazione che permette di dare valore aggiunto alla produzione primaria.

**Intervista telefonica a Giorgio Pellegrini – Progetto: Società Macchia Faggeta – TI 8.5, del 18/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

L'investimento indicato come Buona Prassi si caratterizza come una specifica applicazione di tecniche di gestione forestale innovative che hanno come obiettivo generale il miglioramento del soprassuolo esistente sotto il profilo della stabilità ecologica e per esaltarne le funzioni protettive rispetto all'erosione, ma anche per incrementare la capacità di assorbimento della CO2 al fine di contrastare gli effetti negativi dei cambiamenti climatici.

Il beneficiario, la Società Macchia Faggeta, ha operato su aree boscate di proprietà coperte prevalentemente da faggio e ha introdotto tecniche di gestione innovative, ma non molto diffuse, che puntano in sostanza a selezionare le piante da allevare o abbattere in relazione ai diametri, tecnica che consente di operare i tagli diminuendo gli individui nelle classi più basse, ma anche di "aprire" la copertura per favorire l'ingresso di specie sporadiche e permettere alle piante delle classi inferiori di trovare spazio per crescere. Un approccio molto tecnico che riassunto nel termine "disetaneizzazione". Questo metodo di gestione ha come obiettivo una gestione più naturale possibile del bosco, senza tagli drastici accompagnati da altrettanto mirati interventi per lo sviluppo dei soggetti più giovani alla ricerca di un equilibrio più vantaggioso in termini economici, ma soprattutto ambientali e di salute generale del bosco.

A prescindere dal costo limitato del progetto, è parso importante sostenere questo approccio innovativo soprattutto perché si ritiene che siano tecniche utili a perseguire gli obiettivi citati, ma anche potenzialmente riproducibili in molti contesti e circostanze simili in altre parti del territorio, almeno limitatamente a boschi costituiti in prevalenza da una sola specie. Per realizzarlo serviva però un beneficiario fortemente motivato e senza scopo di lucro, che desse priorità alla funzione protettiva e ambientale del bosco; la Società Macchia Faggeta ha dimostrato di avere queste caratteristiche, anche perché ha operato con convinzione e motivazione per valorizzare un patrimonio proprio. In questo caso il PSR ha anche dimostrato di essere uno strumento di intervento potente e flessibile perché dà la possibilità di coinvolgere su progetti simili più beneficiari, come è

accaduto successivamente nel corso della programmazione, interessando porzioni di territorio molto più vaste e con proporzionali ricadute positive.

**Intervista telefonica a Fiorenzo Groppi – Progetto: Fini Daniela - TI 4.1.1/4.1.5, del 18/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

Il progetto è molto particolare, per localizzazione e obiettivi; il centro aziendale, sede dell'intervento, è in area confinante con il Parco Regionale delle Alpi Apuane e la superficie coltivata è circondata dal bosco, mentre per raggiungere il centro abitato più prossimo è disponibile una strada sterrata di circa 2 km, di difficile percorribilità perché in condizioni non ottimali.

Quanto agli obiettivi, l'azienda è contraddistinta da produzioni orticole e frutticole di varietà rare e/o "storiche" e una conduzione di tipo biologico che in realtà si spinge oltre, con utilizzo di tecniche biodinamiche e questo approccio ha come obiettivo generale una sostenibilità ambientale assoluta senza compromessi.

In questo contesto, tuttavia, l'azienda non rifugge dall'ausilio di tecnologie pur sempre compatibili con l'ambiente e per migliorare la produzione in termini di volumi e valori, ha proposto all'aiuto un impianto fotovoltaico per illuminazione, ma principalmente per alimentare le pompe di un impianto irriguo, oltre ad alcune piccole serre, utilizzate principalmente come serra per produrre trapianti partendo da seme, visto che le varietà coltivate non sono reperibili come piantine, in vaso o in celle, sul mercato.

Si tratta di un intervento non rilevante sotto l'aspetto economico, ma che costituisce un buon esempio di inserimento di attività agricola non solo compatibile con il contesto forestale, ma anche necessario per la conoscenza e la fruizione del bosco; nel caso specifico la vendita diretta presso l'azienda di varietà di frutta e ortaggi molto caratteristici e rari favorisce e favorirà ancor più in futuro l'accesso al territorio da parte di consumatori ed escursionisti.

**Intervista telefonica a Giacomo Petracchi – Progetto: Società agricola il Felcetone S.A.S. di Maria Antonietta De Devitis e C. - TI 4.1.5, del 18/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

Il progetto della Società agricola Il Felcetone è stato molto particolare; di ridotto impatto finanziario, ha tuttavia permesso di risolvere le principali problematiche e cambiato in meglio la gestione di un'azienda agricola di ridotte dimensioni economiche, ma importante perché opera all'interno di una zona forestale di pregio.

