

POR FSE
2007-2013
FSE Investiamo nel vostro futuro
Cresce l'Europa. Cresce la Toscana
Alta Scuola Europea
Programma Operativo
Regione Toscana

Progetto Integrato di Comparto agricoltura e vivaismo



SPINN - Agri
Sistema Partecipato per
l'Innovazione in
Agricoltura e Vivaismo

Focus group 14 gennaio 2010
Istituto Comprensivo S. Marcello Pistoiese



Che cos'è SPINN Agri

- un **progetto innovativo** finalizzato allo **sviluppo economico del comparto agricolo e vivaistico pistoiese** rivolto a tutti gli attori del comparto
- destinato in particolare agli imprenditori e alle risorse occupate nelle aziende agricole
- realizzato con il finanziamento del Fondo Sociale Europeo e della Provincia di Pistoia



2

Perché SPINN Agri

- per proseguire il cammino di sviluppo intrapreso con il precedente P.I.C. "Fisiagri", ponendosi nuovi obiettivi:
 - sostenere lo **sviluppo del comparto** agricolo e vivaistico pistoiese
 - promuovere il cambiamento e l'innovazione necessari per accedere a **nuovi mercati**
 - accompagnare il trasferimento di **ricerca**, in particolare finalizzato alla **sostenibilità ambientale**, nel sistema produttivo locale
 - massimizzare il coinvolgimento dei giovani nelle attività del comparto
 - sviluppare sul territorio una rete che permetta alle imprese di
 - **lavorare in stretta integrazione con i sistemi istruzione, formazione e ricerca**
 - **mantenere un dialogo ed uno scambio diretto con il contesto locale (istituzioni e cittadinanza)**



3

Leve strategiche di sviluppo

- **trasferimento di ricerca e innovazione** nei sistemi produttivi aziendali, in particolare finalizzato alla **sostenibilità ambientale**
- **sviluppo di nuovi mercati** immaginando insieme nuove strategie commerciali, sui mercati locali e internazionali



4

Leve strategiche di sviluppo

- **crescita del capitale umano** attraverso l'offerta di formazione/consulenza
- capacità di **lavorare in rete e fare sistema** tra i sistemi istruzione – formazione – ricerca – imprese – lavoro




5

SPINN Agri è realizzato da

- **CIPA-AT PISTOIA** - Agenzia formativa CIA Pistoia in partnership con
 - ERATA - Agenzia formativa Confagricoltura Toscana
 - Università degli Studi di Firenze, Facoltà di Agraria, Dipartimenti di Ingegneria Agraria e Forestale, di Ortoflorofrutticoltura, di Scienze Agronomiche e Gestione del Territorio Agro-Forestale e
 - Istituto Professionale di Stato per l'Agricoltura e l'Ambiente BARONE C. DE' FRANCESCHI
 - D.R.E.AM. ITALIA - Agenzia formativa Lega Cooperative
 - IRECOOP TOSCANA – Ag. formativa Confcooperative Toscana
 - ENFAP Toscana - Agenzia formativa UIL
 - IAL CISK TOSCANA - Agenzia formativa CISK
 - SMILE Toscana - Agenzia formativa CGIL
 - CE.SPE.VI Centro Sperimentale per il Vivaismo
- e con l'adesione di oltre 300 aziende agricole pistoiesi ed il sostegno di un ampio numero di enti, scuole, associazioni e aziende attive nel comparto



6

Il focus group: obiettivi

- attraverso l'intervista a specifici gruppi di imprese agricole vogliamo focalizzare
 - le criticità ed i punti di debolezza del comparto agricolo
 - i fabbisogni di ricerca e innovazione per le aziende
 - i fabbisogni formativi per l'aggiornamento professionale di tutte le risorse impegnate in azienda



7

Risultati attesi

- Mettere a fuoco **problemi e fabbisogni** ai quali rispondere
 - direttamente, grazie alle risorse e alle azioni previste da SPINNAgri
 - indirettamente, trasferendo il vostro messaggio alle Istituzioni che governano il territorio
- Individuando insieme azioni di crescita aziendale e di comparto



8

Cosa offre SPINNAgri?

