



## Valutazione indipendente del Programma Rete Rurale Nazionale - 2014-2020

Rapporto Annuale di Valutazione per l'annualità 2020

Marzo 2021

## Indice

<i>Premessa</i> .....	3
<b>1. L'oggetto del Rapporto</b> .....	<b>4</b>
<b>2. Metodologia</b> .....	<b>5</b>
2.1. L'approccio metodologico per l'analisi esplorativa della RRN per la realizzazione di una Social Network Analysis.....	5
2.2. La fase 1: la fase esplorativa .....	6
2.3. Le schede Progetto analizzate .....	6
<b>3. L'analisi dei questionari ai nodi della RRN</b> .....	<b>9</b>
3.1. La scheda 2.1 - Eccellenze rurali .....	9
3.2. La scheda 2.2 - Rural4Learning .....	12
3.3. La scheda 3.2 - Supporto al soddisfacimento delle condizionalità ex ante risorse idriche ....	15
3.4. La scheda 4.2 - Supporto alla governance e promozione cultura valutazione SR.....	17
3.5. La scheda 12.1 - Consulenza alle aziende agricole .....	19
3.6. La scheda 19.1 - Rete Leader .....	21
3.7. La scheda 21.1 - Promozione e supporto alla diffusione dell'agricoltura sociale .....	24
3.8. La scheda 26.1 - Osservatorio banda larga.....	28
<b>4. Sintesi dei risultati e prosieguo delle attività valutative</b> .....	<b>32</b>
4.1. I primi risultati emersi.....	32
4.2. Il prosieguo delle attività valutative - La fase 2: Analisi del/dei network .....	35

## LISTA DEGLI ACRONIMI

<b>ACA</b>	Misure agro-climatico ambientali
<b>AdG</b>	Autorità di Gestione
<b>AdP</b>	Accordo di partenariato
<b>AT</b>	Assistenza Tecnica
<b>CdS</b>	Comitato di Sorveglianza
<b>CE</b>	Commissione Europea
<b>FEASR</b>	Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale
<b>GAL</b>	Gruppi di Azione Locale
<b>GO</b>	Gruppo operativo
<b>MiPAAF</b>	Ministero per le Politiche Agricole, Alimentari e Forestali
<b>OG</b>	Obiettivo generale
<b>ONG</b>	Organizzazione non governativa
<b>OP</b>	Organismo pagatore
<b>OS</b>	Obiettivo specifico
<b>PAC</b>	Politica agricola comune
<b>PEI</b>	Politica europea per l'innovazione
<b>PRR</b>	Postazione Regionale della Rete
<b>PS</b>	Priorità strategica
<b>PSR</b>	Programma di Sviluppo Rurale
<b>R&amp;I</b>	Ricerca e Innovazione
<b>RA</b>	Risultato atteso
<b>RAV</b>	Rapporto Annuale di Valutazione
<b>RRE</b>	Rete Rurale Europea
<b>RRN</b>	Rete Rurale Nazionale
<b>SAC</b>	Segreteria amministrativa e di controllo
<b>SNA</b>	Social Networking Analysis
<b>STC</b>	Segreteria tecnica di coordinamento
<b>UE</b>	Unione europea

---

## Premessa

Il presente Rapporto Annuale di Valutazione (RAV) per l'annualità 2020 rappresenta la prima vera analisi della capacità dell'intero Programma della Rete Rurale Nazionale di promuovere e generare dinamiche di rete. La ricognizione si fonda su indagini dirette e, sebbene il periodo di riferimento sia l'anno 2020, il Valutatore ha scelto di ampliare l'orizzonte di osservazione e includere nelle sue considerazioni anche i bienni precedenti, al fine di fornire un'immagine più completa e significativa degli effetti del Programma in relazione alla dimensione del networking. In effetti, la Valutazione si configura come un processo on going, che si fonda e si riferisce al lavoro già fatto nei mesi precedenti nell'ambito di altri prodotti valutativi quali i Rapporti Tematici per la Priorità 1 e 2 e i Cataloghi delle Buone Pratiche.

Si è scelto di orientare l'attività di valutazione attraverso l'ascolto in prima istanza di quelli che sono gli attori più coinvolti e rilevanti nell'azione della Rete, cioè gli Enti attuatori e, al loro interno, i responsabili delle schede progetto.

Il proseguo dell'analisi nei prossimi mesi coinvolgerà anche i destinatari delle iniziative poste in essere dal Programma, ritenendo tale processo di apertura dell'indagine diretta verso l'esterno, un'attività imprescindibile del percorso di valutazione della RRN, tanto più sfidante quanto più indefinito è l'universo di riferimento del Programma che ha l'ambizione di raggiungere quanti più attori possibili.

La presente versione del rapporto di valutazione sconta pertanto un orizzonte di analisi parziale che si è fermato a quelli che possiamo definire i nodi primari della Rete.

In relazione a ciò, il Valutatore proseguirà con le sue attività, anche nel breve periodo, al fine di estendere e approfondire la base dati da cui sono derivate le analisi e su cui si basano i preliminari giudizi valutativi formulati nel presente elaborato, in modo da valutare il networking posto in essere e animato dal Programma in una prospettiva più esaustiva.

---

## 1. L'oggetto del Rapporto

Si è scelto di dedicare i contenuti del Rapporto di Valutazione Annuale 2020 alla ricostruzione del network delle relazioni della RRN attraverso l'applicazione della Social Network Analysis (SNA).

L'applicazione di tale metodo di analisi ha comportato una serie di azioni propedeutiche, finalizzate alla ricostruzione della base informativa sulla quale avviare la vera e propria analisi dei network del Programma Rete.

Infatti, non si tratta di una sola rete, ma di una molteplicità di reti che, a partire dalle singole tematiche, le schede progetto, si articolano in ulteriori reti che potenzialmente moltiplicano la capacità del Programma di generare relazioni tra gli attori del sistema.

In considerazione dei tempi limitati per la definizione del presente rapporto, si è scelto in questa fase di concentrarsi su quelli che possiamo definire "nodi primari", che costituiscono i punti di riferimento per le diverse tematiche su cui il Programma promuove il networking tra gli attori dello sviluppo rurale in Italia. Si tratta per la gran parte dei responsabili di scheda progetto.

Tale primo step, ha consentito di identificare i nodi principali della RRN, ma ha di fatto trascurato gli ulteriori nodi che operano nel Programma e vengono stimolati da esso.

L'identificazione di questi ulteriori nodi, sia a monte che a valle di quelli sin qui presi in esame, sarà essenziale per evidenziare tutte le principali relazioni chiave che connotano il networking (o i networkings) della Rete. Solo una volta completata questa ricostruzione si potrà attribuire correttamente il ruolo ad ogni attore, si potrà quindi dar senso alla funzione che esso svolge all'interno del network in cui si trova ad operare o in cui è coinvolto.

L'applicazione della SNA avviata in queste settimane, e di cui il presente rapporto riporta i primi esiti, proseguirà pertanto con l'analisi degli ulteriori nodi che si sono creati nel network del Programma e che rappresentano dimensioni essenziali per apprezzare, in maniera esaustiva, la capacità della Rete di perseguire concretamente l'obiettivo di promuovere il networking, e il capitale sociale, tra gli attori del sistema dello sviluppo rurale del nostro Paese.