Con la Misura 4.1.5. si è finanziata la realizzazione di un impianto fotovoltaico "a isola" dotato di sistema di accumulo e sistema automatico di recovery, Va precisato che l'azienda non è particolarmente energivora, ma si trova in una zona forestale relativamente distante dal più vicino centro abitato. Sebbene fosse possibile posare una linea elettrica, questo intervento, molto costoso, era giudicato anche negativamente sotto l'aspetto ambientale. L'aiuto ha invece permesso all'azienda di dotarsi di una fonte di energia elettrica che già utilizzava, ma che ora si basa anche sulla possibilità di accumulo con sistemi innovativi a batteria.

Per gli uffici questa domanda è stata di specifico interesse (e forse per questo motivo scelta come Buona Prassi), perché coerente con una filosofia di gestione aziendale particolare, che valorizza le produzioni agricole con l'allevamento allo stato brado di varie specie animali, ma soprattutto di razze suinicole in via di estinzione e sperimenta nella realtà operativa tecniche di gestione insieme antiche (per il pascolo in prati e aree boscate) e moderne (per i bassi costi di gestione e l'elevato valore delle



produzioni sul mercato). Con il PSR è stato possibile dare sostegno concreto a una realtà che in caso contrario avrebbe probabilmente avuto scarse possibilità di sopravvivere; inoltre, proprio per le dimensioni ma anche per la tipologia di attività (l'azienda collabora con istituti di ricerca per lo studio delle razze allevate e sperimenta insieme alle tecniche di allevamento anche quelle di trasformazione delle carni) si pensa che questo sia un esempio di positiva convivenza tra attività zootecniche e bosco, naturalmente nel rispetto delle norme di utilizzo dello stesso.

Questo caso ha confermato come il PSR sia flessibile e possa dare soluzione sia a problematiche di notevole impatto come opere di sistemazione, bonifica o gestione di aree forestali, sia a quelle apparentemente minori come in questo caso, dove peraltro è stato anche un piacere sostenere imprenditrici di grande cultura che hanno obiettivi chiari rispetto alla sostenibilità ambientale dell'allevamento; alla possibile obiezione che le dimensioni economiche dell'azienda sostenuta non siano così rilevanti, si contrappone la riflessione che, ove ripetuto in molti altri contesti simili, questo esempio (che prevede anche attività didattiche e divulgative), potrebbe assicurare significativi risultati economici anche su scala regionale.

### **Intervista telefonica a Margherita Innocenti/Luigi Nunziata – Progetto: Consorzio Monte Amata – TI 8.6, del 25/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

I PIF sono strumenti essenziali per concretizzare una politica d'intervento volta a favorire lo sviluppo della cosiddetta "filiera foresta-legno-energia", un obiettivo prioritario per la Regione Toscana, nella consapevolezza che un approccio di questo tipo permette di ottenere i risultati più efficaci. Malgrado le oggettive difficoltà di realizzare nel concreto i PIF, il progetto concluso oggetto di indagine non è un episodio isolato, ma è stato seguito da altri interventi di questo tipo nei Bandi successivi utilizzando le varie tipologie di investimento previste dalla Misura 8 del PSR, nel tentativo di replicare la Buone prassi e coinvolgere altre parti di territorio.

Questo PIF è rilevante anche sotto il profilo della partecipazione perché ha visto coinvolti 23 beneficiari, con vari progetti specifici e comporre il mosaico complessivo: nella fase iniziale i proponenti erano una trentina, ma si tratta di un calo fisiologico se si tiene conto che non tutti i beneficiari riescono ad affrontare le difficoltà connesse agli aspetti amministrativi e/o tecnici dei progetti e dell'adesione al PIF, malgrado il ruolo positivo svolto dai soggetti capofila, in genere ben strutturati.

Sotto l'aspetto degli obiettivi non si dispone al momento di tutti i dati dei 23 progetti conclusi, ma il PIF spaziava da obiettivi prettamente forestali, di recupero o gestione, ad altri come la ri/costruzione di sentieri o infrastrutture (rifugi) utili a sostenere e diffondere le attività escursionistiche e di fruizione dei boschi, la tutela e valorizzazione del patrimonio vegetale e faunistico, la realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili: un PIF che rappresenta un buon esempio concreto di sviluppo della filiera poc'anzi ricordata.

Seppur di dotazione finanziaria relativamente modesta, il progetto si configura come una buona prassi in virtù della sua articolazione: il recupero di una superficie in stato di abbandono per un vivaio a uso "interno" non commerciale, per disporre di piantine di specie forestali locali da inserire in interventi di ripopolamento, valorizzazione energetica con produzione di carbone certificato "amiatino" attraverso una carbonaia "tipo" con caldaia innovativa, il recupero di un fabbricato come sede, con deposito e vendita. Un tale progetto può indubbiamente rappresentare un esempio concreto di "filiera" forestale moderna ed economicamente redditizia, ma con tecniche di gestione perfettamente sostenibili.



