



FEASR



REGIONE DEL VENETO



Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale: l'Europa investe nelle zone rurali

Congiuntura agricola VENETA

Focus group

*“Lo sviluppo dell’imprenditoria
giovanile nell’agricoltura veneta”*

Legnaro (PD), 17 dicembre 2014



In collaborazione con





Premessa

Nell'ambito della Convenzione operativa tra la Regione del Veneto e l'Istituto di servizi per il mercato agricolo (ISMEA) per lo svolgimento di interventi di assistenza tecnica a supporto del PSR 2007-2013 per il monitoraggio delle principali filiere agricole regionali (CUP H13D13000700009), Ismea il 17 dicembre del 2014 ha condotto un *focus group* allo scopo di raccogliere informazioni e opinioni sullo sviluppo dell'imprenditoria giovanile nell'agricoltura veneta, nel contesto della programmazione afferente al Programma di Sviluppo Regionale 2007-2013.

Nell'indagine sono stati coinvolti 18 giovani che già hanno intrapreso un'attività imprenditoriale o sono in procinto di avviarne una.

La tecnica del focus group si basa su interviste non rigidamente strutturate, rivolte ad un gruppo ristretto di individui e gestite da un moderatore che guida la discussione. Questo metodo d'indagine è caratterizzato da una forte interazione dei partecipanti, che tendono ad influenzarsi molto tra loro; questo coinvolgimento dei soggetti permette di accrescere la spontaneità delle risposte e la circolazione delle informazioni nel corso della discussione.

INDICE degli argomenti

Sommario

Premessa

Lo sviluppo dell'imprenditoria giovanile nell'agricoltura veneta

1. Gli ostacoli
2. La formazione
3. Strategie per favorire il ricambio
4. Le opinioni su PSR 2007-2013
5. Le attese relative al PSR 2014-2020
6. Multifunzionalità e reti
7. Conclusioni finali



Lo sviluppo dell'imprenditoria giovanile nell'agricoltura veneta

Nell'ambito della Convenzione operativa tra la Regione del Veneto e l'Istituto di servizi per il mercato agricolo (ISMEA) per lo svolgimento di interventi di assistenza tecnica a supporto del PSR 2007-2013 per il monitoraggio delle principali filiere agricole regionali (CUP H13D13000700009), Ismea il 17 dicembre del 2014 ha condotto un focus group sullo sviluppo dell'imprenditoria giovanile nell'agricoltura veneta.

Al focus group hanno partecipato 18 giovani, attuali e potenziali imprenditori agricoli, parte dei quali ha beneficiato nell'ambito di PSR.

I partecipanti sono stati guidati nella discussione sui principali aspetti e problematiche che influenzano la realizzazione e la gestione di un'impresa agricola in Veneto, e ne sono emerse osservazioni interessanti per riuscire ad interpretare le reali esigenze di questi giovani imprenditori.

1. Gli ostacoli

I principali ostacoli rispetto a un maggior sviluppo degli imprenditori giovani in agricoltura sono stati identificati nei seguenti fattori.

- L'accesso al credito.
- La pesantezza della burocrazia insieme al lungo periodo richiesto dagli iter burocratici.
- L'incertezza a medio termine relativamente alla politica, alle normative (con l'eventualità di tassazioni retroattive), al mercato e al ritorno dell'investimento.
- La limitatezza del tempo disponibile da quando escono i bandi.
- La scarsa tempestività nell'erogazione dei finanziamenti.
- Il rilevante investimento nel caso che il giovane non abbia appezzamenti o capitali dati dalla famiglia.
- La redditività dei prodotti agricoli, molto spesso bassa.

È evidente che molte risposte affiorate hanno fatto riferimento diretto all'efficacia del PSR e di altre forme pubbliche di sostegno. Per questo motivo, sono poi state riprese ed approfondite in corrispondenza della domanda direttamente finalizzata a raccogliere le opinioni proprio sul PSR.