Percorsi formativi gratuiti organizzati in moduli seminariali brevi, flessibili e personalizzati, destinati a

- imprenditori
- dipendenti
- collaboratori
- erogati rispettando i tempi e le esigenze lavorative delle imprese coinvolte
- in risposta ai fabbisogni espressi dalle aziende



9

POR FSE 2007-2013
FSE Investiamo nel vostro futuro
Cresce l'Europa. Cresce la Toscana

I fabbisogni del comparto agricolo

S.W.O.T

<p>Aspetti interni all'impresa, criticità che controllate e sulle quali potete intervenire.</p>	Punti di forza	Punti di debolezza
	Opportunità	Minacce
<p>Aspetti esterni all'impresa, relativi al contesto, sui quali non potete intervenire, ma che dovete conoscere per organizzarvi di conseguenza</p>		



Focus Group: 1 quesiti

11

Analisi della filiera



12

Le domande

- Quali aspetti ritenete più strategici, più critici rispetto al futuro delle vostre aziende?
- Quali criticità riguardano il sistema organizzativo interno alla vostra azienda?
- Quali aspetti del contesto influenzano, positivamente e negativamente, la vostra attività?



13



Formazione partecipata per il comparto agricolo e vivaistico



La formazione come un valore

- Tutti d'accordo sull'importanza della formazione, ma i tassi di frequenza sono molto bassi.
- Cosa impedisce davvero di partecipare alla formazione?



Focus Group: 1 quesiti

15

La formazione che vorrei?

- A cosa serve la formazione?
- Che cambiamento devo "percepire" dopo aver frequentato e aver fatto frequentare un corso di formazione?
- Cosa?
- Come?
- Quando?
- Per chi?



Focus Group: 1 quesiti

16

Attività formative per il comparto

4 proposte tematiche rispetto alle quali le imprese esprimeranno fabbisogni specifici di intervento

- **Trasferimento di ricerca e innovazione, sostenibilità ambientale**
- **Analisi nuovi mercati, internazionalizzazione delle imprese, analisi della formula imprenditoriale e innovazione organizzativa**
- **Aggiornamento tecnico professionale per il comparto**
- **Competenze trasversali per le PMI**



17

Trasferimento di ricerca e innovazione, sostenibilità ambientale

- Le Energie alternative: biogas, biomasse, solare, recupero degli scarti vegetali aziendali, recupero dei residui della lavorazione del legno
- La Filiera bosco-energia: opportunità di fonti energetiche alternative- sostenibilità economica, opportunità di finanziamenti
- Qualità delle acque
- Recupero e riutilizzo delle acque all'interno di un ciclo produttivo aziendale
- Tutela della fertilità dei suoli
- Gestione del reticolo idrografico e della vegetazione ripariale per la loro funzione di corridoi ecologici
- Innovazione in particolare focalizzata sui sistemi meccanici
- Ricerca ed innovazione di prodotto/processo



18

Analisi nuovi mercati, internazionalizzazione imprese, analisi della formula imprenditoriale e innovazione organizzativa

- Nuove strategie di commercializzazione dei prodotti tipici (internazionalizzazione e vendita diretta/filiera corta)
- Connubio comparto agricolo e turismo: sviluppo reti di imprese, in particolare agrituristiche collegate alla valorizzazione della produzione tipica;
- Nuovi bacini di creazione di impresa (es. cooperative di servizi/lavoro per produttori agricoltura tradizionale)
- Strumenti, modalità per una gestione strategica ed efficace del ricambio generazionale in azienda
- Percorsi di marketing e aggregazione fra imprese: formazione e animazione per azioni comuni di promozione e commercializzazione