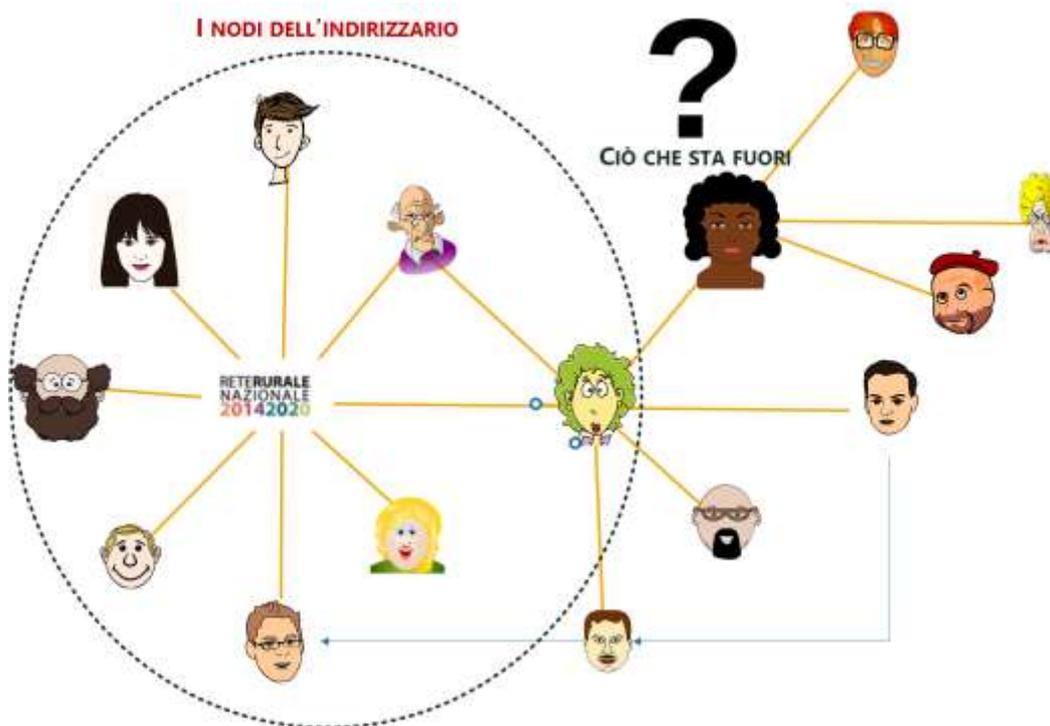
## 2. Metodologia

### 2.1. L'approccio metodologico per l'analisi esplorativa della RRN per la realizzazione di una Social Network Analysis

La ricostruzione del network delle relazioni della RRN prevede due fasi sequenziali propedeutiche alla ricostruzione del network, o meglio, dei network della RRN.

Il valutatore ha raccolto parte degli indirizzari detenuti dai "nodi primari", che fanno networking sulle differenti tematiche previste dal Programma della RRN (in parte coincidenti con le schede progetto).

Questa raccolta, ancora in corso, consente di identificare solo una parte degli attori che implicitamente sono ritenuti rilevanti dai responsabili del "nodo" RRN sulla loro tematica di azione (vedi figura seguente), mentre potrebbe non tener conto di tante altre relazioni chiave, a monte e a valle, che possono essere fondamentali, nell'analisi della rete, per connotare di senso il ruolo di ogni attore, rispetto alla funzione che può assolvere all'interno di quello specifico network.



Per poter condurre un'analisi approfondita delle relazioni di rete e di cosa genera/potrebbe generare il *networking* della RRN è necessario realizzare una prima fase esplorativa. La presente relazione contiene parte dell'analisi esplorativa che è stato possibile condurre nel corso del 2021.

Le attività proseguiranno nel corso dell'anno per garantire una piena copertura delle schede progetto e per poter realizzare la Fase 2, sui nodi della rete e la Fase 3 di analisi della rete.

## 2.2. La fase 1: la fase esplorativa

Nella fase esplorativa è stato elaborato un questionario rivolto ai responsabili delle schede progetto della RRN, per comprendere rispetto ai nominativi dei loro contatti:

- Il grado di rilevanza che l'attore X assume rispetto alla tematica del Network.
- La direzione della relazione tra il nodo della Rete e l'attore X (riceve e basta, chiede e basta, bilanciato).
- Il livello di interazione tra RRN e l'attore X (la frequenza).
- Il valore della relazione dell'attore X rispetto alle attività di networking (ad esempio pur chiedendo attiva riflessioni, ricevendo dissemina verso altri, contribuisce attivamente a sviluppare percorsi, attività, documenti, ecc.).

## 2.3. Le schede Progetto analizzate

Per poter realizzare una *Social Network Analysis* (d'ora in poi SNA) che abbia senso è necessario tener conto dei differenti obiettivi che ogni scheda progetto della Rete si pone. Vi sono infatti azioni che hanno un carattere più divulgativo, altre di sensibilizzazione, che hanno a che fare con la sfera della comunicazione pubblica, altre invece che assumono il connotato di azioni di assistenza tecnica/consulenza, capacitazione degli attori.

Tener conto di questa differenza nelle finalità risulta determinante, come sarà esposto nei paragrafi seguenti, per programmare le attività di valutazione future. L'analisi delle reti mette a fuoco come e cosa il capitale relazionale attivato dal *networking* genera in termini di nuovi progetti, nuove prassi, modifiche degli atteggiamenti/opinioni, risoluzioni di criticità, collaborazioni per affrontare congiuntamente delle scadenze/ricieste poste dalla DG Agri, dal Ministero, ecc.

Risulta chiaro che un'azione di divulgazione, come può essere una pubblicazione, attiva una relazione "uno ad uno" (tra la RRN che la pubblica e il lettore) rispetto ad un corso di formazione o a un laboratorio sull'agricoltura sociale dove l'interazione può essere "uno a molti" o "molti a molti".

Nello schema seguente (► Tab. 1.1) abbiamo messo a sistema, rispetto alle schede progetto analizzate nel presente rapporto di valutazione, obiettivi e tipologia di relazione prevalente attivabile (uno a uno – uno a molti e molti a molti).

Tab. 1.1 Schema riepilogativo delle schede progetto analizzate

Scheda Progetto	Obiettivi	Azione	Risultato atteso	Gruppi target	Tipo di relazione
CREA 21.1 Promozione e supporto alla diffusione dell'agricoltura sociale	1.1 Miglioramento dei risultati e degli impatti della politica di Sviluppo Rurale in Italia	1.1.2 Organizzazione di scambi di esperienze e trasferimento di competenze per la programmazione e gestione dello sviluppo rurale	Aumento degli scambi di esperienze per il rafforzamento delle competenze gestionali e progettuali dei PSR	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Personale delle Autorità di Gestione (responsabili di misura PSR)</li> <li>➔ Personale degli Organismi Pagatori</li> </ul>	UNO A MOLTI MOLTI A MOLTI
	2.1 Favorire le azioni di rete tra imprese operanti nel settore primario e tra istituzioni, imprese del	2.1.1 Collegamento, messa in rete e networking	Incrementare le sinergie, gli scambi di esperienza e le azioni comuni con il partenariato, al fine di migliorare l'attuazione dello	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Partenariato economico, sociale ed ambientale</li> <li>➔ Aziende agricole</li> <li>➔ Imprese ed operatori forestali</li> <li>➔ Comunità di pratica di agricoltori</li> </ul>	