Il progetto “carbone certificato” ha suscitato un certo interesse dal punto di vista mediatico, ma è importante sottolineare che il carbone non è il solo e forse neppure il principale obiettivo del Consorzio, ma si inserisce in un’attività di valorizzazione dei prodotti della foresta consortile, in particolare il legname per falegnameria; alcuni artigiani del territorio utilizzano già il legno certificato “amiatino” per arredi, in primis per le varie sedi del Consorzio, ciò che rappresenta un valore aggiunto sul territorio non solo locale ma anche regionale.

In tale contesto svolge un ruolo importante il capofila, che mette a disposizione personale competente in grado non solo di realizzare un progetto specifico, ma anche di promuovere e orientare i beneficiari per la buona riuscita del PIF, oltre che rappresentare un’interfaccia utilissima per gli uffici di Misura.

Il PIF è per definizione uno strumento che costringe i partecipanti a forme di collaborazione, ma in questo caso si sono avuti riscontri molto positivi. Il Consorzio Monte Amiata del resto ha presentato negli anni scorsi molte domande di Aiuto a dimostrazione della capacità di utilizzare le risorse finanziarie del PSR, ma non è il solo, perché come Ufficio PIF si sono approvati molti progetti su tutto il territorio regionale, che attraverso i numerosi consorzi esistenti, a partire da quelli sugli usi civici, ma anche dei Comuni, singoli o in forma associata, ha risposto in modo vivace alle possibilità di finanziamento del PSR, tra l’altro con l’obiettivo di valorizzare anche in senso economico (ad esempio fornendo idonee infrastrutture per una fruizione turistica) il patrimonio forestale regionale.

Grazie alle Misure del PSR, i Consorzi che operano sul territorio hanno visto ampliare le proprie possibilità di intervento, in senso strettamente forestale, ma anche per la fruibilità complessiva delle aree forestali, necessari per contrastare il fenomeno dell’abbandono. Una costante opera di mantenimento delle infrastrutture esistenti consente attività forestali più redditizie, mentre gli interventi di valorizzazione, soprattutto i PIF, favoriscono una sinergia tra operatori diversi del territorio che senza questa tipologia di finanziamenti probabilmente abbandonerebbero in molti casi le proprie attività.

**Intervista telefonica a Margherita Innocenti e Luigi Nunziata – Progetto: Le Querce di Reggidori Giovanni Società agricola S.S. – TI 4.1.5 PIF, del 25/01/2021. Rilevatore: Fabio Massimo Ambrogi.**

Il progetto riguarda un intervento di modesta entità attuato da un beneficiario privato per la realizzazione di un impianto di produzione di energia rinnovabile da pannelli fotovoltaici per utilizzo aziendale e di conseguenza senza scambio sul posto per immissione in rete. Questo intervento è parte di un PIF attivato dalla Cantina Sociale di Castiglion Fiorentino che ha coinvolto molte aziende di soci con un ventaglio variegato di azioni volte a rafforzare e rendere più competitive le aziende stesse a beneficio della cooperativa cui sono conferite le uve per la trasformazione in vino.

Il progetto in sé non è particolarmente significativo, si tratta di un piccolo impianto che incide positivamente sui costi energetici aziendali e lo fa ricorrendo a fonti pulite”, ma si inserisce in una serie di numerosi interventi singoli che la Cooperativa capofila ha saputo progettare e tradurre in un PIF che ha comportato da un lato il miglioramento della competitività delle aziende sul fronte del contenimento dei costi o della razionalizzazione dell’attività, ma anche interventi sui vigneti per una migliore qualità delle uve; il risultato è il riposizionamento sul mercato della Cooperativa con una linea rinnovata e moderna di vini di maggiore pregio e prezzo, con conseguente migliore remunerazione dei soci. Non è stato il solo PIF del settore vitivinicolo, ma il primo concluso e questo è stato utile perché ha in qualche modo aperto la strada ai successivi in altre realtà.

