

REGIONE LAZIO

Direzione Regionale Agricoltura, Promozione della Filiera e della Cultura del
Cibo, Caccia e Pesca

Area programmazione comunitaria, monitoraggio e sviluppo rurale

SERVIZIO DI VALUTAZIONE INDIPENDENTE DEL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE 2014-2020 DEL LAZIO

CIG 7426539DD8

Catalogo delle Buone Prassi

Dicembre 2021



Consulenti per la Gestione Aziendale

SOMMARIO

PERCHÉ UN CATALOGO DELLE BUONE PRATICHE 4
LE PAROLE CHIAVE 5
Aymone Bartolomucci. Fare qualcosa che nessuno fa 6
Paolo Delfini. La marcia della pecora Sopravvissana su Roma 15
Antonio Giannandrea. Prodotti della valle del Comino a Km 0 23
Luca Mancini. Esplorando l'allegato 1 31
The Circle. La soluzione per produrre cibo sostenibile a impatto zero 37



PERCHE' UN CATALOGO DELLE BUONE PRATICHE

Le Buone Prassi (BP) rappresentano una evidenza del grado di qualità, coerenza e innovazione raggiunto dal programma o dal piano che le ha finanziate. La loro individuazione e diffusione, attività ormai consolidata nei processi di attuazione delle politiche pubbliche, sostanzia la valutazione e valorizza le esperienze realizzate, ma soprattutto contribuisce ad orientare l'adozione di soluzioni nuove/diverse, integrare e offrire spunti di riforma e di elaborazione di nuove policy.

Una buona prassi è tale quando possiede un insieme di caratteristiche che, nella letteratura corrente, sono state individuate nella sostenibilità, efficacia, rilevanza, innovatività, riproducibilità e trasferibilità, mainstreaming e capacity building.

- **sostenibilità** è qui intesa come capacità di produrre benefici economici e sociali duraturi, anche oltre la durata dell'intervento, assicurando anche la tutela e riproducibilità delle risorse naturali utilizzate
- **efficacia** è la capacità di produrre risultati adeguati rispetto agli obiettivi prestabiliti ed agli effetti attesi
- **innovatività** è la capacità di produrre soluzioni nuove o che interpretano in modo creativo soluzioni già sperimentate
- **rilevanza** è intesa come la capacità di rispondere a fabbisogni, problematiche/potenzialità (socio-economico, ambientale, ecc.) attualmente importanti nel contesto regionale, o in particolari comparti produttivi, o in particolari territori
- **riproducibilità** è la capacità del modello di intervento di risolvere problemi di natura analoga e/o in situazioni simili (riproducibilità) od anche problemi diversi e/o in condizioni diverse (trasferibilità).
- **mainstreaming e capacity building** sono la capacità di produrre mutamenti visibili a livello di beneficiario, nelle organizzazioni, nel territorio e nei sistemi di riferimento e la buona pratica è adottata da altri e/o a diversi livelli istituzionali a integrazione delle politiche esistenti.

La metodologia per selezionare le BP del PSR Lazio, adottata dal valutatore in condivisione con l'AdG, integra e valorizza le analisi di efficacia, efficienza e rilevanza svolte nell'ambito della valutazione del PSR, e l'individuazione delle BP scaturisce da un processo di triangolazione di dati e informazioni ricavate da molteplici fonti e con i vari strumenti e metodi utilizzati nelle attività di valutazione. Non prevede calls per auto-candidature dei beneficiari.

I dati e le informazioni rilasciate dal sistema di monitoraggio regionale e dal SIAN opportunamente valorizzati forniscono gli elementi per una prima selezione delle operazioni "candidabili" a BP: per le misure strutturali l'universo di riferimento è quello dei progetti conclusi da almeno un anno e le caratteristiche di sostenibilità economica ed ambientale e innovatività sono ricavate in prima battuta attraverso la verifica della contemporanea adesione agli impegni agroambientali, la richiesta di sostegno per altri investimenti strutturali a conclusione dell'investimento, l'adesione ai partenariati per l'innovazione e a tutte le operazioni promuoventi la cooperazione fra operatori, ad esempio la cooperazione di filiera organizzata e di filiera corta.

Su questo primo gruppo di progetti si realizza un ulteriore approfondimento, utilizzando le informazioni contenute nella documentazione progettuale, le conoscenze quali/quantitative dei funzionari regionali delle ADA, responsabili dell'istruttoria delle operazioni e quelle acquisite dal valutatore nelle attività di valutazione realizzate.

Questa fase di selezione si conclude con l'individuazione dei progetti candidabili a BP, sui quali vengono svolti ulteriori approfondimenti tramite interviste vis à vis con i beneficiari, per quei fattori di valutazione che possono essere rilevati e valorizzati solo quando gli investimenti sono a regime.

Il catalogo è un work in progress che viene progressivamente alimentato dalle buone pratiche individuate nel percorso di valutazione del PSR Lazio via via che le attività e gli investimenti attivati e realizzati grazie al sostegno del PSR abbiano avuto tempo e modo di esplicitare i loro effetti.

Le buone prassi presenti in questo catalogo sono il frutto di questo processo selettivo a imbuto, svolto per ora nell'universo dei giovani beneficiari del sostegno per l'insediamento in azienda fornito con la misura 6.1.1 e che hanno concluso il piano di sviluppo entro il 2019.

Sono esperienze fortemente caratterizzate dal soddisfacimento di tutti i criteri di BP individuati.

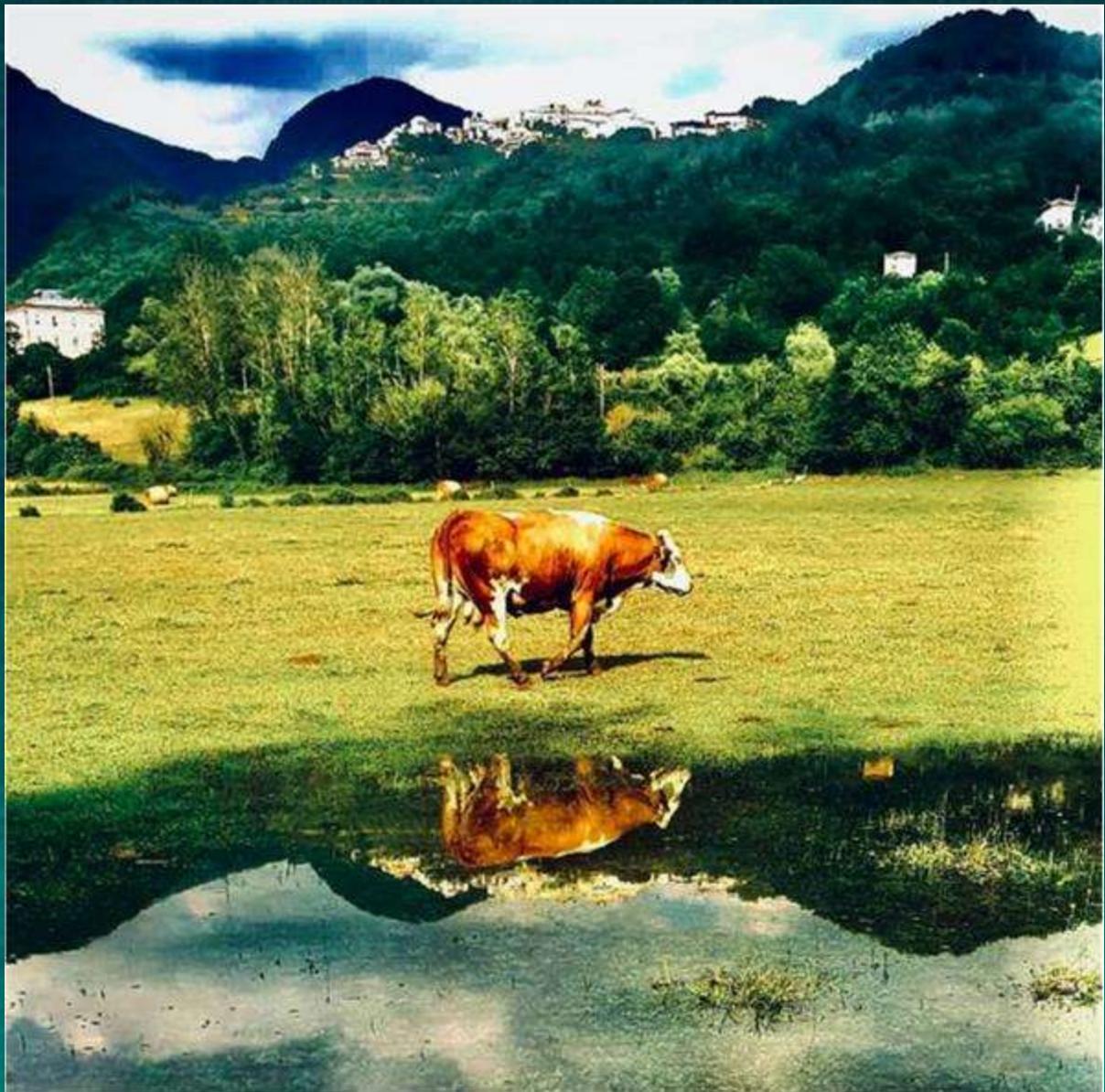
Tuttavia, nel corso di questo processo, oltre alle esperienze qui descritte abbiamo incontrato altre realtà che, pur non soddisfacendo tutti i criteri necessari di una BP, sono una chiara evidenza di una efficace e positiva utilizzazione delle risorse da parte di giovani imprenditori che ricercano sostenibilità ambientale e qualità dei prodotti prima ancora della redditività, e comunque come aspetti qualificanti e imprescindibili delle loro produzioni aziendali. Complimenti quindi anche a questi giovani imprenditori per il cammino intrapreso.