A proposito dell'**incertezza di mercato**, è stato sostenuto che se si è rassegnati al fatto che il mercato cambi molto in fretta, non è invece accettabile che il governo modifichi le condizioni, con il rischio di creare situazioni molto gravi per un imprenditore, che aveva effettuato la propria programmazione riferendosi a una situazione differente.

È soprattutto per le coltivazioni meno innovative che, una volta terminato il sostegno, l'azienda difficilmente riesce a proseguire a causa dei livelli di redditività bassi e sensibilmente variabili; se invece si realizzano iniziative più innovative, è possibile riuscire a sopravvivere.

Una parte del gruppo ha sostenuto che si dovrebbero tenere maggiormente sotto controllo i prezzi e le differenze di prezzo nel passaggio da uno step all'altro della filiera



commerciale. Un'idea sarebbe quella di comunicare il prezzo sorgente sull'etichetta del prodotto finito.

Secondo alcuni, la pubblica istituzione dovrebbe garantire il prezzo dei prodotti, per aiutare i produttori a sopravvivere. Per altri, invece, in questo modo si rischierebbe di creare una distorsione di mercato; potrebbe trattarsi di un intervento ammissibile solo in situazioni straordinarie. Si potrebbero però finanziare assicurazioni sulle oscillazioni di prezzo o sul reddito.

La realizzazione di vere e proprie filiere potrebbe essere un aiuto ad evitare andamenti altalenanti del mercato. Spesso, ci si trova a convivere con concorrenti con cui non si può competere a livello di costo. In Italia si parla di riduzione di fitofarmaci, di antibiotici, ecc., e questo significa sostenere costi maggiori. I prodotti che l'Europa importa dovrebbero essere sottoposti alle stesse limitazioni che caratterizzano la produzione italiana.

Per quanto riguarda le **difficoltà di accesso al credito**, è stato sottolineato che avviare un'azienda partendo da zero è estremamente difficoltoso, e che le barriere con gli istituti di credito sono rilevanti. Alcuni hanno però specificato che ci sono enti che possono aiutare, come Agenzia Veneto Sviluppo e soprattutto Ismea, tramite mutui agevolati. Qualche partecipante ha tuttavia posto in evidenza alcuni limiti, come la necessità di utilizzare per garanzia i terreni dei genitori e l'esistenza di un massimale di finanziamento, che rende possibile nei fatti un cambio generazionale, ma non una partenza da zero.

Relativamente ai **criteri in base a cui viene valutata l'affidabilità**, è stato affermato che sarebbe più corretto considerare il progetto, ma in realtà viene valutata soprattutto la garanzia che è possibile dare, scelta quest'ultima che corrisponde alla soluzione meno rischiosa. Sono stati più volte posti in risalto un eccesso di prudenza e un atteggiamento improntato alla scarsa fiducia.

A tutto ciò si affianca l'elevatissimo **costo dei terreni** che deriva dalla considerazione del terreno stesso come bene-rifugio, in un'ottica prettamente finanziaria. Sarebbe opportuna la fissazione di un tetto più realistico da non oltrepassare, proporzionale al suo potenziale ritorno economico, per fare in modo che gli investitori del terreno come mezzo di produzione siano realmente in grado di effettuare l'acquisto.

L'**affitto** può rappresentare una soluzione realistica, a fronte dei suddetti problemi, ma il suo valore dipende anche dalle singole zone. Non sempre e non in tutte le aree vale la pena di spendere per l'affitto. Secondo alcuni, l'affitto sarebbe una buona soluzione se ci fossero delle linee guida che limitino la libertà del mercato, oppure un canone standard. Inoltre, per certe coltivazioni, come il frutteto, l'affitto ha senso solo se il contratto è piuttosto lungo.

La dismissione di **aree demaniali** potrebbe agevolare l'acquisizione del terreno, tuttavia il 90% di questi appezzamenti non è produttivo in senso compiuto, ma è costituito da pascoli montani, oppure da boschi o arginature, alcuni dei quali potrebbero essere interessanti solo per determinate aziende zootecniche. Un altro problema è quello delle garanzie richieste; le fidejussioni che lo Stato pretende sono molto alte.