19

Aggiornamento tecnico - professionale per il comparto

- Gestione sistematica adempimenti sicurezza per aziende agricole (in base ai discendenti sarà specificato il settore: vivaistico, floricolo...)
- Approccio sistematico alla gestione dei rifiuti, al riciclaggio ed al compostaggio
- Gestione sistematica dei controlli per la verifica della qualità dei concimi e fertilizzanti
- Tecniche di innesto e potatura: recupero delle tecniche tradizionali alla luce delle innovazioni
- Tecniche di potatura decorativa: l'arte topiaria
- Gestione della logistica aziendale: innovazione tecnologica, nuovi macchinari



20

Competenze trasversali per le PMI

- Gestione delle risorse umane
 - ✓ leadership, organizzazione e motivazione dei gruppi di lavoro e lavoro di gruppo
 - ✓ comunicazione efficace
 - ✓ gestione efficace del tempo
- Informatica di base: excel e word; posta elettronica e motori di ricerca
- Le opportunità del web: il valore di un sito internet efficace – vetrina, btob e btoc, indicizzazione, pagamenti on line garantiti
- English for the front office
- Public speaking
- English for the export office



21

Modalità

- Per la prima volta una formazione open-door modulabile sui fabbisogni aziendali e frequentabile on-off.



22

Comparto zootecnia

Analisi dei fabbisogni
Focus Group
Ore 10.30 – 12.30



Partecipanti

- Pagliai Daniela
- Nesti Valentino
- Verdetti Catia
- Innocenti Stefano (presente Innocenti Renzo)
- Tondini Daniele
- Ferrari Lorenzo
- Savigni Niccolò
- Giani Simone
- Castelli Lorenza
- Arrighi Roberta
- Malvezzi Lorenzo (APA Consorzio)



Criticità esterne



Minacce

- La **GDO** è un cliente che "fa il mercato". Viene a mancare il cliente di dettaglio e i prezzi sono schiacciati. E in montagna l'alimentazione del bestiame è più cara.
- **Viabilità inadeguata** (SS12) nemmeno la posta viene recapitata a domicilio
- **ADSL** in alcune zone non arriva e questo limita la possibilità di utilizzare internet per promuoversi e vendere, soprattutto all'estero.
- Difficoltà nel **recupero crediti** (svantaggio rispetto ad altri mercati)
- La **lana d'agnello** non ha più mercato, perché la filatura di Prato è chiusa, e la tosatura è un costo che genera **rifiuti** da smaltire
- **Decreto legge "pacchetto Igiene"** per macellazione bassa corte (polli e conigli e la macellazione domiciliare (ovini e caprini)



Opportunità

- Il consorzio vende prodotti dei soci anche all'estero e ha partecipato al Salone del gusto di Torino
- Mercato dei prodotti bio
- Turismo enogastronomico
- Prodotti a km0



Criticità interne



Punti di debolezza

- Mancanza di strategie commerciali forti: ad esempio per fare arrivare il prodotto locale nei negozi locali
- Sito Consorzio non è animato (non c'è il link ai siti dei soci)



Perché no alla formazione?

- L'Azienda agricola è il "presidio" della qualità della vita in montagna. I "Corsi obbligatori" portano via tempo prezioso all'agricoltore che non può permettersi di lasciare l'azienda per tante ore e così spesso per frequentare corsi fatti x fare, con docenti non sempre competenti.
- La Sicurezza sul lavoro importante, ma i criteri della legge non sono "compatibili" per aziende di 20-30 ettari.



Allora quale formazione?

- Corsi di macelleria
- Cura del benessere dell'animale
- Energie Alternative
- Recupero Acque
- Maggiore informazione sugli incentivi: acquisto attrezzature e macchine
- Corsi per addetti alla produzione dei salumi (difficile trovare risorse specializzate) le aziende formano in proprio i loro dipendenti.



Quando fare formazione

- Primavera/ autunno zootecnia: pomeriggio
- Formaggio: ottobre – marzo



Come comunicare

- Date le difficoltà del collegamento ADSL e della viabilità, il modo più efficace è di comunicazione attraverso il direttore del consorzio, che poi fa il passaparola.