LE PAROLE CHIAVE

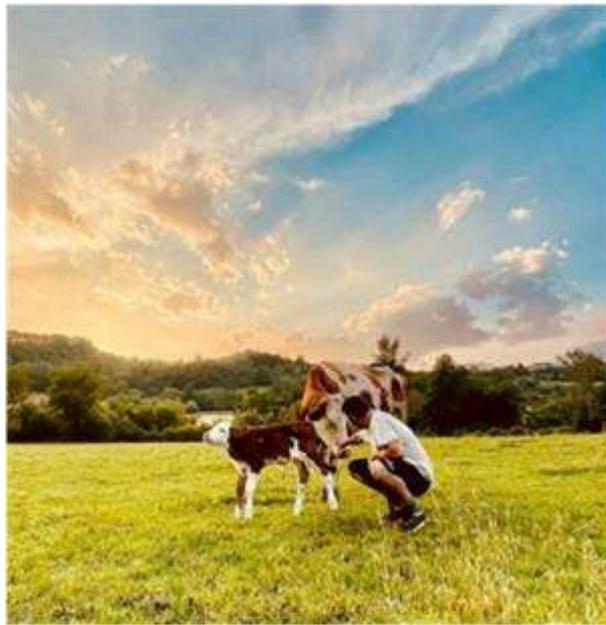
A word cloud of key terms related to agricultural development and sustainability. The terms are arranged in a non-linear fashion, with varying font sizes and colors. The most prominent terms are 'agricoltura biologica' (blue), 'crescita sostenibile' (black), and 'filiera corta' (yellow). Other terms include 'giovani agricoltori', 'vendita diretta', 'sostenibilità', 'innovazione di prodotto', 'DOP', 'ricomposizione fondiaria', 'prodotti tipici', 'IGP', 'innovazione di processo', 'diversificazione produttiva', 'crescita intelligente', 'cooperazione per innovazione', 'benessere degli animali', 'economia circolare', and 'acquaponica'.

giovani agricoltori
vendita diretta
sostenibilità
innovazione di prodotto
DOP
ricomposizione fondiaria
prodotti tipici
IGP
innovazione di processo
diversificazione produttiva
crescita intelligente
cooperazione per innovazione
benessere degli animali
agricoltura biologica
filiera corta
crescita sostenibile
economia circolare
acquaponica

AJMONE BARTOLOMUCCI



FARE QUALCOSA CHE NESSUNO FA



Ajmone Bartolumucci è un giovane agricoltore che ha la ferma volontà di vivere nel luogo in cui è nato e di operare per il suo sviluppo economico e sostenibile. Ha deciso di valorizzare i terreni di proprietà della famiglia, che versavano in uno stato di parziale abbandono, con un progetto di allevamento di razze bovine in purezza e a impatto ambientale zero, destinato alla produzione di carne e prodotti lattiero-caseari di qualità. Il progetto ha una forte impronta ecologica e innovativa, visto che l'area in cui si realizza è famosa piuttosto per la produzione del pecorino di Picinisco DOP. Dopo solo un anno dall'avvio della produzione, lo yogurt da lui prodotto è entrato nelle prime dieci posizioni in una classifica di qualità stilata dal Gambero Rosso.

Il modello di impresa risponde pienamente al paradigma della strategia comunitaria Farm to Fork: gli investimenti, sostenibili dal punto di vista ambientale ma anche economico - perché adeguati ad una capacità finanziaria che si consolida progressivamente - sono tesi a sviluppare prodotti di elevata qualità organolettica, commercializzati solo con il canale della vendita diretta a privati e piccoli dettaglianti, attenti alla qualità e al suo giusto prezzo.



Priorità 2



FA 2B



Misura 6



Intervento 6.1.1



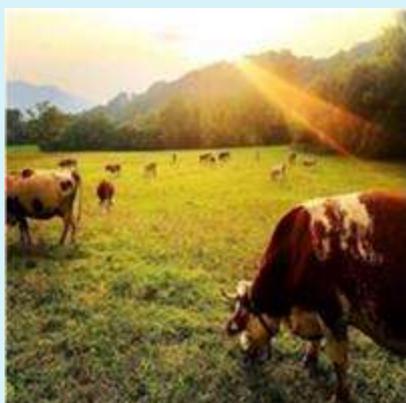
Importo 70.000

Parole chiave: giovani agricoltori, sostenibilità, cooperazione per innovazione, innovazione di processo, innovazione di prodotto, benessere degli animali, vendita diretta

Parole chiave Europa 2020: crescita sostenibile

IL PROGETTO

PROFILO DELL'IMPRENDITORE



<https://www.facebook.com/bartolomucci>



Ajmone Bartolomucci, classe 1989, studi in tecnologia della produzione animale, è l'erede assieme ai fratelli di una antica tenuta agricola nel comune di Picinisco della Valle di Comino (area D montana), ai piedi del Versante laziale del Parco Nazionale d'Abruzzo.

La tenuta versava in stato di abbandono perché prima i nonni e poi i genitori erano dediti ad altre attività professionali. Ajmone e i fratelli decidono di ripristinare la produzione aziendale, integrando le rispettive

competenze - essendo il fratello veterinario e la sorella agronoma.

Nel 2017, grazie al sostegno concesso per l'insediamento di giovani agricoltori, Ajmone è in azienda (per la quota a lui spettante) con l'obiettivo di incrementare e diversificare la produzione zootecnica e lattiero casearia: avvia quindi un allevamento estensivo di pezzata rossa in purezza, per la produzione di latte da destinare alla vendita come fresco e alla produzione di trasformato, formaggi, yogurt, kefir. Allo stesso tempo, aderisce agli impegni agroambientali della Misura 11 (agricoltura biologica) e agli impegni della Misura 14 per il Benessere degli animali del PSR.

La dotazione strutturale attuale consiste in 50 capi bovini e una SAU destinata al pascolo di circa 60 ha, assieme a un immobile parzialmente ristrutturato con annesso ricovero animali, dove si colloca il caseificio. L'energia necessaria al suo funzionamento viene prodotta da un impianto fotovoltaico e da un piccolo impianto eolico.

Il latte prodotto è venduto fresco o trasformato in azienda in yogurt e formaggi; tutta la produzione è commercializzata sul mercato locale con una progressiva estensione nel territorio provinciale. Il target di riferimento sono principalmente privati e piccoli dettaglianti che hanno una maggiore sensibilità verso la qualità dei prodotti, a prescindere dal prezzo. Nel 2020, dopo solo un anno dall'avvio della produzione, lo yogurt è stato selezionato dalla rivista Gambero Rosso tra 100 proposte in tutta Italia, collocandosi al 6° posto di una classifica di qualità "al buio".

Oltre ai prodotti lattiero caseari ed alla carne, per diversificare ed arricchire il paniere di prodotti offerto ai clienti Ajmone produce piccole quantità di olio extravergine biologico e di recente ha introdotto l'allevamento di galline per la produzione di uova fresche.

Per la gestione dell'allevamento Ajmone ha rapporti di reciproca collaborazione con i docenti dell'Università Federico II di Napoli, che seguono le innovazioni introdotte e utilizzano l'azienda per attività didattiche e dimostrative dedicate agli studenti.

GLI INVESTIMENTI REALIZZATI

Nel 2017, con il sostegno concesso per l'insediamento in azienda, Ajmone acquista il ripuntatore vertical-tillage per la lavorazione minima del suolo, allestisce il locale del caseificio e installa un impianto eolico per la produzione di energia a servizio del caseificio.

Inoltre, al fine di aumentare la qualità del latte e ottimizzare la gestione dell'allevamento, Ajmone introduce in azienda un'innovazione tecnologica del Catalogo delle Innovazioni della Regione Lazio: si tratta dello strumento diagnostico "Mas D Tec Detecteur", che permette di migliorare i parametri igienico sanitari quali la carica batterica e le cellule somatiche.

Aumenta progressivamente il numero di capi allevati, che al momento sono 50, e la superficie utilizzata destinata al pascolo, oggi di circa 60 ha, di cui parte terreni abbandonati ottenuti in comodato d'uso da proprietari non attivi.

Con il sostegno concesso dal Programma Industria 4.0, acquista un impianto per la lavorazione dei prodotti caseari di nuova generazione che automatizza tutte le operazioni permettendone il controllo anche da remoto.

LE ATTIVITÀ IN CORSO

A conclusione dell'insediamento, Ajmone nel 2020 chiede e ottiene il sostegno del PSR con la misura 4.1.1 per la realizzazione di una stalla con sala mungitura e relativo impianto automatizzato, per un investimento totale di circa 180.000 €. L'iter amministrativo previsto per l'avvio dei lavori è in via di completamento.

Il progetto prevede anche l'incremento della produzione di carne da commercializzare nell'ambito del progetto di filiera organizzata del Consorzio Carni dell'Agro pontino, sostenuto dalla sottomisura 16.10 del PSR.

Inoltre Ajmone con la sua azienda è capofila di un progetto PEI, ALMiRNA, condotto da un Gruppo Operativo sostenuto con la sottomisura 16.1, in cui partecipa anche l'Università Federico II di Napoli, finalizzato ad analizzare l'influenza del sistema di alimentazione dei bovini sulle caratteristiche dietetico-nutrizionali del latte.

Oltre all'incremento ed al costante miglioramento qualitativo della produzione lattiero casearia, meta finale del piano di sviluppo aziendale è la realizzazione di un punto vendita e di una struttura ricettiva, con finalità turistico ricreative ma anche didattiche, dirette principalmente agli studenti della Università Federico II di Napoli che già vi svolgono tirocini di lunghezza variabile da qualche giorno a qualche settimana.



PROFILI DI BUONA PRASSI

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE



Fattori di sostenibilità ambientale

- Investimenti che incidono su più fattori di sostenibilità ambientale
- Riduzione di input chimici ed energetici; riduzione erosione del suolo

Il modello sviluppato da Ajmone incide su molteplici fattori di sostenibilità ambientale. L'allevamento è totalmente estensivo, e la stalla si utilizza solo in condizioni meteorologiche particolarmente avverse e per la mungitura. Il pascolo è a rotazione e l'azienda è a ciclo chiuso: le produzioni foraggere aziendali, coltivate con metodo biologico certificato, vengono tutte reimpiegate nell'allevamento e il letame in eccesso viene stoccato in azienda e riutilizzato come compostato.

Per limitare i fenomeni erosivi, Ajmone applica la minima lavorazione e l'acquisto del ripuntatore è funzionale all'obiettivo, oltre a garantire un notevole risparmio di carburante.

Grazie all'impianto fotovoltaico già esistente e alla piccola pala eolica acquistata, i fabbisogni energetici del caseificio sono quasi totalmente coperti da fonti di energia rinnovabile.

L'Università Federico II utilizza l'azienda come modello di allevamento sostenibile per attività dimostrative e divulgative dedicate ai suoi studenti

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA



Fattori di sostenibilità economica

- Generazione reddito e lavoro post sostegno

Il modello di business aziendale dimostra di avere una buona capacità di generare reddito e lavoro, anche in modo congruo rispetto all'impegno finanziario assunto.

La ricerca della qualità della produzione - assieme alla scelta strategica di orientarla alla vendita diretta sul mercato locale - assicurano che il valore aggiunto rimanga in azienda e si dimostrano vincenti. Fattori competitivi agevolati sia dalla suscettività turistica dell'area che, specialmente d'estate, attrae un gran numero di turisti e in particolare di originari dell'area residenti all'estero (soprattutto Inghilterra e Irlanda), sia dal forte radicamento e dalla visibilità di Ajmone nel territorio.

Le previsioni del business plan sono state ampiamente rispettate, con l'aumento della produzione lorda vendibile e del reddito netto negli anni successivi all'insediamento, a fronte di costi aziendali maggiori ma comunque sostenibili. I prodotti aziendali conseguono un maggiore valore aggiunto in relazione alla stessa tipologia di prodotto disponibile sul mercato, grazie alla elevata qualità organolettica apprezzata dal target di consumatori cui l'azienda si rivolge più attento alla qualità che al prezzo.

La strategia dei piccoli passi adeguati alla capacità finanziaria dell'impresa inoltre fa sì che gli investimenti realizzati con cofinanziamento non generino stress finanziari altrimenti difficilmente superabili.

Grazie al percorso universitario intrapreso da Ajmone l'impresa intrattiene stretti rapporti di collaborazione con l'Università Federico II di Napoli, potendo quindi fruire di laboratori e competenze altamente specializzate per supportare i processi di sviluppo aziendale. Ajmone ha anche aderito al progetto di filiera organizzata del Consorzio Carni dell'agro Pontino, attraverso cui incrementerà le quantità di carne vendute.



