

Codifica	Percorso di consulenza	Ore lavoro Consulente (OLC)	Costo Unitario Percorso di consulenza euro
I.1.4	Consulenza finalizzata all'inserimento in azienda di colture innovative, officinali o no food*	25	1550

Motivazione:

L'analisi swot del CSR ha messo in evidenza, tra i punti di forza del sistema agricolo veneto, un tendenziale aumento della dimensione media aziendale e della specializzazione produttiva, con conseguente incremento e diffusione delle aziende vitali. Nonostante ciò, le dimensioni economiche delle aziende agricole venete risultano ancora inferiori rispetto alla media europea e si rileva un sottoimpiego dei fattori produttivi e una bassa propensione all'introduzione di innovazioni e all'ammodernamento. Conoscere con precisione la redditività dell'attività svolta diventa per l'imprenditore agricolo un aspetto sempre più strategico. L'attuale sfida della competitività sembra richiedere un ulteriore sforzo agli imprenditori agricoli: risulta di fondamentale importanza poter analizzare dal punto di vista economico gli aspetti cruciali dei processi produttivi e monitorare l'andamento dell'attività d'impresa, in tutti i suoi profili e aree di gestione, al fine di verificare nuove opportunità di sviluppo. In particolare, la diversificazione nell'ordinamento colturale, può svolgere un ruolo fondamentale per la crescita, l'occupazione e il presidio delle aree rurali. L'introduzione di colture innovative, officinali o no food a livello aziendale si colloca però in una catena del valore non ancora del tutto chiara e certa per l'imprenditore agricolo, poiché coinvolge settori diversi. Produzione della materia prima, trasformazione e raffinazione, applicazione del prodotto e suo consumo sono strettamente correlati, ma se non vi è connessione e chiarezza tra gli anelli della catena c'è il rischio che le criticità si ripercuotano sull'anello più debole, cioè l'imprenditore agricolo.

Pertanto, poiché i settori si influenzano a vicenda, vi è una crescente necessità di fornire al produttore primario, oltre che gli elementi tecnico - agronomici relativi alle nuove colture e agli investimenti necessari, anche le informazioni per incrementare la conoscenza del mercato, della strutturazione della catena del valore, dei meccanismi contrattuali con l'industria di trasformazione, andando oltre ad una visione aziendale e settoriale.

Obiettivi:

- accrescere l'utilizzo di strumenti di analisi delle performance dell'impresa;
- fornire informazioni per ottimizzare i fattori della produzione;
- dare indicazioni al fine di diversificare le produzioni aziendali;
- fornire elementi per aumentare l'orientamento al mercato e alla bioeconomia.

Descrizione del servizio:

Le modalità di svolgimento della consulenza considerano il lavoro svolto dal Consiglio per la Ricerca in Agricoltura e l'analisi dell'Economia Agraria - Centro Politiche e Bioeconomia (CREA-PB). Nell'attività di check up, il consulente si avvale, infatti, del sistema semplificato per la raccolta di dati tecnici ed economici nelle aziende agricole (Bilancio semplificato – BS) predisposto dal CREA-PB. La particolarità del BS è quella di conservare gli elementi essenziali per un raccordo con l'indagine RICA. Tali elementi sono rappresentati sia dalla definizione delle variabili contabili considerate, che dagli elementi essenziali per la classificazione tipologica delle aziende agricole. Pertanto, il consulente prende in considerazione gli elementi contabili e i fatti tecnici riferiti all'anno precedente all'avvio della consulenza. Le informazioni raccolte permettono, oltre che di fotografare la realtà aziendale, di confrontare le performance rispetto a quelle di altre imprese. Il consulente analizza insieme all'imprenditore la situazione economica e gestionale, mettendo a fuoco i possibili punti critici o le opportunità da sviluppare al fine di una diversificazione della attività rivolta all'inserimento nell'ordinamento colturale dell'impresa di colture innovative, officinali o no food. Il consulente valuta la possibilità di inserimento in azienda di tali colture, anche in relazione alle caratteristiche chimico-fisiche dei terreni dell'impresa eventualmente determinate effettuandone le analisi, prospettando lo scenario futuro. Per elaborare l'analisi di scenario futuro, il consulente utilizza lo strumento del BPOL, prepara e presenta un'ipotesi di fattibilità, comprensiva dell'analisi degli strumenti contrattuali; presenta le possibilità offerte dai bandi regionali con l'intervento SRD03. Il consulente esegue in totale quattro visite aziendali.



1de01c2a



Output:

- Bilancio semplificato ex ante;
- BPOL;
- n. 4 rapporti tecnici di visita aziendale;
- n. 1 ipotesi di fattibilità.
- eventuali analisi chimico fisiche dei terreni



1de01c2a