Scheda Progetto	Obiettivi	Azione	Risultato atteso	Gruppi target	Tipo di relazione
	settore primario ed altri settori economici.		sviluppo rurale e contribuire allo sviluppo delle aree rurali italiane.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Imprese agro-industriali</li> <li>➔ PMI operative nelle zone rurali</li> <li>➔ Enti, associazioni, istituzioni nazionali, regionali ed internazionali</li> </ul>	
CREA 2.2 Rural4Learning	3.2 Coinvolgimento attivo di nuovi soggetti/attori nelle politiche di sviluppo rurale	3.2.1 Trasferimento delle conoscenze sulle politiche di sviluppo rurale attraverso un approccio interattivo basato sulla collaborazione fra più soggetti/sistemi	Valorizzazione delle opportunità dello sviluppo rurale e incremento dell'approccio partecipato, interattivo e dal basso.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Quest'azione si rivolge ai dirigenti scolastici, ai docenti e ai giovani studenti.</li> </ul>	UNO A UNO
ISMEA 12.1 Consulenza alle aziende agricole	1.1 Miglioramento dei risultati e degli impatti della politica di Sviluppo Rurale in Italia	1.1.1 Supporto, analisi, ricerca sulle politiche di sviluppo rurale	Incrementare la capacità progettuale, gestionale e amministrativa delle AdG e degli OP	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Personale delle AdG (responsabili di misura PSR)</li> <li>➔ Personale degli OP</li> </ul>	UNO A MOLTI MOLTI A MOLTI
CREA 2.1 Eccellenze Rurali	3.1 Migliorare l'accesso alle informazioni e la comunicazione della politica di sviluppo rurale	3.1.1 Capillare diffusione delle informazioni e trasferimento di buone pratiche in materia di comunicazione	Incremento della trasparenza e visibilità delle politiche di sviluppo rurale".	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Il principale destinatario delle attività promosse nell'ambito della presente azione è la società civile</li> </ul>	UNO A UNO
CREA 4.2 Supporto alla governance e promozione cultura valutazione SR	1.1 Miglioramento dei risultati e degli impatti della politica di Sviluppo Rurale in Italia	1.1.3 Progettazione, realizzazione di sistemi informativi per lo sviluppo rurale e supporto alle attività di valutazione, monitoraggio del FEASR e delle aree rurali	Miglioramento dei sistemi informativi dei PSR, della valutazione/ monitoraggio del FEASR e delle aree rurali italiane	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Personale delle AdG (responsabili di misura)</li> <li>➔ Personale degli OP</li> <li>➔ Società di valutazione indipendente</li> <li>➔ Valutatori</li> <li>➔ GAL</li> <li>➔ Altri partenariati titolari di progetti integrati</li> </ul>	UNO A MOLTI MOLTI A MOLTI
CREA 26.1 Osservatorio banda larga	1.1 Miglioramento dei risultati e degli impatti della politica di Sviluppo Rurale in Italia	1.1.1 Supporto, analisi, ricerca sulle politiche di sviluppo rurale 1.1.2 Organizzazione di scambi di esperienze e trasferimento di competenze per la programmazione	Incrementare la capacità progettuale, gestionale e amministrativa delle AdG e OP Aumento degli scambi di esperienze per il rafforzamento delle competenze gestionali e progettuali dei PSR	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Personale delle Autorità di Gestione (responsabili di misura PSR)</li> <li>➔ Personale degli Organismi Pagatori</li> </ul>	UNO A MOLTI MOLTI A MOLTI
CREA 3.2 Supporto al soddisfacimento delle condizionalità ex ante risorse idriche	1.1 Miglioramento dei risultati e degli impatti della politica di Sviluppo Rurale in Italia	1.1.1 Supporto, analisi, ricerca sulle politiche di sviluppo rurale 1.1.2 Organizzazione di scambi di esperienze e trasferimento di competenze per la programmazione e gestione dello sviluppo rurale	Incrementare la capacità progettuale, gestionale e amministrativa delle AdG e OP Aumento degli scambi di esperienze per il rafforzamento delle competenze gestionali e progettuali dei PSR	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Personale delle Autorità di Gestione (responsabili di misura PSR)</li> <li>➔ Personale degli Organismi Pagatori</li> </ul>	UNO A MOLTI MOLTI A MOLTI
CREA 19.1 Rete Leader	1.1 Miglioramento dei risultati e degli impatti	1.1.3 Progettazione, realizzazione di sistemi informativi per lo sviluppo	Miglioramento dei sistemi informativi dei PSR, nonché della valutazione/	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Personale delle AdG (responsabili di misura PSR)</li> <li>➔ Personale degli OP</li> </ul>	UNO A MOLTI MOLTI A MOLTI

Scheda Progetto	Obiettivi	Azione	Risultato atteso	Gruppi target	Tipo di relazione
	della politica di Sviluppo Rurale in Italia	rurale e supporto alle attività di valutazione, monitoraggio del FEASR e delle aree rurali	monitoraggio del FEASR e delle aree rurali italiane	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Valutatori indipendente</li> <li>➔ GAL</li> <li>➔ Altri partenariati titolari di progetti integrati</li> </ul>	
		1.1.4 Supporto allo sviluppo locale, all'approccio integrato e alla progettazione partecipata e collettiva	Rafforzamento della programmazione, dell'approccio integrato e della progettazione partecipata e collettiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ GAL</li> <li>➔ Soggetti coinvolti nell'attuazione di strategie di approccio integrato</li> <li>➔ Personale delle AdG e OP</li> </ul>	

### 3. L'analisi dei questionari ai nodi della RRN

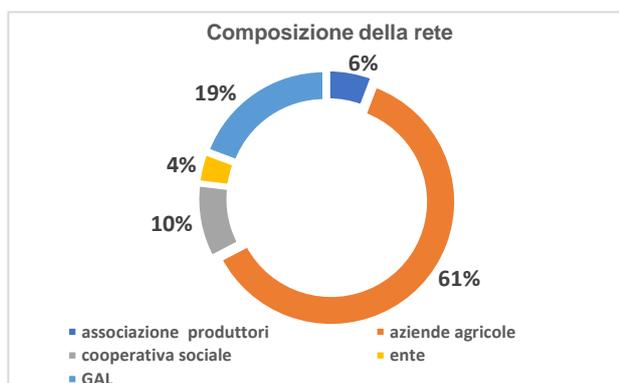
Nei paragrafi seguenti sono illustrate le elaborazioni effettuate sulla base delle risposte dei responsabili delle azioni riportate nella Tab.1.1. A seconda della finalità dell'azione emergono indicazioni differenti dal punto di vista metodologico su cosa realizzare nell'ottica della fase 2 relativa alla costruzione della SNA.

#### 3.1. La scheda 2.1 - Eccellenze rurali

L'analisi è stata condotta sulla rete dei 52 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

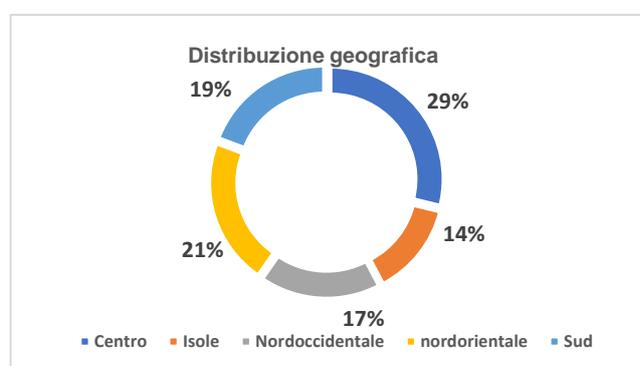
Il progetto si propone di favorire l'implementazione delle azioni di diffusione, comunicazione e trasferimento delle pratiche positive sperimentate in ambito rurale.

Si tratta per lo più di attività di comunicazione più che di *networking* vero e proprio e quindi sono contatti a cui viene inviata la rivista RRN Magazine o si tratta di aziende analizzate nell'ambito di eccellenze rurali.



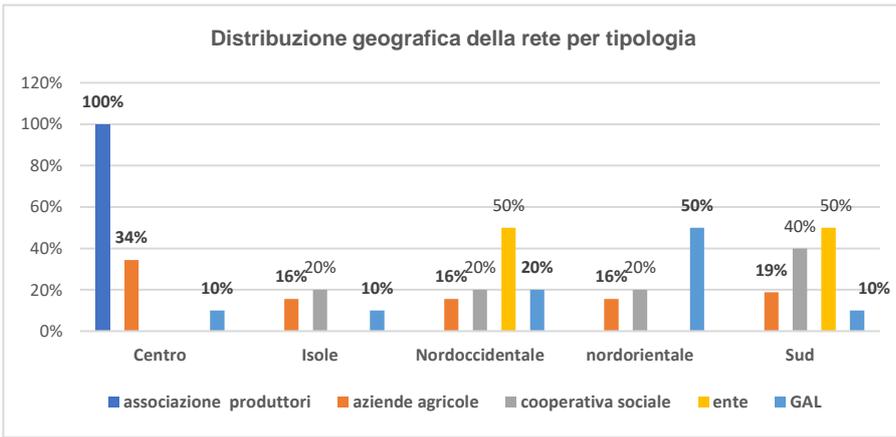
La distribuzione geografica dei contatti per macroarea è equidistribuita, tenendo conto della numerosità delle regioni appartenenti ad ogni aggregato: c'è una leggera prevalenza di contatti nella zona dell'Italia centrale (29%).

La maggior parte dei contatti (61%) è composto da aziende agricole che per le loro caratteristiche spesso rappresentano delle eccellenze nel panorama agricolo nazionale. Il 19% è costituito da Gruppi di Azione Locale (GAL), il 10% è rappresentato da soggetti che operano nel mondo del sociale, il 6% da associazioni di produttori e il restante 4% da enti istituzionali.