Fattori di sostenibilità sociale

- Effetti sul sistema di relazioni sociali



Indicatori di efficacia

- Utilizzazione delle risorse finanziarie
- Conseguimento degli obiettivi prefissati



- Risposta a problematiche e potenzialità rilevanti nel contesto territoriale

SOSTENIBILITÀ SOCIALE

Ajmone è molto attivo sul territorio, ha un passato di amministratore locale attento alla valorizzazione delle risorse naturali e culturali del territorio, organizza eventi ed occasioni di incontro tra operatori, per i cittadini e per i turisti. Aderisce al Consorzio Carni dell'agro Pontino ed è socio dell'Associazione Pastorizia, che organizza da due a tre eventi annuali di cui il più importante, il Festival della Pastorizia, richiama molte presenze.

Il modello di allevamento adottato, le innovazioni introdotte, la vendita diretta hanno ulteriormente rafforzato le relazioni sociali che Ajmone intrattiene, anche in virtù della collaborazione con l'Università Federico II stabilizzata nel Partenariato per l'innovazione sostenuto con il PSR.

Il piano di sviluppo aziendale ha avuto un importante effetto in termini di miglioramento della qualità del lavoro, l'impianto di trasformazione completamente automatizzato e controllabile da remoto consente ad Ajmone di seguire contemporaneamente altre attività. Quando la stalla sarà compiuta, inoltre, Ajmone prevede di aumentare le unità lavorative impiegate in azienda con contratti di lavoro stabili.

EFFICACIA

Il modello di impresa si caratterizza per una elevata capacità di utilizzazione delle risorse finanziarie disponibili, integrando le molteplici opportunità offerte dal PSR (premi per impegni agroambientali, benessere animali, insediamento giovani, sostegno ad investimenti aziendali e partenariati per l'innovazione) e dalla legislazione nazionale (Industria 4.0).

L'efficacia del piano di investimenti legato all'insediamento sostenuto con il PSR si traduce in capacità di raggiungere gli obiettivi perseguiti in termini di redditività aziendale e visibilità dell'impresa sul mercato locale. La redditività aziendale riesce a garantire il cash flow necessario al cofinanziamento.

RILEVANZA

Grazie al successo che stanno conseguendo le produzioni aziendali e al ruolo di promotore che Ajmone svolge nel territorio nella valorizzazione delle risorse locali, il giovane imprenditore è un punto di riferimento per gli operatori locali che osservano con interesse, e in qualche caso mutuano, le innovazioni introdotte in azienda: dalla tipologia di allevamento alla trasformazione in azienda ed ai nuovi prodotti commercializzati, alla gestione sostenibile del suolo.

Ajmone inoltre, coltivando appezzamenti di proprietari non attivi in agricoltura, sta valorizzando terreni altrimenti abbandonati, con una operazione di ricomposizione fondiaria che oltre ad agire sulla frammentazione ha effetti anche sul paesaggio.



Elementi di riproducibilità e trasferibilità

- L'esperienza si può riprodurre e/o è trasferibile



Fattori di innovatività

- Innovazioni di prodotto e processo
- Il beneficiario partecipa a un PEI



Mainstream

- rafforzare la cooperazione e/o i legami tra soggetti
- accrescere le competenze e/o la "capacity building" dei beneficiari

RIPRODUCIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ

Il modello di business che punta sulla sostenibilità dell'allevamento come punto di forza per migliorare la qualità organolettica dei prodotti freschi e trasformati da commercializzare in vendita diretta è riproducibile e trasferibile nella misura in cui l'utilizzazione sapiente delle diverse forme di sostegno offerte dal PSR ne garantisce la sostenibilità finanziaria. La disponibilità della terra e degli immobili, sia pure nello stato di parziale abbandono, comunque rappresenta per Ajmone un indubbio punto di forza per il successo della sua esperienza: l'accesso alla terra, come riconosce lo stesso Ajmone è attualmente un vincolo per qualsiasi giovane che voglia intraprendere questa attività senza avere la preliminare disponibilità di capitale fondiario.

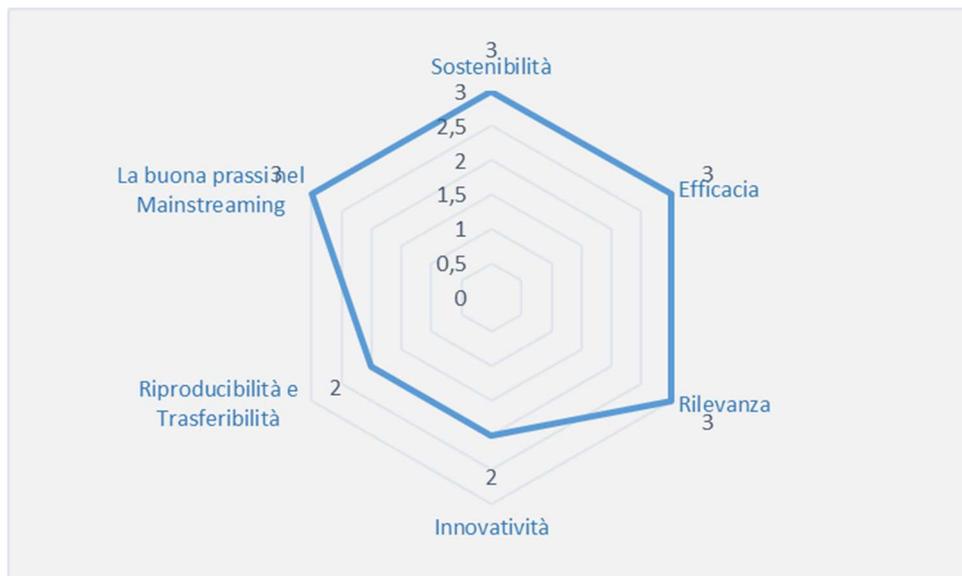
INNOVATIVITÀ

In un territorio dedito all'allevamento di pecore e alla produzione di pecorino DOP Ajmone ha introdotto una significativa innovazione di processo e di prodotto (allevamento allo stato brado di razze bovine da latte e prodotti come lo yogurt, e il Kefir in particolare, che sono "nuovi" se si considera la vocazione produttiva dell'area) diventando un esempio per gli allevatori locali cui guardare. Le soluzioni adottate per ridurre l'impatto ambientale, ovvero il ripuntatore particolarmente adatto alla lavorazione minima di terreni argillosi e l'impianto eolico sono brevettate di recente. Il PEI di cui è capofila è finalizzato ad analizzare l'Influenza del sistema di alimentazione dei bovini sul profilo acidico del grasso e miRNA.

LA BUONA PRASSI NEL MAINSTREAMING

Il successo del progetto di sviluppo aziendale rafforza la credibilità di Ajmone sul territorio e la cooperazione e i legami con i diversi attori del territorio, anche perché incentrato sulla valorizzazione delle sue risorse naturali ed culturali. La costante collaborazione con l'Università accresce in modo reciproco sia le competenze del beneficiario che quelle di docenti e studenti che partecipano alle attività didattiche e di ricerca.

PROFILO SINTETICO DI BUONA PRASSI



Localizzazione	Picinisco, Area interna Valle di Comino. Provincia di Frosinone
Obiettivo del piano di sviluppo	Produzione di cibo sostenibile di elevata qualità e a impatto zero
Misura/e del PSR attivate	Misura 6.1.1; insediamento giovani agricoltori: Impianto eolico per alimentazione caseificio, introduzione innovazione tecnologica, acquisto macchinari e attrezzature per la coltivazione sostenibile dei foraggi. 70. 000 €
Investimenti realizzati e Risorse finanziarie	Misura 4.1.1: allestimento stalla con impianto automatizzato per la mungitura. 180.000 € Misura 16.1: PEI LImiRNA 14.000 €
Altri programmi attivati e fonti di finanziamento	Industria 4.0 e autofinanziamento
Focus Area collegate	1A, 1B, 2A, 2B, 3A

PAOLO DELFINI



LA MARCIA
DELLA PECORA SOPRAVISSANA
SU ROMA



Paolo Delfini è un giovane allevatore che ha deciso di conservare e migliorare una razza di pecore, la Sopravvissana, originaria dell'Italia centrale e in via di estinzione. Paolo adotta l'antica pratica della transumanza con il pascolo estivo nella sua azienda a Fiamignano, nell'area montana del Salto Cicolano, e quello invernale su terreni in affitto alle porte di Roma. Il progetto di allevamento della razza Sopravvissana in purezza, secondo il metodo biologico e a impatto ambientale zero, è destinato alla produzione di abbacchi romani con certificazione IGP e biologica, latte certificato biologico e lana. La Sopravvissana infatti, a differenza di altre razze che l'hanno sostituita nel tempo, produce una lana di ottima qualità, paragonabile alla merinos australiana. Paolo è riuscito a valorizzare la lana inserendola in una piccola filiera tessile che valorizza il prodotto italiano: l'azienda quindi consegue un guadagno laddove la tosatura della lana è per tutti gli allevatori un costo e il suo smaltimento causa di inquinamento.

Il modello di impresa risponde pienamente ai requisiti di alta sostenibilità ambientale e garantisce la sostenibilità economica nella misura in cui la qualità delle materie prime prodotte, carne, latte e lana, ha consolidato i canali di commercializzazione e la vendita con prezzi senza le fluttuazioni che caratterizzano i prodotti ovini non trasformati.



Priorità 2



FA 2B



Misura 6



Intervento 6.1.1



Importo 70.000

Parole chiave: giovani agricoltori, sostenibilità, benessere degli animali, IGP, agricoltura biologica

Parole chiave Europa 2020: crescita sostenibile

IL PROGETTO

PROFILO DELL'IMPRENDITORE



La pecora Sopravvissana deriva dall'incrocio nella seconda metà del XVIII secolo tra pecore Marchigiane di razza Vissana e arieti Merinos Francesi di razza Rambouillet. Ha elevati livelli di prolificità e fecondità. Ottima la qualità del latte con contenuto dell'8-10 % di grasso. Le carni degli agnelli sono tra le più buone al mondo, e la lana è paragonabile a quella della razza Merinos. La razza è stata rimpiazzata da pecore ed agnelli più adatti a "moderni" cicli d'allevamento, basati sulla quantità, che producono in fretta e a basso costo



Paolo Delfini, classe 1984, laureato in Scienze e tecnologie delle produzioni animali Università di agraria di Perugia, è figlio d'arte, visto che suo padre è uno dei maggiori allevatori di pecore dell'area del Salto Cicolano.

Prima di creare la sua azienda, Paolo ha sempre lavorato in quella del padre. Nel 2017, grazie al sostegno concesso per l'insediamento di giovani agricoltori, Paolo si stacca dall'azienda paterna e crea il suo allevamento partendo da 150 capi donati dal padre

Il sostegno gli ha permesso di mettere in pratica il suo modello di allevamento, che non asseconda il mercato ma intende innovare nella tradizione.

Paolo ha puntato molto sulla razza Sopravvissana, di cui è "innamorato", una razza a triplice attitudine ma abbandonata col tempo perché produce poco latte sia pure di ottima qualità e necessita di pascoli freschi. Per questo, il modello di allevamento scelto da Paolo è il pascolo allo stato brado con la transumanza estiva nella montagna di Fiamignano e Petrella Salto, "trasferendo" a Roma le pecore nel periodo autunno-vernino.

Meta finale del progetto, ancora da raggiungere, è l'introduzione della trasformazione del latte in azienda e la produzione di un formaggio di nicchia stagionato da vendere direttamente.