La **necessità di know-how** per avviare e gestire un'azienda agricola non sembra costituire un ostacolo predominante rispetto allo sviluppo dell'imprenditoria giovanile, per diversi motivi. Innanzi tutto, è stato affermato, il giovane che si insedia in agricoltura proviene solitamente da un percorso di formazione specifico, in tanti casi a livello universitario. Ovviamente, quando entra in azienda ha bisogno anche di conoscenze pratiche che possono essere date solo dall'esperienza. Tutto ciò relativamente agli aspetti produttivi,



ma anche alle conoscenze gestionali e burocratiche.

È anche stato sottolineato che quello del know-how è un problema che mentalmente ci si pone dopo avere ottenuto la possibilità di iniziare, una volta superate le prime difficoltà.

Sono occasioni importanti i corsi di formazione del PSR, e specialmente la formazione individuale; da questo punto di vista, si devono vagliare attentamente gli aspetti conoscitivi da affrontare.

2. La formazione

A proposito dei **corsi di formazione obbligatoria**, è stata sottolineata la loro utilità, ma è stato pure specificato che spesso non c'è la competenza da parte di chi li gestisce, e sono scarse la concretezza e la specializzazione (in un'epoca in cui le aziende agricole sono sempre più specializzate e con la necessità di competenze fortemente specifiche). Un partecipante ha estremizzato il concetto affermando che *"la formazione per gli agricoltori dovrebbe essere realizzata soprattutto da agricoltori"*.

Anche a livello universitario, il PSR non viene trattato nelle sue questioni concrete e operative. È stata posta in evidenza l'assenza di uno *step* intermedio tra quello universitario (su una declinazione troppo alta e troppo teorica) e i corsi di formazione professionale. Secondo alcuni, sulle discipline tecniche l'università italiana è efficace, manca però il trasferimento agli imprenditori.

Alcuni partecipanti hanno esposto il parere secondo cui forse l'università prepara più per fare i ricercatori che non per lavorare in agricoltura. E non può essere un corso obbligatorio a colmare questa lacuna, in quanto chi è laureato non ha l'obbligo di frequentare questo corso.

3. Strategie per favorire il ricambio

Si è poi affrontata la problematica delle strategie opportune per agevolare l'uscita dall'attività della fascia di imprenditori in età più avanzata.

Una prima considerazione emersa ha riguardato le **consistenti barriere** in questo senso, soprattutto se l'imprenditore è proprietario del terreno. Gli agricoltori sono molto legati alla terra, che rappresenta il loro lavoro, anzi, la loro vita. Il problema non risiede tanto nei casi in cui c'è un figlio, che in molti casi subentrerà, quanto nei casi in cui un giovane vuole iniziare una attività in agricoltura, a fronte di un soggetto anziano senza ricambio generazionale.

In Austria e in Germania i produttori devono cedere la gestione dell'azienda perché nel momento in cui si è in pensione, l'attività produttiva non è più possibile; il gruppo di discussione, tuttavia, ha ritenuto questa soluzione un po' troppo coatta ed estremizzata; *"è una forzatura fare uscire un agricoltore dall'ambito produttivo togliendogli la terra; si dovrebbe trovare una mediazione: magari, l'anziano proprietario potrebbe dare il terreno in affitto agevolato a un giovane"*.

Non è negativo che un "over" rimanga **in azienda come spalla**; la cultura del giovane e l'esperienza del meno giovane possono essere un'abbinata vincente. Ma molte volte gli anziani non lasciano lo spazio per esprimersi al giovane, magari perché non si fidano, e questo può rappresentare un limite importante. Spesso gli anziani vogliono mantenere il **potere decisionale**. Forse, bisognerebbe investire in cultura a favore di un ricambio equilibrato.



Una parte del gruppo di discussione è sembrata d'accordo nel ritenere che con l'accesso ai contributi del PSR si premiano i giovani, e questa è già una buona strada per stimolare il ricambio generazionale. Altri, invece, istituirebbero incentivi specifici per favorire l'uscita dall'attività da parte degli imprenditori anziani ("una sorta di TFR"). Non si può tuttavia trascurare il fatto che incentivi al giovane e contemporaneamente all'anziano sarebbero un costo forse difficile da sostenere per la comunità.