Comparto Forestazione

Analisi dei fabbisogni
Focus Group
Ore 15.00 – 17.00



Partecipanti

- Tredici Massimo
- Bartoli Nadia Presidente Associazione Boscaioli (azienda Tredici Massimo)
- Manzini Paolo
- Sichi Fabio
- Ballantini Francesca (az. Sichi Fabio)
- Sichi Alessandro
- Bonacchi Baldo (per azienda Sichi Elda)
- Orlandini Sandro (presidente CIA Pistoia)
- Orlandini Antonio
- Franceschini Carlo (Tutor)



Criticità esterne



Minacce

- **Viabilità:** in montagna la situazione è grave. Il blocco del traffico per le frane ha danneggiato le attività.
- **Viabilità di Servizio** (forestale) – piste temporanee e permanenti – Leggi e regolamenti incongrui e in contrasto fra comuni confinanti. Questo influisce sulla sicurezza del lavoro.
- Le **comunicazioni con gli enti pubblici:** Provincia, e Comuni. Il settore forestale non è riconosciuto per il valore che ha di "presidio del territorio".
- Imposta per la legna.
- Norme Anas per la distanza dal ciglio della strada.



Minacce

- **Manutenzione inesistente** nelle aree demaniali
- Carenza di gestione da parte della comunità montana
- Scarso controllo del comportamento degli operatori (scarsa considerazione/rispetto per il lavoro degli altri)
- Il prodotto straniero: bassa qualità ma prezzi più bassi, in forte concorrenza col prodotto locale.
- Fondi rovinati dalla fauna selvatica (caso abeti di natale, castagno)



Opportunità

- Marchio **PEFC** (Programme for Endorsement of Forest Certification schemes <http://www.pefc.it/index.asp>)
- Marchio **FSC** (Forest Stewardship Council <http://www.fsc-italia.it/>) che identifica i prodotti contenenti legno proveniente da foreste gestite in maniera corretta e responsabile.
- **Distretto Forestale Amico Bosco**



Criticità interne



Punti di debolezza

- Manca un **marchio territoriale**, mentre la tracciabilità della filiera ridurrebbe anche il ricorso al lavoro nero.
- Il **Distretto Forestale Amico Bosco**, dovrebbe avere una maggiore visibilità perché salvaguarda il sistema.
- Si dovrebbero studiare meglio i **modelli stranieri**, in particolare il modello austriaco.



Filiera Bosco-energia

- Il commercio del legname da scarto non rende nulla. Il cippato per il riscaldamento non ha ancora un mercato significativo.
- Manca l'**IMPULSO** da parte della Pubblica Amministrazione per la conversione ad "energia verde" da cippato e scarti verdi (bio masse).
- Filiera Bosco – Energia: la gestione della filiera deve essere gestita direttamente dalle aziende per produrre calore(*).
- La vendita del prodotto finito (**CALORE**) altrimenti il margine per i produttori sarebbe insignificante.



Ambiente:

- Le aziende forestali possono "catturare" anidride carbonica, e fare al tempo stesso manutenzione del territorio ed intervenire sulle emergenze.
- È importante **comunicare** il ruolo delle imprese forestali locali come strumento per **recuperare il territorio** ed **intervenire nelle emergenze**.
- **Comunicare meglio per avere una maggiore visibilità.**



Ruolo dell'Associazione

- Comunicare meglio per avere una maggiore visibilità.
- **Associazione Boscaioli**
 - Comunicazione tecnica
 - Comunicazione diretta alle istituzioni



Formazione

- Non esiste un patentino/attestato di qualifica professionale per fare l'operatore forestale (Legge Regionale Toscana)
- Professionalità specifiche per livello di competenze e mansioni
- Inquadramento dell'azienda agri-energetica
- Contrattualistica, aspetti normativi e giuridici per la filiera del legno-energia e normativa degli appalti.



Quando fare formazione

- Il picco di lavoro è in estate, periodo migliore ottobre-gennaio dalle 17.00 in avanti



Come comunicare

- Email
- Fax
- Telefono
- Attraverso il tutor Franceschini



Staff di progetto

- Marco Masi – CIA Cipa-AT
- Francesca Serra – Euroteam Progetti
- Luisa Baldeschi – Euroteam Progetti