Paolo ha aderito ai molteplici impegni sostenuti con il PSR, quali quelli agroambientali della Misura 11 (agricoltura biologica), della Misura 10 per l'allevamento di razze in via di estinzione e della indennità compensativa della Misura 13. E agli impegni della Misura 14 per il Benessere degli animali,

La dotazione strutturale attuale consiste in 650 capi ovini, una mungitrice mobile all'avanguardia, una SAU destinata a prato-pascolodi di circa 110 ha, parte in comodato d'uso gratuito nei Comuni di Fiamignano e Petrella Salto, e parte in affitto nel comune di Roma.

Il latte prodotto viene venduto fresco ad una impresa di Roma che lo trasforma in ricotta romana DOP.





Gli agnelli, solo i maschi, sono commercializzati come Abbacchio Romano IGP. Le femmine vengono prevalentemente tenute per incrementare progressivamente il numero di capi.

La lana viene conferita al consorzio “Biella The Wool Company”, per la produzione di filati utilizzati nel settore dell’Alta Moda.

Per la gestione dell’allevamento Paolo si avvale anche di rapporti di reciproca collaborazione con i docenti dell’Università di Perugia.

GLI INVESTIMENTI REALIZZATI

Nel 2017, con il sostegno concesso per l’insediamento in azienda, Paolo acquista un impianto mobile che comprende 16 gruppi di mungitura a pulsazione elettronica, completa di compressore e di pannelli solari per il servizio dell’acqua calda necessaria per il corretto lavaggio, e il gruppo elettrogeno necessario al suo funzionamento, per una spesa totale di circa 54.000 €.

Le caratteristiche tecniche del gruppo di mungitura sono tali da garantire l’ottima qualità del latte munto.

Aumenta progressivamente il numero di capi allevati, dagli iniziali 150 agli attuali 650, e la superficie utilizzata destinata al pascolo, dagli iniziali 10 ha agli attuali 110 ha, parte dei quali, nel comune di Roma, con accordi informali, che consentono l’utilizzazione del prato/pascolo in cambio della pulizia del terreno stesso garantita dal pascolamento del bestiame.



LE ATTIVITÀ IN CORSO

A conclusione dell’insediamento, Paolo nel 2020 chiede e ottiene il sostegno del PSL Salto Cicolano con la misura 4.1.1 per l’acquisto di un furgone per il trasporto del latte e di macchine e attrezzature per la coltivazione dei prati/pascoli, e la raccolta del foraggio con un investimento complessivo pari a circa 100.000 €.

Oltre all’incremento ed al costante miglioramento qualitativo della produzione, meta finale del piano di sviluppo aziendale è la realizzazione di un caseificio per la trasformazione del latte e di un punto vendita per la commercializzazione.

Tappa essenziale per raggiungere la meta è il consolidamento della proprietà fondiaria con l’acquisto di terreni, cosa al momento non facile data la difficoltà di reperire fondi agricoli in vendita specie nel comune di Roma.



PROFILI DI BUONA PRASSI

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

Il modello sviluppato da Paolo incide su molteplici fattori di sostenibilità ambientale:



Fattori di sostenibilità ambientale

- Investimenti che incidono su più fattori di sostenibilità ambientale
- Riduzione di input chimici ed energetici
- L'allevamento è totalmente estensivo e l'azienda è a ciclo chiuso: le produzioni foraggere aziendali, coltivate con metodo biologico certificato, vengono tutte reimpiegate nell'allevamento; gli abbacchi sono certificati come IGP biologico.
- Oltre alla riduzione degli input chimici è significativo il ruolo della impresa nella gestione di terreni che altrimenti sarebbero incolti e/o abbandonati.
- La transumanza poi è la tecnica che meglio garantisce il benessere animale perché consente agli animali di fruire di pascolo fresco in tutte le stagioni.
- I pannelli solari a servizio dell'impianto di mungitura riducono i prelievi dalla rete elettrica, con un rilevante vantaggio ambientale.
- Tutto da quantificare è poi il vantaggio ambientale conseguito dalla utilizzazione della lana che non essendo un sottoprodotto di scarto non viene rilasciata come rifiuto nell'ambiente.

L'Università degli studi di Perugia utilizza l'azienda come punto di riferimento per l'allevamento estensivo e la conservazione di una razza in via di estinzione. Prima della pandemia COVID, l'azienda ospitava anche studenti e tirocinanti.

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

Il modello di business dimostra di avere una discreta capacità di generare reddito e lavoro, anche in modo congruo rispetto all'impegno finanziario assunto.



Fattori di sostenibilità economica

- Generazione reddito e lavoro post sostegno
- La redditività è garantita dalla commercializzazione di tutta la materia prima aziendale prodotta, di ottima qualità, lana compresa, e dalle integrazioni al reddito provenienti da tutti gli impegni agroambientali cui Paolo aderisce. Oltre al titolare, impiegato a tempo pieno, al momento in azienda lavorano altri due coadiuvanti a tempo pieno.



Fattori di sostenibilità sociale

- Effetti sul sistema di relazioni sociali



Indicatori di efficacia

- Utilizzazione delle risorse finanziarie
- Conseguimento degli obiettivi prefissati



- Risposta a problematiche e potenzialità rilevanti nel contesto territoriale

SOSTENIBILITÀ SOCIALE

Paolo si muove in un contesto caratterizzato dalla presenza di pochi e piccoli allevatori di Sopravvissana, tra l'altro molto anziani. Solo lui e suo padre hanno numeri significativi ma non ancora in grado di creare massa critica per chiudere da soli la filiera del latte della razza Sopravvissana. Pur in questo difficile panorama la tenacia e l'amore che Paolo nutre per il suo allevamento e il mantenimento del territorio agricolo in area urbana che assicura lo rendono un personaggio convincente e apprezzato in particolare nell'area urbana limitrofa ai pascoli che gestisce e sono in molti coloro che attendono l'attivazione della trasformazione aziendale come potenziali clienti del punto vendita.

EFFICACIA

Il modello di impresa si caratterizza per una buona capacità nell'utilizzare le risorse finanziarie disponibili, integrando le molteplici opportunità offerte dal PSR (premi per impegni agroambientali, benessere animali, insediamento giovani, sostegno ad investimenti aziendali).

L'efficacia del piano di investimenti legato all'insediamento sostenuto con il PSR si traduce in capacità di raggiungere gli obiettivi perseguiti in termini di redditività aziendale assicurata dalla garanzia di collocare le materie prime sul mercato locale senza fluttuazione del prezzo. Il modello di impresa troverà la sua piena realizzazione con l'introduzione della trasformazione aziendale che gli permetterà non solo la vendita diretta ma anche la partecipazione alle filiere di prodotti biologici che alimentano il mercato di Roma.

RILEVANZA

Paolo, assieme ai pochi allevatori romani che fanno la transumanza è molto attivo sul territorio di Roma nella promozione della razza Sopravvissana e, soprattutto, nella utilizzazione di suoli civici come ad esempio quelli dei parchi urbani, che possono essere meglio gestiti e valorizzati se ben utilizzati per i pascoli estensivi. Per questo ruolo è stato anche intervistato nell'ambito di trasmissioni di rilevanza nazionale come Report e Geo&Geo.

Secondo l'Arsial la transumanza permette la sopravvivenza delle razze autoctone regionali che hanno bisogno di pascolamento e i pastori che l'adottano fronteggiano la diffusione invasiva delle razze stabulari francesi e spagnole che non escono dalla stalla e si nutrono di mangimi.

Come Paolo stesso ammette, però, il percorso non è né breve né facile anche perché non sempre le istituzioni pubbliche lo accompagnano e/o lo facilitano.

Aspetti di rilevanza significativi risiedono anche nell'incremento della produzione di Abbacchio IGP che sta realizzando e nella utilizzazione di un



Elementi di riproducibilità e trasferibilità

- L'esperienza si può riprodurre e/o è trasferibile



Fattori di innovatività



Mainstream

- rafforzare la cooperazione e/o i legami tra soggetti
- accrescere le competenze e/o la "capacity building" dei beneficiari

sottoprodotto come la lana che, grazie alla sua elevata qualità, è entrato in una filiera che valorizza la lana 100% italiana accanto ai grandi marchi dei tessuti più pregiati, prodotti per lo più con lane Merino dall'emisfero australe.

RIPRODUCIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ

Il modello di sviluppo, che punta alla valorizzazione di una razza in via di estinzione e si caratterizza per la sostenibilità ambientale dell'allevamento e per la qualità organolettica della materia prima, è riproducibile e trasferibile nella misura in cui l'integrazione delle diverse forme di sostegno offerte dal PSR ne garantisce la sostenibilità finanziaria.

Il progetto però non può prescindere da una grande motivazione e passione verso l'attività della pastorizia, al momento non riscontrabile in particolare tra i giovani. Inoltre, la difficoltà di acquisire terreni in proprietà rappresenta per Paolo un indubbio limite per lo sviluppo del suo modello di impresa e per il raggiungimento dell'obiettivo finale.

INNOVATIVITÀ

In un contesto regionale dove l'allevamento delle pecore da latte si è indirizzato verso le razze più produttive ma meno caratterizzanti la materia prima, l'innovatività della scelta tecnica di Paolo risiede nella valorizzazione della tradizione, ovvero di una razza locale in via di estinzione che si caratterizza per l'ottima qualità di tutti i suoi prodotti, carne, latte e lana, oltre che nella scelta di adottare il metodo della transumanza. La scelta della razza sopravvissana è per ora molto limitata e in tutto il Centro Italia (Lazio Umbria e Marche) ci sono pochissimi altri allevatori che l'hanno adottata.

LA BUONA PRASSI NEL MAINSTREAMING

Il progetto di sviluppo aziendale si sta progressivamente consolidando e Paolo ha rafforzato la sua credibilità con le imprese di trasformazione che comprano le sue materie prime: il raggiungimento di numeri più elevati e l'introduzione della trasformazione aziendale gli permetterà di rafforzare anche la cooperazione e i legami con altre filiere di qualità (IGP e Biologico) del territorio.

La costante collaborazione con l'Università accresce in modo reciproco sia le competenze del beneficiario che quelle di docenti che fanno attività di ricerca.

PROFILO SINTETICO DI BUONA PRASSI



Localizzazione	Fiamignano, Area montana Salto Cicolano. Provincia di Rieti Comune di Roma.
Obiettivo del piano di sviluppo	Difesa e valorizzazione della razza Sopravvissana in via di estinzione per la produzione di cibo sostenibile di elevata qualità e a impatto zero
Misura/e del PSR attivate Investimenti realizzati e Risorse finanziarie	Misura 6.1.1; insediamento giovani agricoltori: acquisto gruppo mungitura mobile e gruppo elettrogeno per allevamento razze in via di estinzione. 70.000 € Misura 4.1.1: acquisto macchine e attrezzature per le foraggere e furgone per trasporto latte 100.000 €
Focus Area collegate	2A, 2B, 3A

ANTONIO GIANNANDREA



PRODOTTI DELLA VALLE DI COMINO A KM 0



Antonio Giannadrea è un imprenditore agricolo con un progetto di sviluppo aziendale articolato, sostenibile ed inclusivo che persegue con una efficace ed efficiente integrazione delle diverse tipologie di sostegno offerte dal PSR e con una intelligente attività di promotore svolta nel suo territorio.