Nella decisione delle linee politiche da adottare a questo proposito, è fondamentale considerare che ci sono aziende di grandi dimensioni e aziende che hanno pochi ettari, per cui le situazioni sono estremamente differenziate; senz'altro, l'età media ponderata sulla superficie è più bassa rispetto a una media semplice dell'età.

Un'opinione trasversale a buona parte del gruppo ha riguardato le **peculiarità di un'azienda condotta da un giovane**, pur nella consapevolezza che l'analisi non può essere ritenuta valida per tutti i giovani imprenditori in assoluto: una gestione tendenzialmente più innovativa, aperta al cambiamento, disposta maggiormente a rischiare. Insomma, sono diversi l'orientamento al mercato, la capacità di proporre servizi innovativi, la ricerca di nuovi sbocchi.

4. Le opinioni su PSR 2007-2013

Tutto il gruppo ha sostenuto di conoscere linee e caratteristiche del PSR 2007-2013. Tra i principali limiti che sono emersi, si sono sottolineati i seguenti:

- Ci sono stati contributi e agevolazioni, ma in misura non sufficiente: si dovrebbero incrementare in via prioritaria le agevolazioni per l'acquisto dei terreni piuttosto che per le macchine, anche perché le attrezzature si svalutano velocemente.
- La distribuzione degli aiuti per le attrezzature è discutibile: chi ne ha avuto davvero bisogno non sempre è riuscito ad utilizzare le misure del PSR, mentre ci sono state aziende addirittura con un surplus di attrezzature. È un problema di criteri non attenti o proprio sbagliati.
- Determinati bandi hanno aiutato solo certe fasce, determinati settori, certi ambiti produttivi. Sono state trascurate le aree innovative (caratterizzate magari da un maggiore supporto finanziario), a favore delle classiche attività. Alcuni hanno ritenuto ingiusto attribuire punteggi elevati alle produzioni DOP e IGP, senza considerare i prodotti agricoli innovativi, che magari partono da idee assolutamente corrette e valide.
- Oltre a queste rigidità, si sono lasciati larghi spazi alle personali interpretazioni dei funzionari delle singole amministrazioni locali.
- La stesura del business plan è risultata piuttosto complessa; occorrerebbe quindi avere più tempo a disposizione.
- Si dovrebbe inoltre accertare con attenzione che le aziende agricole richiedenti il finanziamento siano a tutti gli effetti imprese agricole (ci sono state aziende in attività in altri settori che si sono mascherate).
- I tempi di liquidazione sono stati lunghi (in riferimento sempre al PSR 2007-2013) e anticipare certe spese può essere stato un problema per l'azienda agricola.
- Come già accennato prima, è stato ribadito che si dovrebbe dare più importanza al progetto rispetto agli impianti, perché altrimenti il beneficiario quasi diventa il produttore della macchina, e non tanto l'azienda agricola.



5. Le attese relative al PSR 2014-2020

Oltre a quanto è automaticamente deducibile dalle opinioni che il gruppo ha espresso a riguardo del PSR 2007-2013, il gruppo di discussione ha fatto emergere diverse attese in riferimento al PSR 2014/2020.