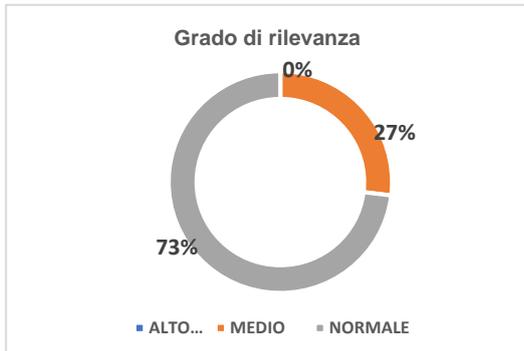


La distribuzione territoriale della rete di contatti per tipologia (associazione produttori, aziende agricole, cooperativa sociale, ente, GAL) evidenzia che:

- Nel centro Italia si concentrano la totalità delle associazioni di produttori.
- I GAL si concentrano prevalentemente nel nord Italia.
- Le aziende agricole risultano equamente distribuite sul territorio nazionale.
- Le cooperative sociali sono assenti nel centro Italia.



Rispetto a tale platea di attori il grado di rilevanza è stato assegnato dal referente della Rete al 50% dei contatti.



La rilevanza non risulta mai alta cioè nessun attore è riconosciuto come strategico per la rete (gli viene riconosciuta una competenza da tutti è in grado di influenzare altri nodi della rete). Il 27% dei contatti ha un valore medio e per il 73% è normale. Si rammenta che il grado di rilevanza rappresenta, per il referente della RRN, la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking.

Il referente asserisce come nella maggior parte dei casi (92%) l'interazione con il contatto sia bilanciata cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende a dare e ricevere in egual misura. Nel restante 8% dei casi il contatto fornisce input costanti alla RRN. In nessun caso si rileva uno scambio unidirezionale.

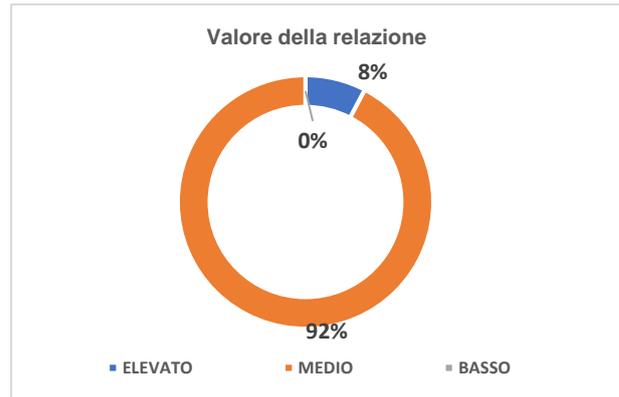


Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione dell'attore con la RRN, si rileva che nell'83% dei casi l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN; nel 12% è bassa, con il contatto si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica. mentre con il 6% l'interazione è costante (elevata).

Il valore complessivo della relazione, che viene assegnato dal referente della RRN, tiene dunque conto del contributo che ogni nodo della sua rete, indipendentemente dalla sua strategicità, ha fornito nel corso delle attività.

Tale giudizio non è mai basso, cioè nessun attore della rete non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network. Nella maggior parte dei casi (92%) gli attori hanno contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del *network*, mentre nell'8% dei casi, il contributo è stato rilevante per tutta la rete.

Nella fase 2 i contatti del network saranno coinvolti in un'analisi della ritenzione della comunicazione e del suo utilizzo all'interno del loro network. Data la finalità dell'attività non saranno inclusi nella SNA.



### 3.2. La scheda 2.2 - Rural4Learning

L'analisi è stata condotta sulla rete dei 71 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

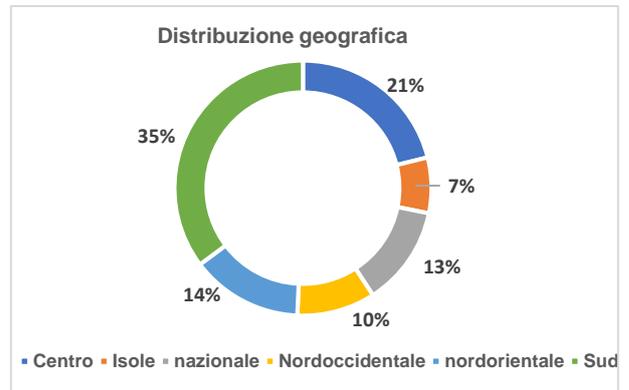
Il progetto Rural4Learning intende:

- comunicare lo sviluppo rurale e le opportunità dei fondi europei alle nuove generazioni,
- fornire alle Regioni/PA interessate un modello per valorizzare le competenze professionali,
- realizzare un sistema informativo on line per approfondire specifici temi riguardanti lo sviluppo rurale e le opportunità dei PSR.
- favorire lo scambio di conoscenze tra giovani studenti e giovani imprenditori.

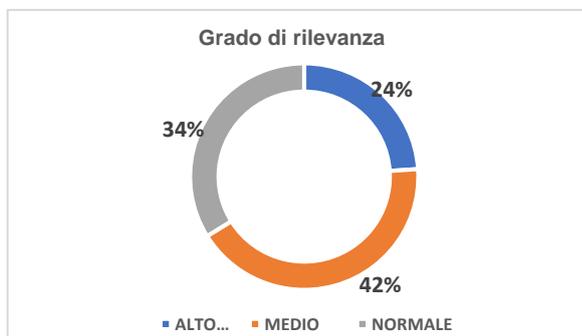
La rete dei contatti è quindi costituita prevalentemente dai referenti regionali (87%) e da associazioni di categoria e associazioni ambientaliste per il restante 13%.



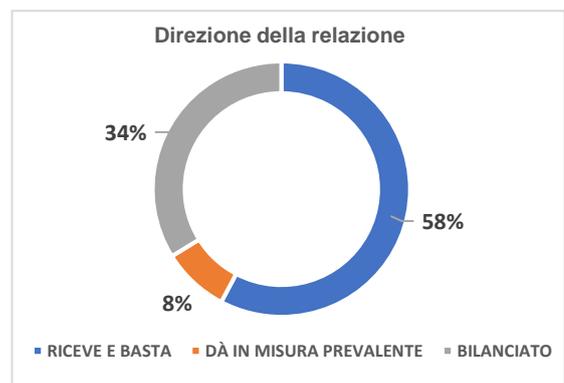
La distribuzione geografica dei contatti per macroarea evidenzia una maggiore prevalenza di contatti nelle regioni del Sud (35%) e dell'Italia centrale (21%). Una quota di contatti, relativi alle associazioni, è stata collocata nella categoria "nazionale" perché il loro campo di azione non è territorializzabile.



Il grado di rilevanza assegnato dal referente della RRN, che rappresenta la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking è alto per circa ¼ dei contatti, (viene riconosciuta all'attore una competenza da tutti ed è in grado di influenzare altri nodi della rete) per il 42% è medio (gli viene riconosciuta la competenza all'interno della sua organizzazione/ambito territoriale, di media influenza per la rete) e per il 34% è normale

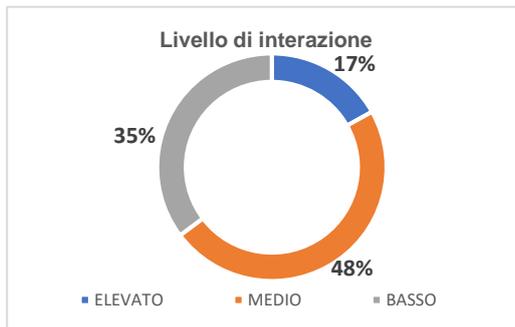


(attore che deve essere presente alle attività delle Rete perché svolge compiti e funzioni che gli sono stati assegnati sul tema/ambito territoriale, ma non è influente per la rete.)



Rispetto alla direzione della relazione, il referente asserisce come nel 58% dei casi l'interazione con il contatto sia unidirezionale, attraverso uno scambio di informazioni periodico che la RRN offre ai suoi contatti per tenerli aggiornati rispetto alle diverse attività.