Obiettivi già raggiunti grazie al sostegno del PSR sono l'incremento del valore aggiunto e della redditività aziendale attraverso la produzione di materia prima di qualità e ambientalmente sostenibile, la trasformazione e la vendita diretta delle produzioni aziendali: fra i prodotti di punta dell'azienda rientra il fagiolo cannellino DOP di Atina.

La diversificazione colturale in atto e il riposizionamento sul mercato con la prossima attivazione di una filiera corta aumentano le opportunità di reddito e occupazione mentre la futura realizzazione di una fattoria sociale incrementa il profilo di azienda socialmente inclusiva



Priorità 2



FA 2B



Misura 6



Intervento 6.1.1



Importo 70.000

Parole chiave:	giovani agricoltori, diversificazione produttiva, prodotti tipici, DOP, agricoltura biologica, sostenibilità, filiera corta, vendita diretta, ricomposizione fondiaria
Parole chiave Europa 2020:	crescita sostenibile

IL PROGETTO

PROFILO DELL'IMPRENDITORE



Antonio Giannandrea, classe 1976, al momento dell'insediamento in azienda nel 2017 ha già una consolidata esperienza in campo agricolo: ha un diploma di tecnico-agrario, ha frequentato il corso di studi di produzione animale e, assieme a sua moglie, gestisce da 12 anni un panificio/gastronomia ad Atina, coltivando al contempo i fondi di proprietà delle rispettive famiglie, nei comuni di Atina e Settefrati, ad indirizzo cerealicolo e con metodo biologico. Nella precedente

programmazione ha realizzato investimenti nella impresa di trasformazione con il sostegno del PSL del GAL Versante Laziale.

L'azienda che Antonio ha organizzato con il sostegno del PSR ha un indirizzo produttivo misto con produzione di orticole in pieno campo, fra cui spicca il fagiolo cannellino DOP di Atina, ortaggi in coltivazione protetta, altri seminativi come grano Korasanm farro; colture arboree come olivo e vigneto di uva da vino oltre a 4 ha di nocciolo micorrizzato, di recente impianto, dove si svilupperà anche una tartufaia.

Infine il modello aziendale integra un allevamento di animali di piccola corte che contribuisce a chiudere il ciclo della sostanza organica.

Tutte le produzioni sono condotte con sistema biologico certificato e sono interamente impiegate nella impresa di trasformazione familiare o vendute a strutture di ristorazione locali che sempre più richiedono produzioni biologiche.

Antonio è molto attivo nel territorio di riferimento ed è al centro di una rete di aziende agricole che condivide lavoro, macchine e opportunità di investimenti. E' stato segretario del Consorzio del fagiolo cannellino DOP di Atina e collabora con associazioni che svolgono servizi sociali.

GLI INVESTIMENTI REALIZZATI



Nel 2017, fruendo dell'azione del PSR a sostegno dell'insediamento di giovani imprenditori in agricoltura (operazione 6.1.1), Antonio attua un piano di investimenti che collega l'attività di trasformazione a quella di produzione. Compra da vari proprietari residenti all'estero circa 9 ha di terreno, tutti abbandonati ma fortunatamente contigui, nel comune di Belmonte, per incrementare le produzioni di ortaggi, farro e grano Korasan, fagiolo cannellino DOP e allevare animali di piccola corte da reimpiegare nella struttura di trasformazione familiare.

Con il sostegno del PSR acquista anche le attrezzature e i macchinari per la coltivazione, installa una serra per destagionalizzare la produzione di ortaggi compatibilmente con il metodo biologico, una stazione agrometeorica.

Con fondi propri installa un impianto fotovoltaico per l'autosufficienza energetica della serra.

GLI INVESTIMENTI IN CORSO



Una volta concluso il piano di investimenti collegato all'insediamento, Antonio continua lo sviluppo aziendale e presenta un ulteriore progetto, finanziato nel 2020 con la misura 4.1.1 del PSR. Il progetto è finalizzato alla diversificazione culturale, con la realizzazione di una tartufaia sia lungo le rive di un fossato a pioppeto, sia impiantando 4 ettari di nocciolo micorrizzato, che al contempo sarà destinato anche alla produzione di nocciole da trasformare nella gastronomia familiare.

Contestualmente presenta un progetto di filiera corta, richiede e ottiene il contributo della Misura 16.4 per organizzare un partenariato composto da quattro produttori locali e dall'impresa di trasformazione e commercializzazione di famiglia: oltre alla vendita diretta nel punto vendita organizzato all'interno della suddetta impresa, il progetto prevede anche la partecipazione ai mercati e fiere locali.

La strategia di crescita di Antonio prevede nel prossimo futuro anche la realizzazione di una fattoria sociale per l'inclusione nel mondo del lavoro di persone con diverso grado di disabilità.

PROFILI DI BUONA PRASSI



Fattori di sostenibilità ambientale

- Investimenti che incidono su più fattori di sostenibilità ambientale
- Riduzione di input chimici ed energetici; riduzione emissioni gas serra



Fattori di sostenibilità economica

- Generazione reddito e lavoro post sostegno



Fattori di sostenibilità sociale

- Effetti sul sistema di relazioni sociali

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

La strategia del progetto di sviluppo aziendale è articolata in un insieme di investimenti in grado di incidere su più fattori di sostenibilità ambientale.

Grazie all'adozione del metodo biologico, all'integrazione dell'allevamento estensivo di animali di varie razze e alla produzione di energia da fotovoltaico, l'azienda ha ridotto i consumi energetici, l'impiego di prodotti di sintesi e le emissioni di gas serra. Ricaduta quest'ultima che sarà rafforzata con l'impianto del nocciolo.

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

L'insieme di interventi attuati ha una elevata capacità di generare reddito e lavoro dopo la fase di sostegno del PSR, anche in modo adeguato all'impegno finanziario assunto: l'incremento di produzione di materia prima di qualità che viene trasformata nella gastronomia di famiglia e la vendita diretta dei prodotti trasformati hanno già assicurato un significativo aumento del valore aggiunto e della redditività aziendale, in linea con le previsioni progettuali.

La diversificazione colturale con l'introduzione del tartufo bianco, un prodotto molto remunerativo e richiesto sul mercato, aumenta le opportunità di crescita economica e occupazionale.

Notevole inoltre è la capacità produttiva del fagiolo cannellino DOP: le superfici e le quantità prodotte da Antonio infatti sono molto rilevanti per il mantenimento della denominazione di origine.

SOSTENIBILITÀ SOCIALE

Il progetto complessivo produce effetti positivi sul sistema di relazioni sociali: con la misura 16.4 si stabilizza un partenariato di produttori locali che consente ai partecipanti di inserirsi in un circuito produttivo con realistici sbocchi di mercato, valorizzando opportunità che le aziende agricole partner, di piccole dimensioni e a conduzione partime non professionale, non avrebbero avuto agendo da sole.

Lo sviluppo dell'azienda inoltre prevede la realizzazione di una fattoria sociale per l'inclusione nel mondo del lavoro di persone con diverso grado di disabilità.



Indicatori di efficacia

- Utilizzazione delle risorse finanziarie
- Conseguimento degli obiettivi prefissati



- Risposta a problematiche e potenzialità rilevanti nel contesto territoriale

EFFICACIA

Il modello di impresa di Antonio si caratterizza per una alta efficacia in termini di utilizzazione delle risorse finanziarie disponibili e di compiuta realizzazione delle diverse attività previste, al netto dei ritardi scontati nel conseguimento del contributo pubblico (anche due anni), che spesso rendono inattuali i piani finanziari.

Elevata è anche l'efficacia nel conseguire gli obiettivi di sostenibilità ambientale e finanziaria che Antonio si è proposto di raggiungere e gli effetti sinergici grazie all'integrazione tra diverse misure di sostegno del PSR utilizzate. Al momento l'azienda ha conseguito la completa autosufficienza nell'approvvigionamento di energia da fonti rinnovabili e delle materie prime destinate alla trasformazione nella impresa familiare incrementandone del 100% il valore aggiunto; le previsioni del progetto per il neo insediamento sono state rispettate anche se Antonio prevede che il vero salto di qualità sarà raggiunto con la realizzazione della tartufaia.

RILEVANZA

L'azienda si localizza in un'area interna, montana con una elevata parcellizzazione della proprietà fondiaria e aziende agricole condotte in modo non professionale.

Con il premio per il neo-insediamento Antonio realizza un'operazione di accorpamento e ricomposizione fondiaria rilevando piccole superfici contigue da 9 proprietari, alcuni dei quali non sapevano di esserlo e pertanto le superfici erano abbandonate.

Antonio collabora con 10 aziende agricole nello scambio di lavoro, macchinari e consulenze. Fino alla chiusura (recente ma provvisoria) era segretario del Consorzio del fagiolo cannellino DOP di Atina, oltre ad essere uno dei principali produttori, ragione per cui era stata richiesta la sua adesione ad un progetto di filiera organizzata presentato dal consorzio BIO Roma, risultato però non ammissibile.

Grazie al ruolo di promotore giocato dal giovane imprenditore nel territorio di riferimento l'azienda ha costruito una rete di relazioni con altre imprese agricole dell'area, condotte in modo non professionale, incrementandone la propensione a realizzare investimenti finalizzati alla produzione e valorizzazione di prodotti tipici del territorio incluso il prodotto DOP fagiolo cannellino.



Elementi di riproducibilità e trasferibilità

- L'esperienza si può riprodurre e/o è trasferibile



Fattori di innovatività

- Innovazioni di prodotto e processo



Mainstream

- rafforzare la cooperazione e/o i legami tra soggetti
- accrescere le competenze e/o la "capacity building" dei beneficiari

RIPRODUCIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ

L'idea progettuale nel suo complesso può essere riprodotta ma, così come nota lo stesso Antonio, il conseguimento di varie tipologie di sostegno finanziario ha implicato anche tempi di attesa piuttosto lunghi che solo una buona capacità di autofinanziamento può permettere di superare senza stress finanziari.

INNOVATIVITÀ

Il progetto aziendale complessivo si caratterizza per la diversificazione culturale e l'introduzione di nuovi prodotti relativamente innovativi ma radicati nel territorio.

Gli investimenti previsti nell'ambito del progetto di filiera corta introdurranno innovazioni di processo per la trasformazione della materia prima, anche fra i partner della filiera.

LA BUONA PRASSI NEL MAINSTREAMING

Il modello di intervento di Antonio rafforza la cooperazione e i legami tra vari soggetti operanti nel territorio e accresce le competenze e la capacity building sia del beneficiario che degli altri operatori partner nella filiera corta.

Antonio svolge un ruolo di promotore nel territorio e, in particolare, nella rete di aziende con cui collabora, diffondendo le informazioni sulle opportunità di sostegno e promuovendo progettualità.

Parte delle produzioni aziendali trasformate sono dedicate a rifornire Associazioni No profit che operano sul territorio a sostegno di soggetti disagiati e/o diversamente abili e queste relazioni sono alla base del progetto di fattoria sociale che Antonio intende perseguire.

