

Codifica	Percorso di consulenza	Ore lavoro Consulente (OLC)	Costo Unitario Percorso di consulenza euro
I.1.5	Consulenza finalizzata all'avvio della vendita diretta	25	1550
Codice Percorso di consulenza del T.I. 2.1.1 del PSR 2014-2020 "bloccante": 2A.11.4			

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. Il lockdown ha stimolato molte imprese agricole a individuare nuove soluzioni per superare le difficoltà logistiche e organizzative dei canali consueti orientandosi così verso la vendita diretta. Un fenomeno che va letto anche come segnale promettente dell'orientamento verso una filiera agroalimentare più corta e sostenibile. Secondo i risultati dell'indagine trimestrale sulle aziende agricole realizzata dall'ISMEA, l'emergenza Covid-19 ha determinato un sensibile aumento del numero delle imprese agricole che praticano la vendita diretta e, di conseguenza, il fatturato di questo canale che, nel 2020, supererà i 6,5 miliardi di euro. I produttori che hanno scelto di accorciare la filiera, raggiungendo in autonomia il consumatore finale, sono il 21,7% del campione analizzato, percentuale che aumenta di circa il 5% rispetto al 2019 (17%). Non solo: chi ha adottato il canale di vendita diretta, vi destina mediamente l'82% della produzione aziendale, quota che nel 2019 era del 73,1%. Nel 2020 la vendita diretta diventa così il terzo canale scelto dagli agricoltori, dopo il conferimento a cooperative, consorzi e OP (indicato da quasi il 39% dei rispondenti) e la vendita a grossisti e intermediari commerciali (indicato dal 25%). 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, monitorando 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 delle attività aziendali verso attività complementari, come la vendita diretta può svolgere un ruolo fondamentale per la crescita, l'occupazione e il presidio delle aree rurali. I cosiddetti "farmers market" sono istituiti ad oggi in 95 Comuni del Veneto e il trend è in crescita. La vendita diretta, può essere un'opportunità per l'impresa per riappropriarsi di quote nella catena del valore delle produzioni aziendali, permettendole di incrementare la sua redditività. Peraltro, anche la vendita diretta può avvantaggiarsi della partecipazione ai sistemi di qualità pubblici.

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 attività aziendali;
- valutare le opportunità di adesione a sistemi di qualità pubblici al fine della valorizzazione delle caratteristiche qualitative del prodotto.

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 alla vendita diretta. Il consulente valuta la possibilità di avvio della vendita diretta. Il consulente spiega all'imprenditore i fabbisogni



1de01c2a



di investimento e le possibili prospettive di sviluppo, anche in relazione alle possibilità di partecipazione a sistemi di qualità pubblici (QV, DOP, IGP ...) o ad indicazioni facoltative (Prodotto di Montagna), prospettando lo scenario economico conseguente all'ipotesi di avvio dell'attività di vendita diretta e di adesione ai sistemi di qualità. Per elaborare l'analisi di scenario futuro, il consulente utilizza lo strumento del BPOL, prepara e presenta un'ipotesi di fattibilità, presenta le possibilità offerte dai bandi regionali con il l'intervento SRD03. Il consulente esegue in totale quattro visite aziendali.

Output:

- Bilancio semplificato ex ante;
- BPOL;
- n. 4 rapporti tecnici di visita aziendale;
- n. 1 ipotesi di fattibilità.



1de01c2a