Da rilevare che solo nell'8% dei casi il contatto fornisce input costanti alla RRN mentre nel 34% il rapporto è definito bilanciato, cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende a dare e ricevere in egual misura).



Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, nel 35% è bassa: con il contatto si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica. Nel 24% l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN mentre con il 21% è costante (elevata).

Il valore complessivo della relazione, tiene dunque conto del contributo che ogni nodo della sua rete, ha fornito nel corso delle attività.

Nel 45% dei casi il valore è basso perché l'attore della rete non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network. Nel 37% dei casi ha contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del *network*, mentre nel 18% dei casi, il contributo è stato rilevante per tutta la rete.



Per analizzare la coerenza delle risposte ed eventuali co-variazioni tra elementi di contesto analizzati (area geografica e posizione lavorativa) sono stati effettuati dei test Chi-quadro.

Nell'output seguente viene presentato il risultato del test tra il valore della relazione e l'area geografica.

VALORE RELAZIONE	MACROAREA						Total
	Centro	Isole	Nordocc..	Sud nazionale	nordori..		
basso	9 6.8	2 2.3	1 3.2	12 11.3	4 4.1	4 4.5	32 32.0
elevato	2 2.7	2 0.9	2 1.3	5 4.6	0 1.6	2 1.8	13 13.0
medio	4 5.5	1 1.8	4 2.6	8 9.2	5 3.3	4 3.7	26 26.0
Total	15 15.0	5 5.0	7 7.0	25 25.0	9 9.0	10 10.0	71 71.0

Pearson chi2(10) = 8.5865 Pr = 0.572

L'ipotesi alla base del test (dipendenza tra i due elementi) è stata scartata e pertanto si può affermare che non vi è nessuna relazione tra il grado di rilevanza e la localizzazione del contatto del *network* Rural4Learning.

Allo stesso modo, non vi è dipendenza tra il valore della relazione e la posizione lavorativa (► output seguente). Il risultato del test rifiuta la dipendenza tra le due variabili.

VALORE RELAZIONE	POSIZIONE		Total
	amminis..	associa..	
basso	28 27.9	4 4.1	32 32.0
elevato	13 11.4	0 1.6	13 13.0
medio	21 22.7	5 3.3	26 26.0
Total	62 62.0	9 9.0	71 71.0

Pearson chi2(2) = 2.8972 Pr = 0.235

È stata anche verificata la relazione che sussiste tra il valore della relazione e il grado di rilevanza che la responsabile di Rural4Learning assegna ad ogni singolo attore del suo *network*.

In questo caso l'esito del test evidenzia una forte relazione di dipendenza tra le due variabili, evidenziando un'ottima capacità di contribuzione degli attori strategici alle attività del *network*.

VALORE RELAZIONE	GRADO RILEVANZA			Total
	alto	medio	normale	
basso	0 7.7	8 13.5	24 10.8	32 32.0
elevato	13 3.1	0 5.5	0 4.4	13 13.0
medio	4 6.2	22 11.0	0 8.8	26 26.0
Total	17 17.0	30 30.0	24 24.0	71 71.0

Pearson chi2(4) = 87.9040 Pr = 0.000

Nella fase 2 sarà esplorato il ruolo che riveste il singolo nodo del network all'interno della sua rete personale, nel veicolare, far attecchire e valorizzare il lavoro del network Rural4Learning della RRN.

### 3.3. La scheda 3.2 - Supporto al soddisfacimento delle condizionalità ex ante risorse idriche

L'analisi è stata condotta sulla rete dei 21 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

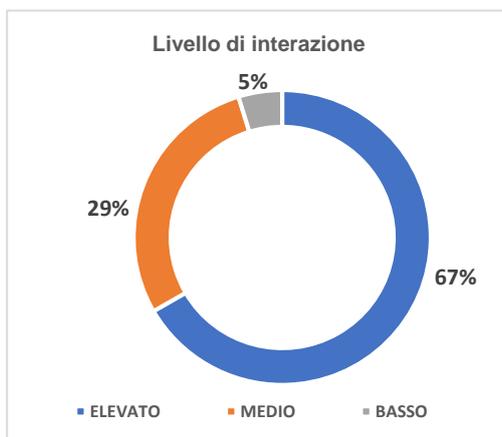
Il progetto prevede il proseguimento delle attività di supporto tecnico al MIPAAF nell'ambito dell'adempimento delle condizionalità a livello nazionale, con riferimento a:

- monitoraggio dei volumi irrigui tramite SIGRIAN e procedure di validazione;
- applicazione della metodologia di stima dei volumi prelevati e distribuiti in maniera autonoma;
- applicazione della metodologia di stima dei volumi prelevati, restituiti e distribuiti in maniera collettiva;
- coordinamento e supporto al MIPAAF e alle Regioni e PP.AA. al recepimento regionale delle Linee guida.

La rete dei contatti è quindi costituita dai 21 referenti incaricati, per ogni regione e provincia autonoma, degli adempimenti legati alla condizionalità.

Rispetto a tale platea di attori il grado di rilevanza, che rappresenta, per il referente della RRN, la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking è per tutti e 21 gli attori del network alto cioè viene riconosciuta all'attore una competenza da tutti ed è in grado di influenzare altri nodi della rete.

A fronte di tale giudizio, il referente asserisce come solo nel 5% dei casi l'interazione con il contatto sia unidirezionale, cioè lo scambio delle di informazioni è unicamente dalla RRN all'attore. Nella stragrande maggioranza dei casi (95%) il rapporto è bilanciato cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete, tende a dare e ricevere in egual misura). Nessuno degli attori del network tende a farsi promotore di iniziative e porre questioni, e a fornire contributi fattivi.



Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, solo nel 5% dei casi è bassa: con il contatto si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica. Nel 29% l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN mentre con il 67% si ha con l'attore un dialogo e un confronto costante.

Il valore complessivo della relazione, tiene conto del contributo che ogni nodo della sua rete, ha fornito nel corso delle attività.

Nel 24% dei casi il valore è basso perché l'attore della rete non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network. Nel 43% dei casi il valore è medio perché l'attore ha contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del *network*, mentre nel 33% dei casi, il contributo è stato alto cioè rilevante per tutta la rete.



Per quanto riguarda lo studio della dipendenza tra il valore della relazione e il contesto, emerge che non vi sia dipendenza tra le due variabili, anche se il rifiuto dell'ipotesi nulla (dipendenza) è rigettato con una probabilità non elevata.

VALORE RELAZIONE	MACROAREA					Total
	Centro	Isole	Nordocc..	Sud	nordori..	
basso	0 1.2	1 0.5	1 1.0	3 1.2	0 1.2	5 5.0
elevato	1 1.7	0 0.7	2 1.3	1 1.7	3 1.7	7 7.0
medio	4 2.1	1 0.9	1 1.7	1 2.1	2 2.1	9 9.0
Total	5 5.0	2 2.0	4 4.0	5 5.0	5 5.0	21 21.0

Pearson chi2(8) = 10.8600 Pr = 0.210

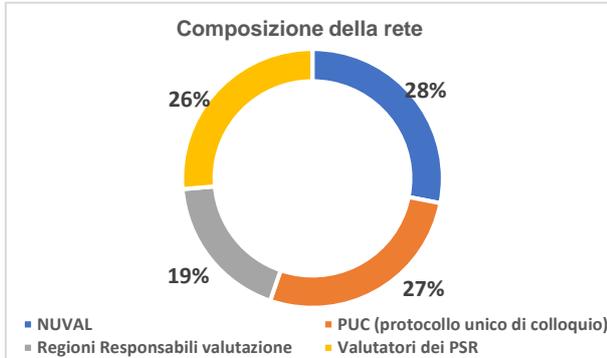
Se si analizza infatti la distribuzione territoriale degli attori che contribuiscono in maniera rilevante alle attività del network CEXA, si osserva una maggiore concentrazione nelle macro-aree del nord Italia.

Nella Fase 2 l'analisi sugli attori del *network* CEXA approfondirà cosa il *network* genera concretamente rispetto al tema della condizionalità ex ante dell'acqua a livello regionale. Successivamente saranno coinvolti nella SNA.