- Al contrario degli anni passati, quando il PSR era visto come un'opportunità per costruire il capannone o per rinnovare il parco macchine, ora sarebbe interessante riuscire a sfruttarlo anche per investimenti immateriali relativamente a prodotti di qualità; per esempio, per strategie di comunicazione e di internazionalizzazione.
- Per una partecipante, meglio sarebbe se la pubblica istituzione invece di erogare i contributi, defiscalizzasse le imprese dei giovani; "si eviterebbero in questo modo tante spese".
- L'imprenditore agricolo può essere spinto dal PSR a fare un investimento grande subito invece che attuarlo in piccoli step progressivi, che consentirebbero di affrontare con maggiori certezze i passi successivi. "Non si può progettare un'azienda in due mesi per investimenti che riguarderanno i prossimi vent'anni".
- Può succedere che una attrezzatura richiesta si dimostri poco opportuna al momento in cui viene approvato il bando (alla luce di determinate dinamiche di mercato, per esempio), anche se non necessariamente è una soluzione tecnico-economica migliorativa, clausola questa prevista dal PSR. Sarebbe opportuna una commissione che valuti questi casi particolari.
- Sarebbe interessante poter accedere contemporaneamente a più misure nell'ambito del pacchetto giovani (pur affrontando una lunghezza maggiore e una complessità superiore dell'iter); si dovrebbe però snellire la burocrazia (per esempio, "evitando duplicazioni della documentazione richiesta").
- Occorre fare uscire i bandi con cadenze più certe e programmate per tempo, per avere più tempo per prepararsi.
- In genere, occorrerebbe semplificare i bandi, renderli più concreti e applicabili in modo semplice.
- Nel Piano precedente era prevista la possibilità di considerare "ristrutturazione" di fabbricati anche il loro ampliamento nel limite del 20%. Si dovrebbe poter scegliere di applicare tale percentuale d'incremento utilizzando come riferimento una o più strutture aziendali nel loro complesso, pur salvaguardando il tetto del 20% sull'aggregato dei fabbricati.

6. Multifunzionalità e reti

L'ultima parte della discussione è stata dedicata all'alternativa fra stimolare, da parte del PSR (relativamente al pacchetto giovani), la multiattività oppure la specializzazione (impresa monoprodotta).

La filosofia dell'Europa, è stato affermato, stimola la multifunzionalità dell'azienda agricola, che però in Italia non sempre è facile da realizzare. Qualcuno ha sostenuto che l'Italia è un ambiente variegato e che le aziende si devono specializzare a seconda della zona e del clima. Altri hanno sottolineato che, se l'azienda è diversificata, i rischi di mercato sono inferiori, soprattutto se la diversificazione avviene in direzione di attività caratterizzate da minori investimenti di capitali (terreni e altro) e differenziate dal mercato in complesso. Al contrario, un'azienda solo cerealicola ha un reddito basso e gravato da



forti oscillazioni.

In linea di massima, molti partecipanti hanno specificato di ritenere giusta la scelta della specializzazione, ma si dovrebbero incentivare le reti d'impresa: ognuno produce bene il proprio prodotto, ma può proporre anche le produzioni di altre aziende, specializzate diversamente. È stato citato l'esempio dell'agriturismo, che per legge deve basarsi su un 65% di produzione propria, condizione insostenibile per un'azienda monoprodotto.

Il PSR dovrebbe avere una particolare attenzione nei confronti delle reti d'impresa, pur senza essere limitativo in questo senso, anche per stimolare gli agricoltori a una maggiore coesione. La stessa attenzione dovrebbe essere dedicata alle aziende multifunzionali: non spingerle per forza, ma sostenerle.

L'attenzione del PSR dovrebbe rivolgersi eventualmente anche alle reti che includano pure attività non agricole (in qualche modo legate all'agricoltura), come la prima trasformazione.

7. Conclusioni finali

In occasione del focus è emerso che i principali ostacoli rispetto a un maggior sviluppo dell'imprenditoria giovanile in agricoltura, come percepiti dai giovani, vanno identificati nell'accesso al credito, nella pesantezza e lentezza degli iter burocratici, nella limitatezza del tempo disponibile da quando escono i bandi, nella scarsa tempestività nell'erogazione dei finanziamenti, nel rilevante investimento nel caso che il giovane non abbia appezzamenti o capitali della famiglia, nell'incertezza relativamente alle normative (con l'eventualità di decisioni retroattive) e al mercato.

È soprattutto per le coltivazioni tradizionali, meno innovative, che, una volta terminato il sostegno, l'azienda incontra difficoltà a proseguire a causa dei livelli di redditività bassi e sensibilmente variabili delle produzioni convenzionali. Si avverte quindi la necessità di assicurazioni sulle oscillazioni di prezzo o sul reddito. La realizzazione di vere e proprie filiere potrebbe essere un aiuto ad evitare andamenti altalenanti del mercato.