PROFILO SINTETICO DI BUONA PRASSI



Localizzazione	Comuni di Belmonte Castello, Atina, Settefrati Area interna Valle del Comino, Provincia di Frosinone
Obiettivo del piano di sviluppo	Incremento, valorizzazione e vendita diretta di prodotti tipici locali di qualità
Misura/e del PSR attivate Investimenti realizzati e Risorse finanziarie	Misura 6.1.1 insediamento giovani agricoltori: Ricomposizione fondiaria con acquisto terreni, realizzazione serra e impianto fotovoltaico. Investimento: 79.000 € Misura 4.1.1 investimenti in aziende agricole (In corso di realizzazione): impianto di nocchioleto e tartufaia micorrizzata. Investimento 116.000 € Misura 16.4 filiera corta: organizzazione partenariato per attivazione di una filiera corta; acquisto di impianti e macchine per gestione filiera e vendita diretta. Spesa ammessa 50.000 €
Focus Area collegate	1A, 2A, 2B, 3A

LUCA MANCINI



ESPLORANDO L'ALLEGATO 1



Luca Mancini è un giovane agricoltore che si è insediato nell'azienda del nonno, con l'obiettivo di diversificare le produzioni introducendo coltivazioni e allevamenti non comuni nel contesto in cui è ubicata l'azienda.

L'intento è quello di distribuire nell'arco dell'anno il fabbisogno di lavoro, di essere meno aggredibile dalle fluttuazioni dei prezzi sul mercato e più adattabile rispetto agli imprevisti dovuti ai cambiamenti climatici. Per questo ha introdotto la coltura di una particolare varietà di asparago assimilabile a quello selvatico, l'aglio in pieno campo, la coltura della canapa, un impianto di mandorleto con varietà locali ben adattate all'area e l'allevamento delle lumache. Accanto a queste, una parte della SAU aziendale è destinata a seminativi, lino, grano saraceno, cereali come farro e grano duro, leguminose da granella, tutti coltivati con il metodo biologico. Il mercato di riferimento è quello locale con la vendita diretta ad imprese di commercializzazione e dettaglianti. Il modello di impresa è in grado di garantire la sostenibilità economica: anche se la commercializzazione dei prodotti di nicchia di neo introduzione ha subito una battuta d'arresto importante per la crisi COVID, l'ampio ventaglio di colture garantisce sufficienti livelli di redditività, il sostanziale rispetto delle previsioni del business plan e la giusta remunerazione del lavoro.



Priorità 2



FA 2B



Misura 6



Intervento 6.1.1



Importo 70.000

Parole chiave:	Insedimento giovani, sostenibilità, diversificazione produttiva, agricoltura biologica, vendita diretta
Parole chiave Europa 2020:	crescita sostenibile

IL PROGETTO

PROFILO DELL'IMPRENDITORE



Luca Mancini, classe 1990, è laureato in Scienze umanistiche e, prima di approdare all'agricoltura, ha lavorato come fotografo e si è imbarcato per un anno in Costa Crociere, fino a quando ha definitivamente realizzato di voler essere "padrone" di

stesso e di fare un lavoro dove il cambiamento da lui apportato fosse visibile e concreto. Nel 2017 grazie al sostegno del PSR si insedia nell'azienda del nonno, che gli cede in affitto circa 43 ettari di terreno, suddivisi in due corpi, con una SAU di circa 32 ha di cui 3 destinati a fasce tampone.



L'azienda è interamente irrigua e il piano di sviluppo aziendale è improntato sulla diversificazione delle produzioni e l'introduzione di prodotti alternativi rispetto a quelli usuali dell'area: il fattore chiave è la destagionalizzazione del lavoro e delle produzioni. L'indirizzo produttivo dell'azienda comprende 3 ha di mandorlo e 0,5 di olivo in area DOP "Tuscia", un allevamento di 1000 mq di chioccioline di lumaca; la coltivazione dell'aglio e dell'asparago in pieno campo, cereali autunno vernini (grano duro e farro), leguminose da granella (cece e lenticchia come colture da rinnovo), grano saraceno. Tutti i seminativi sono coltivati con metodo biologico, e per le superfici a coltivazioni permanenti Luca aderisce agli impegni previsti dalla misura 10.1 per la conservazione della sostanza organica. Dall'insediamento al 2020 Luca ha coltivato anche la canapa, conferendo il prodotto alla rete di imprese Italcanapa, che però nel 2020 è entrata in crisi obbligando Luca a lasciare temporaneamente questa specie interessante per la molteplicità di utilizzazione.



L'asparago coltivato su 5.000 mq è un asparago naturale riprodotto *Asparagus acutifolium*, al quale è stata tolta la dormienza, ed è del tutto assimilabile all'asparago selvatico, prodotto che si raccoglie naturalmente ed è molto apprezzato nell'enogastronomia locale.

La commercializzazione delle produzioni aziendali è improntata sulla vendita diretta nel mercato locale, ricercando costantemente l'inserimento in reti di produttori, primo fra tutte la rete Campagna Amica di Coldiretti.



il Metodo Cherasco prevede che l'impianto dell'allevamento elicicolo sia fisicamente costituito da una struttura perimetrale protettiva, al cui interno si sviluppano ulteriori recinti di contenimento delle chioccioli

Farro e leguminose da granella sono vendute ad una impresa locale di commercializzazione di prodotti BIO; il grano duro ad una Cooperativa di Produttori Agricoli di Toscana e l'aglio ad una grande impresa regionale presente nella GDO. L'azienda è iscritta all'Organizzazione di Produttori OP Latium per la quota parte di produzione di olio DOP "Tuscia"

La pandemia COVID e le limitazioni conseguenti hanno rappresentato una parziale battuta di arresto per la vendita diretta dei prodotti di nicchia ma l'ampio ventaglio delle produzioni aziendali ha consentito comunque di conseguire sufficienti livelli di redditività e il sostanziale rispetto delle previsioni del business plan.

Il supporto tecnico necessario per lo sviluppo delle attività viene garantito in particolare dal padre di Luca, agronomo di lunga data.

GLI INVESTIMENTI REALIZZATI

Con il sostegno del PSR Luca impianta 3,30 ha di mandorleto e 0,50 ha di asparago; introduce in azienda la canapa e impianta un piccolo allevamento di chioccioli di lumache seguendo il metodo Cherasco. Acquista una trincia usata per il controllo meccanico delle infestanti. L'investimento complessivo è di circa 44.000 Euro. Con risorse proprie ha poi realizzato l'impianto irriguo, a distribuzione localizzata, a servizio del mandorleto e delle ortive di pieno campo.

Luca è attivo nella promozione delle produzioni locali e, in partenariato con altre aziende, ha presentato un progetto sul PSR Misura 3.2.1 che prevedeva la partecipazione a fiere ed eventi di degustazione, l'implementazione di un sito internet comune e dell'e-commerce, incluso l'adozione di QR code. Il progetto non è stato ammesso a finanziamento ma l'attività comunque non si è arrestata.

LE ATTIVITA' IN CORSO

L'esperienza dell'allevamento delle chioccioli con il metodo Cherasco ha evidenziato alcuni limiti ai quali Luca sta ovviando adottando un metodo ideato da un agronomo locale. Per meglio adattarsi alle condizioni climatiche locali, si prevede l'uso di piccoli box e bancali per la difesa dal freddo e l'alimentazione a base di germogli. Inoltre sono allo studio nuove forme di confezionamento delle chioccioli più adatte alla vendita diretta.

Luca si sta attivando per costituire una organizzazione di produttori di mandorlo assieme ad alcune aziende che nell'area hanno fortemente investito su questa coltura.

Per proseguire la coltivazione della canapa Luca sta cercando serie imprese di trasformazione per attivare collaborazioni in particolare per la produzione di olio, prodotto interessante per le sue ottime proprietà di antinfiammatorio.

PROFILI DI BUONA PRASSI

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE

Il modello di sviluppo aziendale adottato da Luca incide su più fattori di sostenibilità ambientale.

Il metodo biologico certificato adottato su circa il 60% della SAU aziendale per tutti i seminativi da granella, con avvicendamenti e rotazioni, assicura nel complesso una sostanziale riduzione degli input chimici, e, assieme ad un controllo meccanico delle infestanti assicurato dall'impiego della trinciatrice e dal rispetto degli impegni previsti dalla adesione alla Misura 10.1 assicura il mantenimento della sostanza organica del terreno e la riduzione delle perdite di suolo per erosione.

L'impianto del mandorleto incide anche sulla riduzione di gas serra.

Un aspetto interessante sotto il profilo della sostenibilità è l'introduzione sperimentale di alcune cultivar locali di mandorlo, presenti in modo sporadico nell'area e, in particolare nell'azienda sperimentale dell'ARSIAL localizzata nella zona, per osservarne la capacità di adattamento agli eventi climatici avversi e la resistenza ai patogeni.

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

Il modello di business dimostra di avere una discreta capacità di generare reddito anche in modo congruo rispetto all'impegno finanziario assunto. La diversificazione colturale, oltre a compensare le fluttuazioni di prezzi che possono verificarsi nelle diverse annate, distribuisce in modo equilibrato il fabbisogno lavorativo del titolare e dei suoi coadiuvanti nell'arco dell'anno. Lo sviluppo del mandorleto e le successive fasi di lavorazione del raccolto potranno anche comportare l'incremento della manodopera aziendale.

SOSTENIBILITÀ SOCIALE

Con l'avvio della attività agricola Luca, anche grazie al supporto della Coldiretti di Viterbo, ha incrementato molto le relazioni con i giovani agricoltori dell'area, realizzando con essi pubblicazioni che divulgano e promuovono i prodotti di nicchia da essi coltivati.

Anche con il supporto e l'esperienza del padre Luca è inoltre attivo nella costituzione di una organizzazione di produttori di mandorlo.



Fattori di sostenibilità ambientale

- Investimenti che incidono su più fattori di sostenibilità ambientale
- Riduzione di input chimici e sostanza organica



Fattori di sostenibilità economica

- Generazione reddito e lavoro post sostegno



Fattori di sostenibilità sociale

- Effetti sul sistema di relazioni sociali



Indicatori di efficacia

- Utilizzazione delle risorse finanziarie
- Conseguimento degli obiettivi prefissati



- Risposta a problematiche e potenzialità rilevanti nel contesto territoriale



Fattori di innovatività

- Innovazioni di prodotto e processo

EFFICACIA

L'efficacia del piano di investimenti legato all'insediamento sostenuto con il PSR si traduce in capacità di raggiungere gli obiettivi perseguiti in termini di redditività aziendale assicurata dalla elevata diversificazione delle produzioni aziendali che compensa le annuali fluttuazioni del prezzo delle materie prime. Il modello di impresa troverà la sua piena realizzazione con la messa a regime del mandorleto e il consolidarsi della vendita diretta dei prodotti di nicchia, asparago e chiocciole in particolare.

RILEVANZA

La strategia aziendale di Luca è improntata sulla diversificazione delle colture accompagnata dallo sviluppo e valorizzazione di prodotti di nicchia che sono molto apprezzati nella gastronomia locale. Ciò è un elemento di innovazione rispetto alla mentalità prevalente nell'area, dove la scelta degli assetti produttivi è in gran parte determinata dal livello di aiuti fornito dalla PAC, e fornisce un esempio per tutti coloro interessati ad apportare cambiamenti.