### 3.4. La scheda 4.2 - Supporto alla governance e promozione cultura valutazione SR

L'analisi è stata condotta sulla rete dei 114 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

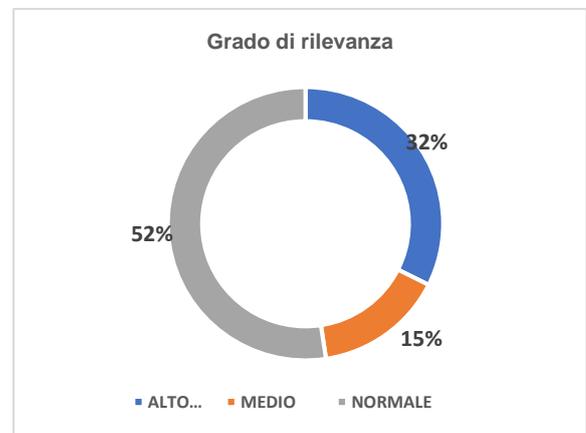
L'obiettivo generale del progetto è di rafforzare i sistemi informativi e la cultura del monitoraggio e della valutazione in materia di sviluppo rurale.



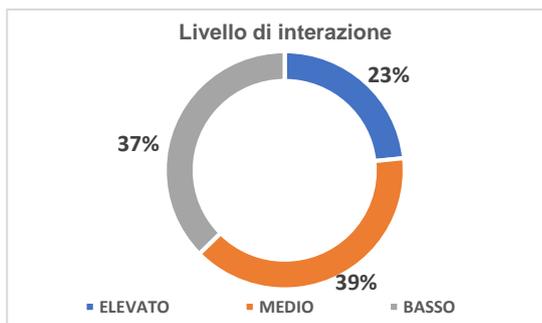
I contatti sono uniformemente distribuiti tra valutatori del PSR (26%), responsabili regionali della valutazione (19%), componenti dei nuclei di valutazione (NUVAL) (28%) e responsabili del PUC (protocollo unico di colloquio) (27%).

Rispetto a tale platea di attori il grado di rilevanza assegnato dal referente della Rete e normale per più della metà dei contatti, cioè l'attore viene considerato non strategico per la rete e normale per la sua organizzazione, è presente alle attività

della rete perché svolge compiti e funzioni che gli sono stati assegnati sul tema/ambito territoriale, ma non è influente per la rete. Per quasi un terzo dei contatti il referente assegna un valore alto, cioè l'attore è riconosciuto come strategico per la rete (gli viene riconosciuta una competenza da tutti è in grado di influenzare altri nodi della rete). Infine, nel 15% dei casi la rilevanza dell'attore è media, cioè si tratta di attore strategico per la sua organizzazione, gli viene riconosciuta la competenza all'interno della sua organizzazione/ambito territoriale, ma è di media influenza per la rete.



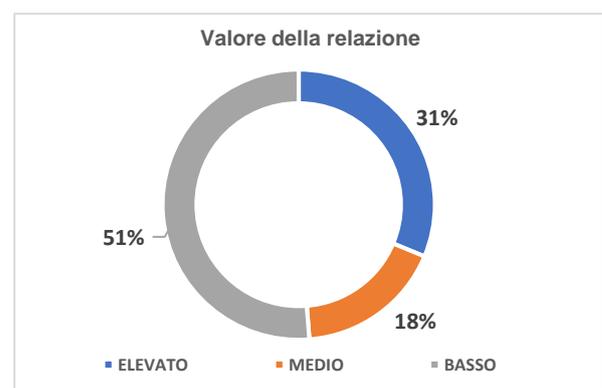
Il referente non ha fornito indicazioni sulla direzione della relazione tra gli attori e il network.



Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, nel 39% dei casi l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN, nel 37% è bassa e con il contatto si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica, mentre con il 23% l'interazione è costante (elevata).

Il valore complessivo della relazione, che viene assegnato dal referente della RRN, tiene conto del contributo che ogni nodo della sua rete, indipendentemente dalla sua strategicità, ha fornito nel corso delle attività.

Tale giudizio è basso per circa la metà dei casi, cioè l'attore della rete non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network. Nel 31% dei casi, il contributo è stato rilevante per tutta la rete, cioè



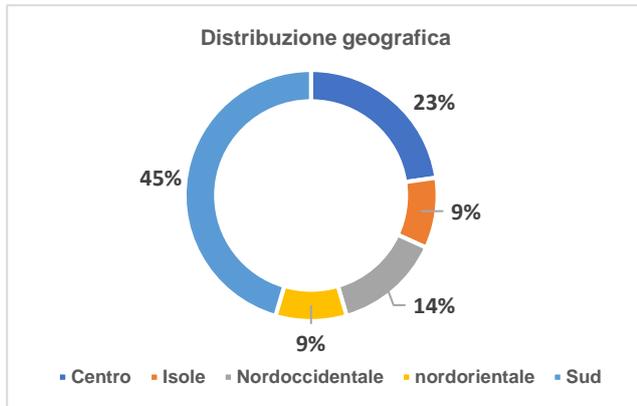
l'attore ha contribuito a sviluppare riflessioni, ha partecipato alla stesura di documenti/workingpaper o ha preso parte come relatore ad iniziative che a sono state molto importanti per il network.

Date le caratteristiche specifiche del *network governance* e valutazione, i nodi non verranno coinvolti nella SNA ma saranno inclusi in un *panel*, che sarà sottoposto ad analisi Delphi, per valutare quali scenari per il monitoraggio e la valutazione intravedono e come l'attività della RRN può facilitare/mitigare opportunità/rischi.

### 3.5. La scheda 12.1 - Consulenza alle aziende agricole

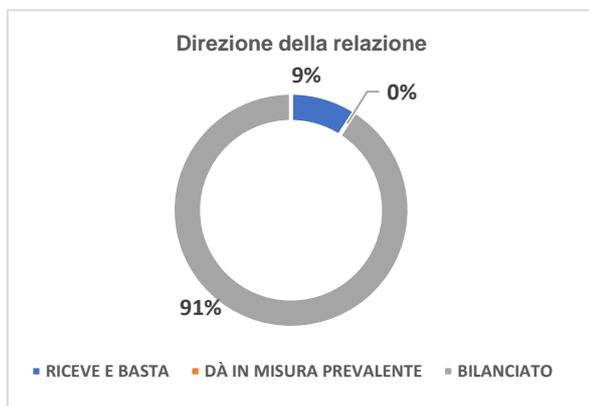
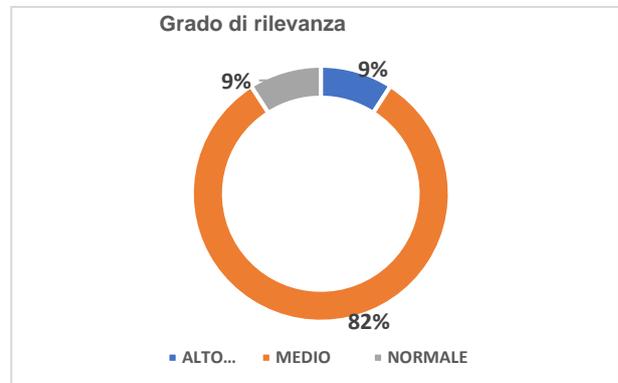
L'analisi è stata condotta sulla rete dei 22 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

Il progetto è finalizzato ad accompagnare l'offerta formativa dei PSR e a facilitare l'azione dei consulenti a supporto dei PSR, in raccordo con i Sistemi di consulenza aziendale regionali e il Sistema di consulenza aziendale in agricoltura. I contatti sono costituiti esclusivamente dai referenti regionali che seguono la misura di consulenza aziendale.