Per gli uffici che si occupano dei PIF è difficile dare valutazioni sui singoli progetti, perché si tratta di interventi in varie aziende e in parti di territorio, mentre è possibile avere una visione generale. In questo senso i progetti di filiera, così come concepiti nel PSR, rappresentano per il mondo agricolo una sfida alta, di non facile concretizzazione, perché spesso prevalgono ancora considerazioni esclusivamente aziendali e si ricorre alle Misure per risolverle senza cercare sinergie con altre aziende. Quando però, come in questo caso, un capofila è in grado di cogliere le esigenze di molte altre aziende e di predisporre un progetto condiviso, allora i PIF sono uno strumento molto efficace. Va detto che le difficoltà di natura amministrativa e procedurale che si incontrano possono scoraggiare molti e occorrerà operare in tal senso per semplificare o almeno rendere più fluide in futuro le procedure. Si sottolinea che un PIF comporta l'impegno di molti soggetti che l'ufficio deve coordinare a partire dai professionisti incaricati della redazione dei progetti del capofila, quelli dei singoli interventi, le organizzazioni professionali e/o gli enti locali oltre, naturalmente, alle aziende, con incontri sul territorio e la redazione di documenti preparatori o di verbali per potere fissare lo stato di avanzamento del progetto. Questo iter non è semplice e non sarebbe possibile sviluppare questi progetti se non ci fosse un ruolo attivo dell'articolazione amministrativa locale.

---

## **2.4. Incontri operativi**

### **Incontri operativo con AdG - Valutazione PSR Toscana – 26 Ottobre 2020 – Chiamata Telefonica Multipla**

**RT: Ulivieri, Braccia**

**LKIBS: Buscemi, Paris**

#### **D1.1**

Il Valutatore ha trasmesso due file:

- la proposta metodologica modificata alla luce di quanto emerso dalla riunione dello scorso 16 ottobre;
- l'esito dell'analisi dei completamenti al 31.12.2019 per tipologia di operazione, nella quale sono stati considerati solo gli interventi inerenti alla nuova programmazione.

RT ha informato gli UCI dell'indagine valutativa e che presto saranno contattati da noi per la selezione dei progetti. Tra i testimoni privilegiati, oltre ai 3 UCI, occorrerà sentire i 7 GAL e i RdM per le M.16 e PIF (Innocenti e Nunziata).

Il Valutatore procederà a:

- preparare una bozza di mail destinata agli uffici territoriali con la descrizione del percorso di lavoro da sottoporre prima alla RT, la quale provvederà alla trasmissione agli UCI;
- predisporre una prima proposta di selezione per tipologia di intervento (dando priorità a quelle più rilevanti per il PSR), con attenzione alla distribuzione territoriale;
- inviare la traccia di intervista che potrà essere integrata dallo staff per la comunicazione con domande specifiche sugli ambiti di competenza.

Tra le BP si può includere il servizio regionale messo a punto per l'attuazione della misura di formazione.

La RT, anche alla luce dell'ultimo DPCM, procederà all'avvio della variante, incrementando il n. di casi studio sulla base della metodologia concordata.

## Altro

Il Valutatore ha provveduto all'invio delle copie cartacee delle relazioni C1.1, C1.2 e E1.1.

È stata stabilita la data del prossimo CdS - il 15.12.2020 - ed è previsto l'intervento del valutatore. Nel prosieguo verranno comunicati tempi e oggetto della presentazione (C1 ed E1.1). Verosimilmente la responsabile della comunicazione darà conto di quanto fatto anche dal Valutatore (ad ogni modo sarà concordato il contenuto delle due presentazioni).

## Incontro operativo con Istruttori dei progetti - Valutazione PSR Toscana – 19 Novembre 2020 – Chiamata Telefonica Multipla

**RT: Stefano Bacci, Giorgio Pellegrini, Luigi Galassini, Laura Bartalucci**

**LIKBS: Paola Paris**

Intervista ai referenti regionali volta a individuare i Progetti inerenti la Misura 16.1 da inserire nel Catalogo:

- Nomadi App: arnie per apicoltura nomade, arnie informatizzate, coinvolgono associazioni di apicoltori e il fabbisogno è partito dalla base – ARPAT (associazioni apicoltori toscani) di Giovanni Floris.
- Olimpolli: Claudia Fedi di Coldiretti – Impollinazione per olivi tramite utilizzo di droni (in passato solo su Kiwi), un produttore di San Gimignano ha proposto di provarla poi altra azienda di Seggiata sul monte Amiata.
- Cereali Resilienti: Rete semirurali del sign. Bocci con sede a Scandicci. Commercio di sementi di grano e cereali biologici e più adatte al territorio, prima non si poteva e adesso la CE ha dato un'apertura verso selezioni fatte dai produttori, frutto di ricerca commissione e nell'ambito della Rete semirurali.
- Go Card: bioeconomia sempre Claudia Fedi di Coldiretti.

I testimoni privilegiati hanno fornito al VI la Documentazione e i riferimenti da contattare al fine di poter scrivere e contattare, in un momento successivo, i capofila per cercare su ARTEA le Relazioni tecniche associate ai progetti selezionati, oltre alla domanda di sostegno, il progetto e altro materiale inerente al partenariato.