INNOVATIVITÀ

I fattori di innovatività che caratterizzano la strategia di Luca sono individuabili in primo luogo nella sperimentazione di nuove colture. Luca è stato il primo agricoltore a introdurre nell'area il mandorlo seguito poi da altre aziende che hanno puntato molto su questa coltura investendo superfici ben superiori alla sua.

Anche per la coltura della canapa Luca è un pioniere e come tale sta sperimentando le alterne fortune del mercato.

Interessanti poi sono le scelte agronomiche delle colture dell'asparago, dove è stato preferito il prodotto riconducibile alla cv spontanea, per la qualità organolettica molto più apprezzata nell'enogastronomia locale mentre nella fascia litoranea della provincia si localizzano grandi superfici di asparago verde che è il prodotto commercializzato nella GDO.

Anche l'allevamento di chiocciole di lumaca è una scelta innovativa di prodotto e, in questo caso, l'esperienza pratica sta orientando le necessarie modifiche nell'allevamento sperimentando nuove soluzioni alla ricerca del migliore adattamento all'ambiente.



Elementi di riproducibilità e trasferibilità

- L'esperienza si può riprodurre e/o è trasferibile



Mainstream

- rafforzare la cooperazione e/o i legami tra soggetti
- accrescere le competenze e/o la "capacity building" dei beneficiari

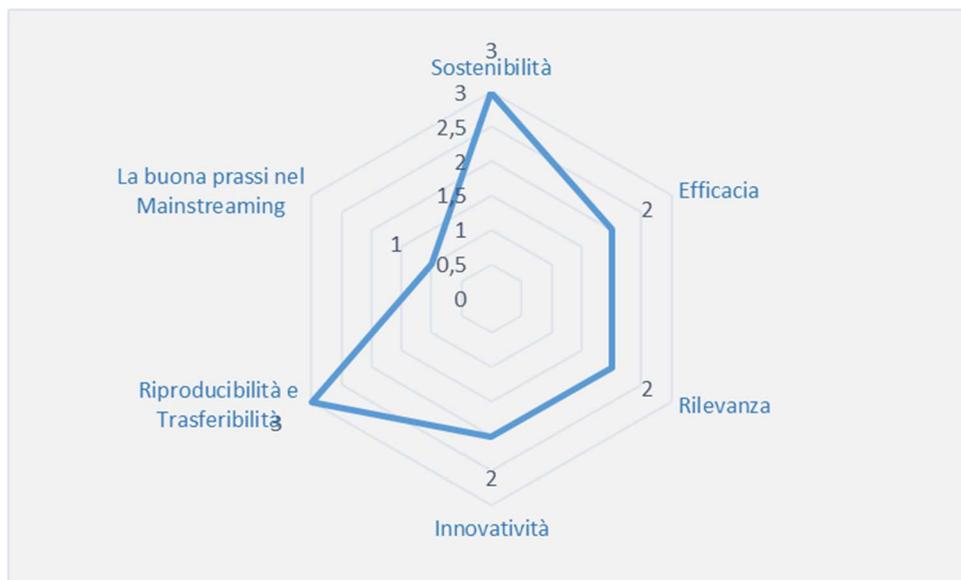
RIPRODUCIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ

Il modello di sviluppo che punta alla diversificazione culturale con l'introduzione di prodotti di nicchia da commercializzare attraverso la vendita diretta è riproducibile e trasferibile.

LA BUONA PRASSI NEL MAINSTREAMING

Luca ricerca costantemente la partnership con gli altri agricoltori, in particolare giovani con le sue stesse idee e ciò può contribuire a determinare un cambio di mentalità in un'area dove prevale un'agricoltura estremamente dipendente dalle integrazioni al reddito garantite dalla PAC.

PROFILO SINTETICO DI BUONA PRASSI



Localizzazione	Tuscania, Provincia di Viterbo
Obiettivo del piano di sviluppo	Diversificazione delle produzioni aziendali e introduzione di prodotti di nicchia
Misura/e del PSR attivate Investimenti realizzati e Risorse finanziarie	Misura 6.1.1 insediamento giovani agricoltori: impianto mandorleto e asparagiaia, realizzazione di allevamento chiocciola di lumaca, acquisto trinciatrice 70.000 €
Focus Area collegate	2A, 2B

THE CIRCLE



LA SOLUZIONE PER PRODURRE CIBO
SOSTENIBILE A IMPATTO ZERO



The Circle è un'azienda agricola energetica e innovativa che ha messo al centro del proprio sviluppo i valori di Sostenibilità, Innovazione e Circolarità per risolvere i problemi reali e concreti derivati dal cambiamento climatico. L'azienda, nata nel 2017 per merito di quattro giovani soci, ha realizzato il primo impianto commerciale acquaponico d'Italia per la produzione di ortaggi e insalate di IV gamma. Questa tecnologia consente una maggiore resa e una maggiore velocità di crescita delle piante coltivate, mantenendo una produzione agricola sostenibile dal punto di vista economico e ambientale, oltre a garantire un'altissima qualità organolettica dei prodotti, il cui mercato è in rapida crescita soprattutto nelle strutture di ristorazione di eccellenza.

Il modello di business che integra domotica, tecnologia ed acquaponica si caratterizza per l'originalità della scelta produttiva, l'alta carica innovativa, la sostenibilità in senso lato: sociale, ambientale ed economica, l'utilizzazione e l'integrazione intelligente di risorse finanziarie di natura diversa, tra cui il crowdfunding, e lo sviluppo di una rete di risorse umane ad alta specializzazione. Il sostegno del PSR rappresenta un tassello di questa strategia di sviluppo ed è stato utilizzato per raggiungere la completa autosufficienza energetica del sistema.



Priorità 2



FA 2B



Misura 6



Intervento 6.1.1



Importo 70.000

Parole chiave: giovani agricoltori, sostenibilità, economia circolare, acquaponica, innovazione di processo, innovazione di prodotto, vendita diretta

Parole chiave Europa 2020: crescita intelligente, crescita sostenibile

<https://www.thecircle.global/>



Nell'impianto acquaponico l'acqua circola dalle vasche dei pesci raggiungendo e fertilizzando le piante, per tornare poi nuovamente pulita ai pesci. Questo consente di recuperare tutta l'acqua che le piante non sono state in grado di assorbire riducendo del 90% il consumo di acqua per kg di prodotto rispetto all'agricoltura tradizionale.

IL PROGETTO

PROFILO DELLA SOCIETÀ



La società The Circle è composta da 4 giovanissimi soci - Valerio Ciotola, Simone Cofini, Thomas Marino e Lorenzo Garreffa, amici da sempre.

Valerio è l'amministratore delegato, è laureato in Biotecnologie industriali con studi particolari nella coltura di microalghe a fini alimentari ed energetici. Anche Simone e Lorenzo sono laureati in Biotecnologie industriali; Simone è il direttore di tutta l'Impiantistica The Circle e ha curato anche lo sviluppo di tutta la sensoristica aziendale. Lorenzo cura ogni aspetto della nascita e della crescita delle colture. Thomas è dottore in Scienze politiche e per The Circle cura lo sviluppo strategico e tutta la comunicazione..

Valerio e soci hanno rapporti di stretta collaborazione con l'Università degli studi di Roma Tor Vergata, in particolare con il Centro di Ecologia sperimentale ed acquacoltura e con il Laboratorio di Biologia delle alghe, per la sperimentazione nel campo dell'agrifood, bioenergia e riutilizzo dei sottoprodotti e scarti agricoli.

L'impresa nasce nel 2017 su un terreno di due ettari vicino Roma, rilevati in affitto, dove i quattro fondatori realizzano il primo impianto commerciale acquaponico d'Italia su 4.500 mq di serra. Il primo modulo è stato realizzato con fondi propri e un prestito bancario.

Il sistema di produzione utilizzato è NFT (Nutrient Film Technique) a produzione verticale e modulare per la coltivazione di insalate e ortaggi di 4° gamma di altissima qualità organolettica. L'impianto può funzionare sia con sistemi acquaponici sia con quelli idroponici.

The Circle coltiva specie e varietà particolari: insalate, rucola, tatsoi, mizuna, erbe aromatiche, fragole e altre ancora. I prodotti hanno qualità particolari grazie all'azione del concime organico derivante dall'azione dei pesci; per questo il target di clientela cui l'azienda si rivolge sono i ristoranti e le strutture di ristorazione d'eccellenza presenti sul territorio che assorbono tutta la produzione aziendale, grazie anche alla sensibilità di giovani Chef sempre più attenti alla scelta della materia prima e di una produzione sostenibile da raccontare al cliente finale.

Nell'ultimo biennio è iniziata anche l'attività di trasformazione per la produzione di pesti ottenuti da insalate coltivate in acquaponica.

GLI INVESTIMENTI REALIZZATI



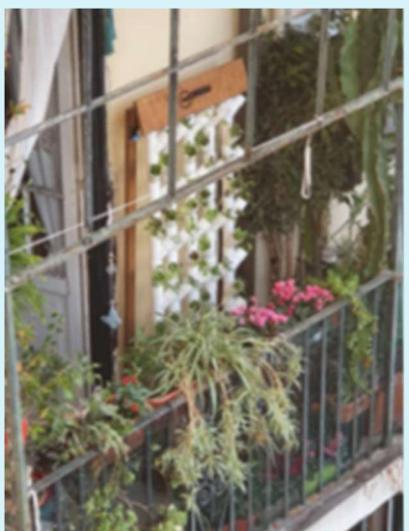
Nel 2017, contestualmente alla realizzazione del primo modulo dell'impianto di acquaponica, Valerio in qualità di CEO della società fruisce dell'azione del PSR a sostegno dell'insediamento di giovani imprenditori in agricoltura (operazione 6.1.1), con il fine di realizzare un impianto fotovoltaico di potenza pari a 10kw per garantire l'autosufficienza nell'approvvigionamento energetico della struttura di acquaponica. Inoltre, si è realizzato un Impianto sperimentale per la coltura di microalghe sviluppato in collaborazione con l'Università di Roma Tor Vergata e dello spin-off AlgaRes, per studiare la possibilità di chiudere completamente il ciclo produttivo, producendo mangime per pesci a base di microalghe



La coltura di microalghe dall'alto valore nutrizionale, farmaceutico ed energetico (spirulina, chlorella ecc.), consente una sostanziale riduzione di emissioni di gas serra nell'ambiente, in quanto le alghe sono in grado di assorbire molta più CO₂ delle piante terrestri.

Il sistema di coltura acquaponica alimentato dall'impianto fotovoltaico è in fase di brevettazione: monitorato costantemente attraverso un impianto di sensori di controllo sempre connessi, il sistema consente di recuperare tutta l'acqua che le piante non sono state in grado di assorbire, riducendo del 90% il consumo di acqua per kg di prodotto rispetto all'agricoltura tradizionale.

ATTIVITÀ IN CORSO



Da gennaio 2021 la società ha strutturato un e-commerce (<https://www.thecircle.global/shopthecircle/>) dove sfruttare la popolarità e il successo già acquisito dal brand in pochi anni di attività per vendere la linea di Pesto acquaponico a marchio The Circle.

La società, in collaborazione con un'azienda Italiana di tracciabilità del prodotto, sta sviluppando, attraverso le nuove tecnologie come blockchain, un percorso di tracciamento dell'intero processo produttivo per fornire maggiori garanzie al consumatore oltre che dare maggiore valore aggiunto al prodotto finale.