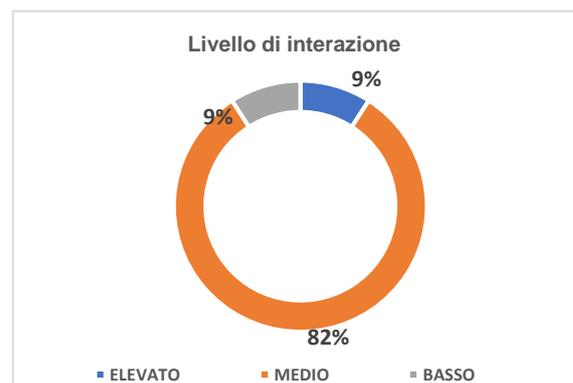
La distribuzione geografica dei contatti per macroarea evidenzia una maggiore prevalenza nell'Italia centrale (45%) e nel Sud (23%) che insieme raccolgono oltre i  $\frac{2}{3}$  del totale dei contatti.

Rispetto a tale platea di attori il grado di rilevanza, che rappresenta, per il referente della RRN, la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking è nella maggior parte dei casi (82%) medio (gli viene riconosciuta la competenza all'interno della sua organizzazione/ambito territoriale, di media influenza per la rete). Viene riconosciuta agli attori un grado di rilevanza alto e normale nel 9% dei casi.



Per quanto attiene alla direzione della relazione, nella maggior parte dei casi (91%) il rapporto è bilanciato, cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende a dare e ricevere in egual misura. Solo nel 9% dei casi l'interazione con il contatto è unidirezionale, con l'attore che tende a prendere parte alle attività della rete senza fornire spunti e contributi particolari, e utilizza la Rete per tenersi aggiornato. Non vengono riportati casi in cui il contatto fornisce input costanti alla RRN.

Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, nell'82% dei casi è media, con confronti con l'attore che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN. Il restante 18% è distribuito equamente tra coloro con cui si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica e coloro con i quali l'interazione è costante.



Il valore complessivo della relazione, tiene conto del contributo che ogni nodo della sua rete, ha fornito nel corso delle attività.



Tale giudizio è in linea con quanto emerge dall'analisi dei dati su esposti, infatti nell'82% dei casi il valore è medio e l'attore della rete ha contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del *network*. Solo nel 9% dei casi il contributo è stato rilevante per tutta la rete, e per un altro 9% il valore è basso perché l'attore non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il *network*.

L'analisi sulla dipendenza del valore della relazione e il contesto non evidenzia alcun tipo di relazione statisticamente apprezzabile.

Nella fase 2 i contatti del *network* saranno coinvolti in un'analisi di cosa la partecipazione al *network* consulenza della RRN genera all'interno della loro rete professionale. Gli attori saranno inclusi nella SNA.

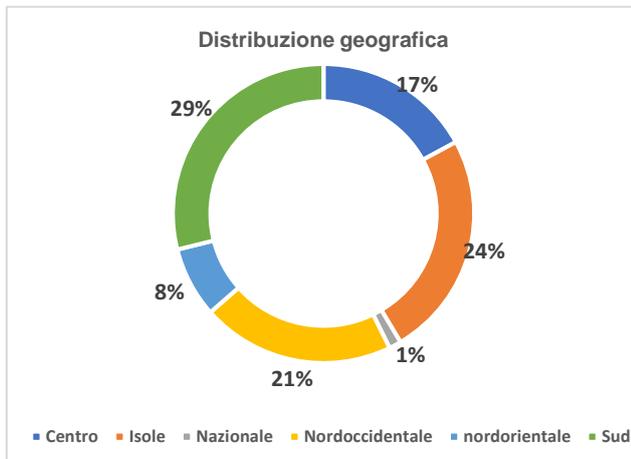
### 3.6. La scheda 19.1 - Rete Leader

L'analisi è stata condotta sulla rete dei 386 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

Il progetto si pone l'obiettivo, oltre alla formazione e aggiornamento dei GAL, di approfondire, con tutti gli attori coinvolti anche a livello locale, l'analisi del valore aggiunto di Leader nella promozione dei processi di sviluppo territoriale e favorire anche una migliore conoscenza di Leader verso un pubblico più ampio.

Le attività del progetto sono finalizzate a conseguire due obiettivi principali:

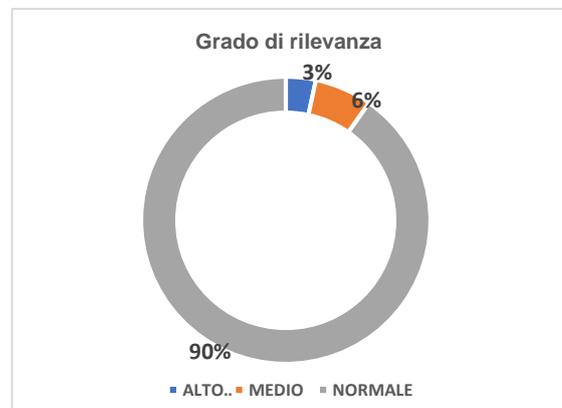
- rafforzare la *capacity building* del personale coinvolto nei GAL nella gestione e attuazione delle strategie di sviluppo locale e dei progetti di cooperazione Leader;
- favorire il confronto e la diffusione d'informazioni fra gli attori di Leader e altri attori dello sviluppo rurale.



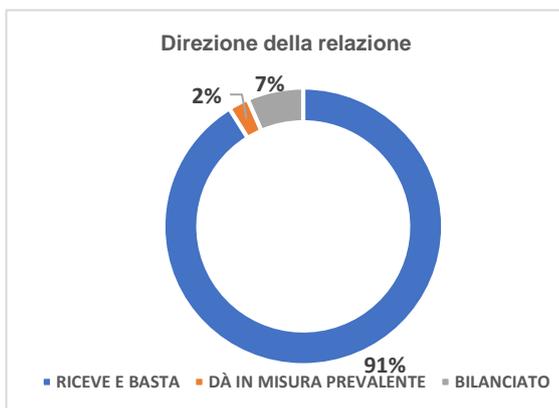
La rete dei contatti è quindi costituita da personale operanti nell'ambito dei GAL (coordinatori tecnici, responsabili amministrativi, animatori ecc.) e dal personale delle associazioni dei GAL.

La distribuzione geografica dei contatti per macroarea evidenzia una maggiore prevalenza di contatti nelle isole (24%) e nel sud Italia (29%) che insieme raccolgono più della metà del totale dei contatti.

Rispetto a tale platea di attori il grado di rilevanza, che rappresenta la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking, è nella maggior parte dei casi (90%) normale (attore non strategico per la rete e normale per la sua organizzazione, deve essere presente alle attività della rete perché svolge compiti e funzioni che gli sono stati assegnati sul tema/ambito territoriale, ma non è influente per la rete). Nel 9% dei casi viene riconosciuta all'attore un grado di rilevanza normale (attore strategico per la sua organizzazione, gli viene riconosciuta la competenza all'interno della sua organizzazione/ambito territoriale, di media influenza per la rete) e nel rimanente



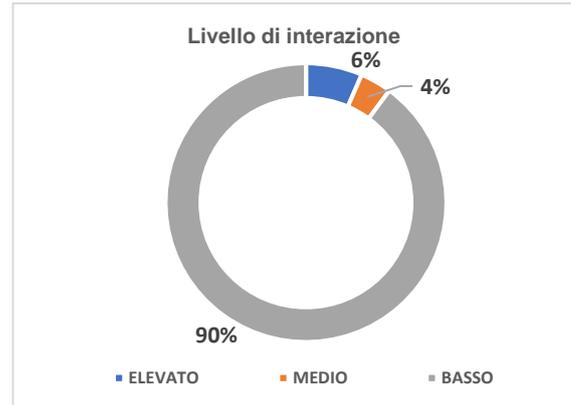
3% dei casi viene riconosciuta all'attore un grado di rilevanza alto (attore strategico per la rete, gli viene riconosciuta una competenza da tutti è in grado di influenzare altri nodi della rete) nel



Per quanto attiene alla direzione della relazione, nella maggior parte dei casi (91%) l'interazione con il contatto è unidirezionale, cioè l'attore tende a prendere parte alle attività della rete senza fornire spunti e contributi particolari, e utilizza la Rete per tenersi aggiornato. Nel 7% dei casi il rapporto è bilanciato cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende

a dare e ricevere in egual misura. Solo nel 2% dei casi l'attore tende a prendere parte alle attività della rete senza fornire spunti e contributi particolari.