Le difficoltà di accesso al credito sono maggiormente percepite da chi deve avviare un'azienda partendo da zero, per le barriere rilevanti imposte dagli istituti di credito. Per i mutui agevolati si richiedono pesanti garanzie e il massimale di finanziamento rende possibile nei fatti un cambio generazionale, ma non una partenza da zero. Sarebbe più corretto che la banca valutasse il progetto, ma in realtà viene valutata soprattutto la garanzia.

A tutto ciò si affianca l'elevato costo dei terreni che deriva dalla considerazione del terreno come "bene-rifugio", in un'ottica prettamente finanziaria. L'affitto potrebbe rappresentare una soluzione realistica, ma solo in presenza di canoni standard. La dismissione di aree demaniali riguarda spesso appezzamenti non produttivi e le fidejussioni pretese sono molto alte.

La necessità di know-how per il giovane imprenditore è un problema che mentalmente ci si pone dopo avere ottenuto la possibilità di iniziare, una volta superate le prime difficoltà. Sono occasioni importanti i corsi di formazione del PSR, e specialmente la formazione individuale. Spesso non c'è sufficiente competenza da parte di chi li gestisce, e sono scarse la concretezza e la specializzazione. Manca uno step intermedio tra quello universitario (su una declinazione troppo alta e troppo teorica) e i corsi di formazione professionale.

La cultura del giovane e l'esperienza del meno giovane possono essere un'abbinata



vincente, per cui non è negativo che un "over" rimanga in azienda come spalla. Ma molte volte gli anziani vogliono mantenere il potere decisionale; bisognerebbe investire in cultura a favore di un ricambio equilibrato. Un'azienda condotta da un giovane è tendenzialmente più innovativa, aperta al cambiamento, disposta maggiormente a rischiare.

Tra i principali limiti del PSR 2007-2013, sono stati sottolineati l'insufficienza di contributi e di agevolazioni, in via prioritaria per l'acquisto dei terreni piuttosto che per le macchine, anche perché le attrezzature si svalutano velocemente.

Nei bandi sono state trascurate le aree innovative, a favore delle classiche attività, e si sono lasciati larghi spazi alle personali interpretazioni dei funzionari delle amministrazioni locali. I tempi di liquidazione sono stati lunghi e anticipare certe spese è stato spesso un problema.

Quanto alle attese relative al PSR 2014/2020, sarebbe interessante riuscire a sfruttare questo strumento anche per investimenti immateriali relativamente a prodotti di qualità; per esempio, strategie di comunicazione e di internazionalizzazione.

Sarebbe inoltre necessaria una commissione che valuti i casi particolari, come quando una attrezzatura richiesta si dimostra poco opportuna al momento in cui viene approvato il bando (per l'obsolescenza dell'attrezzatura o perché nel frattempo, e in modo repentino, sono mutate le condizioni del mercato)

Sarebbe interessante poter accedere contemporaneamente a più misure nell'ambito del pacchetto giovani; si dovrebbe però snellire la burocrazia. In genere, occorrerebbe semplificare i bandi e renderli più concreti. Si dovrebbero poi fare uscire i bandi con scadenze più certe e programmate, per avere maggiore tempo per prepararsi.

Riguardo all'alternativa fra stimolare la multiattività oppure la specializzazione, in linea di massima si ritiene giusta la scelta della specializzazione, ma sarebbe opportuno incentivare le reti d'impresa: ognuno produce bene il proprio prodotto, ma può proporre anche le produzioni di altre aziende, specializzate diversamente. Il PSR dovrebbe avere una particolare attenzione nei confronti delle reti d'impresa. La stessa attenzione dovrebbe essere dedicata alle aziende multifunzionali: non spingerle per forza, ma sostenerle.

Iniziativa finanziata dal Programma di Sviluppo Rurale per il Veneto 2007-2013

Organismo responsabile dell'informazione: Ismea – Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare –
Direzione Servizi di Mercato e Supporti Tecnologici

Autorità di gestione: Regione del Veneto – Direzione Piani e Programmi del Settore Primario

Progetto realizzato in collaborazione con: Veneto Agricoltura