L'impresa sta mettendo a punto anche un impianto idroponico di coltivazione domestico "Verticale" alimentato con pannelli solari e capace di coltivare 50 baby salad ogni 28 giorni, controllato da remoto attraverso App.

PROFILI DI BUONA PRASSI

SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE



Fattori di sostenibilità ambientale

- Investimenti che incidono su più fattori di sostenibilità ambientale
- Riduzione di input chimici, idrici ed energetici; riduzione emissioni gas serra

Il modello sviluppato da The Circle incide su molteplici fattori di sostenibilità ambientale. Grazie al fotovoltaico i fabbisogni energetici dell'impianto sono totalmente coperti da una fonte di energia rinnovabile, mentre la coltura di microalghe sperimentale è idonea a garantire l'apporto nutrizionale per l'allevamento dei pesci, rendendo il ciclo produttivo ancora più sostenibile.

Sulla base di dati di calcolo annuo e in confronto all'agricoltura tradizionale, l'azienda produce importanti risultati in termini di risparmio idrico (150 l/mq ogni mese rispetto all'agricoltura tradizionale; 135 l per kg di prodotto), di CO₂ non immessa in atmosfera pari a 33.000 kg annui e di riduzione di immissioni inquinanti (- 90%).

La tecnologia acquaponica garantisce una maggiore resa e una maggiore velocità di crescita delle piante coltivate, mantenendo una produzione agricola a impatto zero: le produzioni/ha sono il doppio di quelle conseguibili con la coltivazioni su terra con una produttività del terreno pari a 600 g/mq e produzione ogni 21 giorni.

La tecnologia sviluppata consente di coltivare interamente fuori suolo, quindi può essere utilizzata senza problemi anche nei suoli esausti o contaminati.

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

Il modello di business ha già dimostrato di avere una elevata capacità di generare reddito e lavoro, anche in modo adeguato rispetto all'impegno finanziario assunto.

La redditività del modello produttivo è confermata dall'assorbimento totale della produzione sul mercato, dalle unità di lavoro create e dall'aumento del capitale di impresa che ha consentito anche l'acquisto del terreno su cui l'azienda insiste. L'intervento del PSR è una componente che copre una parte dei costi di produzione, garantendo la completa autosufficienza energetica dell'impianto e abbattendone i relativi costi.

Il mercato di riferimento dell'impresa è in crescita, in particolare fra i ristoranti e le strutture di ristorazione d'eccellenza presenti sul territorio. Nel 2021 è entrato in azienda come socio il Gruppo CR SPA, che detiene la proprietà di 12 supermercati a marchio Conad: l'accordo commerciale permetterà di lanciare la prima linea di prodotti acquaponici all'interno della Gdo Italiana.

A luglio 2021 è entrato in società anche Bricofer: questo ingresso offre l'opportunità di approvvigionamento di alcuni materiali fondamentali per le lavorazioni degli impianti produttivi, oltre ad essere un potenziale canale di vendita fondamentale per l'impianto di coltivazione domestico (Verticale) che la società sta mettendo a punto.



Fattori di sostenibilità economica

- Generazione reddito e lavoro post sostegno



Fattori di sostenibilità sociale

- Effetti sul sistema di relazioni sociali



Indicatori di efficacia

- Utilizzazione delle risorse finanziarie
- Conseguimento degli obiettivi prefissati



- Risposta a problematiche e potenzialità rilevanti nel contesto territoriale



Elementi di riproducibilità e trasferibilità

SOSTENIBILITÀ SOCIALE

Il progetto ha un'elevata capacità di migliorare la qualità del lavoro degli operatori: il sistema di NFT permette lo sviluppo in verticale della coltivazione, semplificando molto il lavoro per l'operatore. Al contempo i sensori sviluppati permettono un controllo da remoto ed una notevole riduzione del fabbisogno di forza lavoro usurante all'interno dell'impianto stesso. Il sistema quindi contribuisce a superare il problema della fatica e dello sfruttamento del lavoratore in agricoltura senza peraltro sostituirlo.

Grazie al percorso universitario intrapreso da 3 dei soci fondatori, inoltre, la società intrattiene stretti rapporti di collaborazione con l'Università di Roma Tor Vergata, potendo quindi fruire di laboratori e competenze altamente specializzate per supportare i processi di sviluppo aziendale.

EFFICACIA

Il modello di impresa si caratterizza per una elevata efficacia nell'utilizzare le risorse finanziarie disponibili, integrando molteplici fonti di finanziamento incluso il crowdfunding, dimostrando di essere attrattivo anche per realtà commerciali di assoluto rilievo.

L'efficacia del progetto sostenuto con il PSR si conferma e grazie al fotovoltaico i fabbisogni energetici dell'impianto sono totalmente coperti da una fonte di energia rinnovabile, mentre la coltura di microalghe sperimentale si è dimostrata idonea a garantire l'apporto nutrizionale per l'allevamento dei pesci rendendo il ciclo produttivo ancora più sostenibile.

Nell'insieme poi il modello di business è riuscito a creare posti di lavoro riuscendo in soli due anni ad aumentare l'organico originale e passando da 4 dipendenti (i 4 soci originari) a 8 più una decina di collaboratori esterni.

RILEVANZA

Il modello produttivo adottato da The Circle è centrato sui valori di sostenibilità, innovazione e circolarità e intende contribuire a risolvere i problemi derivati dal cambiamento climatico.

L'efficacia della soluzione è confermata dalle diverse partnership a cui la società è stata chiamata a partecipare, per la realizzazione di impianti acquaponici per la produzione di cibo sostenibile e per fornire adeguato supporto tecnico attraverso masterclass ai partecipanti ai progetti.

RIPRODUCIBILITÀ, TRASFERIBILITÀ

La riproducibilità e la trasferibilità dell'esperienza sono fortemente condizionate dall'elevato grado di specializzazione delle risorse umane dedicate.



Fattori di innovatività

- Innovazioni di prodotto e processo



Mainstream

- rafforzare la cooperazione e/o i legami tra soggetti
- accrescere le competenze e/o la “capacity building” dei beneficiari

INNOVATIVITÀ

Tutto il modello di business sviluppato da The Circle si caratterizza per un alto livello di innovazione delle soluzioni adottate, sia di prodotto che di processo. Le innovazioni sono state tutte sviluppate con le risorse umane interne alla società, ivi inclusa il disegno dei moduli di coltivazione adottati e la sperimentazione dell'impianto per la produzione di microalghe finalizzato a chiudere completamente il ciclo produttivo, producendo mangime per pesci a base di alghe.

La forte carica innovativa tra l'altro è confermata dalle partnership in due progetti Horizon 2020, e dalla prossima partecipazione al programma anche come Capo progetto insieme all'Università di Roma Torvergata per l'implementazione di un impianto di microalghe che estremizza l'innovazione di prodotto tendendo a produrre olio (utilizzabile per fare bio-carburanti), integratori alimentari, farine proteiche per animali o semplicemente biomassa per produrre energia e composti ad alto valore d'interesse farmaceutico.

LA BUONA PRASSI NEL MAINSTREAMING

Nel settembre 2018 la società instaura una collaborazione con il CREA per accreditare scientificamente a livello nazionale i processi produttivi propri dell'acquaponica. In contemporanea The Circle ha avviato, anche attraverso iniziativa spontanea del Governo, contatti con la Commissione Agricoltura e il Ministero dello Sviluppo Economico per arrivare a una regolamentazione del settore, che ne favorisca sviluppo e valorizzazione.

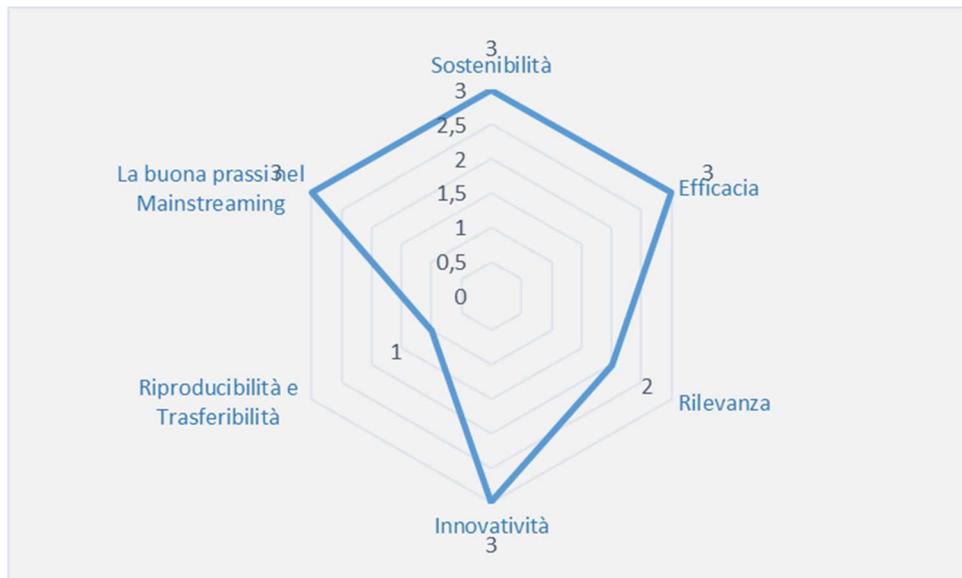
Nel 2020, anche grazie al lavoro svolto, ad Acquaponica e Idroponica è stato assegnato un codice Ateco di riferimento.

The Circle è stata coinvolta in un progetto di riqualificazione di una zona di produzione terricola abbandonata, realizzato da Kilowatt a Bologna finalizzato alla creazione di uno spazio di coworking sostenibile: the Circle ha supervisionato la realizzazione di un impianto acquaponico per la produzione di cibo sostenibile che è diventato luogo di aggregazione per i Co Worker di Kilowatt.

Dal 2018 è partner del progetto Italis, finanziato dalla Regione Veneto e realizzato da un'azienda internazionale (SerenDPT) per la creazione alla Giudecca di un Hub di innovazione permanente per lo sviluppo diffuso di competenze sui temi dell'economia circolare, dell'economia di piattaforma, del marketing territoriale e non profit. The Circle sta realizzando nell'ambito del progetto un impianto acquaponico per la produzione di cibo sostenibile e fornisce supporto tecnico attraverso masterclass ai partecipanti al progetto.

The Circle è stata coinvolta in un progetto di riqualificazione urbana a Milano il cui obiettivo è quello di realizzare la prima zona di housing sociale d'Italia interamente sostenibile: the Circle realizzerà nell'ambito del progetto un impianto acquaponico per la produzione di cibo sostenibile che dovrà essere un luogo accogliente in grado di ospitare le visite degli abitanti del quartiere

PROFILO SINTETICO DI BUONA PRASSI



Localizzazione	ROMA
Obiettivo del piano di sviluppo	Produzione di cibo sostenibile di elevata qualità e a impatto zero
Misura/e del PSR attivate	Misura 6.1.1 insediamento giovani agricoltori
Investimenti realizzati e Risorse finanziarie	Impianto fotovoltaico per l'alimentazione primo impianto di acquaponica in Italia e impianto di produzione di microalghe 70.000 €
Altri programmi attivati e fonti di finanziamento	Horizon. Crowdfunding. Autofinanziamento
Focus Area collegata	2B