Riguardo all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, nel 90% dei casi si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN. Il 4% dei casi ha un livello di interazione medio con un confronto solo in occasione delle attività che organizziamo come RRN e per il restante 6% il livello di interazione è elevato con un confronto costante.



Il valore complessivo della relazione, che tiene conto del contributo che ogni nodo della rete ha fornito nel corso delle attività, rileva un giudizio sostanzialmente in linea con quanto emerge dall'analisi dei dati su esposti. Nel 90% dei casi il valore è basso perché l'attore non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network.

Il restante 10% è distribuito equamente tra il valore medio (5%) con l'attore che contribuisce alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del network e il valore elevato (5%) con un contributo da parte dell'attore rilevante per tutta la rete.

sono stati significativi per lo sviluppo del network e il valore elevato (5%) con un contributo da parte dell'attore rilevante per tutta la rete.

L'analisi delle relazioni tra il valore delle relazioni e le variabili di contesto è stata effettuata attraverso un'analisi Probit su variabili categoriali multinomiali (► vedi output seguente).

Multinomial probit regression	Number of obs	=	378
	Wald chi2(8)	=	21.25
Log likelihood = -19.875821	Prob > chi2	=	0.0065

VALORERELAZIONE	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
1	(base outcome)					
2						
macroarea	-1.297999	.8820591	-1.47	0.141	-3.026803	.430805
GRADORILEVANZA	.9684517	1.413576	0.69	0.493	-1.802107	3.73901
DIREZIONERELAZIONE	8.149516	3.045247	2.68	0.007	2.180941	14.11809
LIVELLOINTERAZIONE	2.882853	1.329734	2.17	0.030	.2766226	5.489083
_cons	-15.17183	5.13849	-2.95	0.003	-25.24309	-5.100579
3						
macroarea	-1.402564	.8652134	-1.62	0.105	-3.098352	.2932226
GRADORILEVANZA	4.270465	1.640911	2.60	0.009	1.054338	7.486592
DIREZIONERELAZIONE	7.423681	2.98192	2.49	0.013	1.579226	13.26814
LIVELLOINTERAZIONE	3.413281	1.612237	2.12	0.034	.2533547	6.573208
_cons	-22.20965	5.928273	-3.75	0.000	-33.82885	-10.59044

L'esito della regressione Probit ci consente di mettere a fuoco che c'è un incremento della probabilità del valore elevato della relazione in relazione al variare del grado di rilevanza (chi contribuisce molto è anche strategico), mentre tale relazione non sussiste per il valore medio.

L'analisi della significatività dei coefficienti della regressione evidenzia la presenza di una relazione, statisticamente leggermente al di sopra della soglia di significatività<sup>1</sup>, tra il valore della relazione e la localizzazione del contatto.

Il test Chi-quadro rispetto a queste due variabili (►vedi output seguente), risulta significativo denotando come esista un *bias* territoriale nel contributo degli attori al *network* Leader.

VALORE RELAZIONE	macroarea						Total
	Centro	Isole	Nazionale	Nordocc..	Sud	nordori..	
basso	54 58.7	85 83.9	5 4.5	68 69.5	106 99.3	24 26.2	342 342.0
elevato	7 3.1	1 4.4	0 0.2	5 3.7	1 5.2	4 1.4	18 18.0
medio	4 3.3	7 4.7	0 0.3	4 3.9	3 5.5	1 1.5	19 19.0
Total	65 65.0	93 93.0	5 5.0	77 77.0	110 110.0	29 29.0	379 379.0

Pearson chi2(10) = 20.7333 Pr = 0.023

In particolare, i valori di relazione elevati si concentrano nel Italia centrale (7) e del nord (9), 16 “nodi” elevati rispetto ai 18 presenti. Minore, ma comunque presente una “distorsione” sul valore medio; in questo caso l'Italia centrale, il nord e le isole concentrano 16 “nodi” su 19.

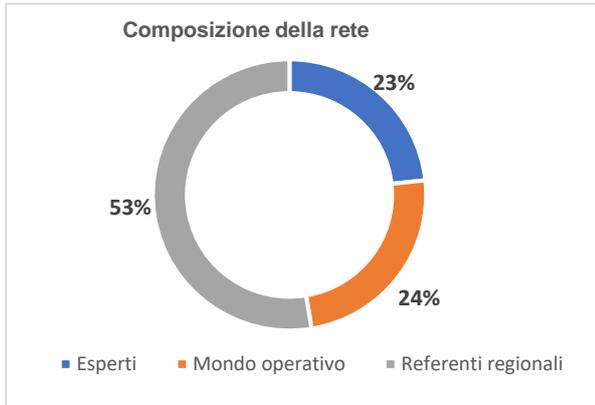
Il contributo dei GAL del sud-Italia sembra essere connotato da un atteggiamento più passivo e meno propositivo.

Nella fase 2 l'attività di valutazione si concentrerà sui GAL e sulle AdG per comprendere anche le aspettative riposte nella RRN e per mettere a fuoco le loro reti relazioni per realizzare la SNA.

<sup>1</sup> Al di sopra della P: 0,1 che il coefficiente sia pari a zero.

### 3.7. La scheda 21.1 - Promozione e supporto alla diffusione dell'agricoltura sociale

L'analisi è stata condotta sulla rete dei 116 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

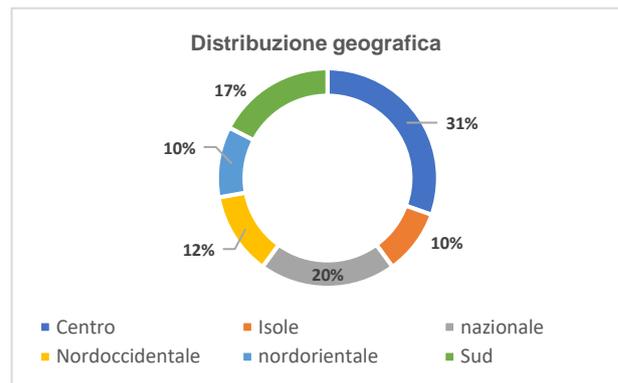


Il progetto prevede il supporto alle A.d.G. e agli altri soggetti che si occupano di agricoltura sociale e la realizzazione di attività di informazione e formazione indirizzate ai consulenti e ai tecnici che operano nel mondo dell'agricoltura sociale.

Il 53% è composto da referenti regionali che si occupano a vario titolo delle Misure di diversificazione delle attività agricole che possono favorire processi di multifunzionalità e/o soggetti che nelle regioni hanno la titolarità di gestire iter autorizzativi e tenuta di elenchi delle fattorie sociali.

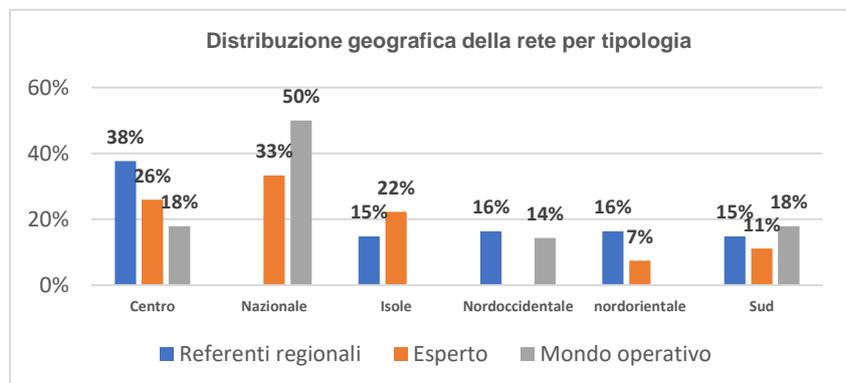
Il 24% è rappresentato da soggetti che operano nel mondo dell'agricoltura sociale, come i referenti dell'agricoltura sociale all'interno delle associazioni di categoria, le reti di fattorie sociali, imprese e cooperative sociali, ecc. Il restante 23% include una categoria di esperti che gravitano intorno al mondo della ricerca universitaria, degli altri enti pubblici coinvolti (ASL, ministeri, ecc.) e dei consulenti.

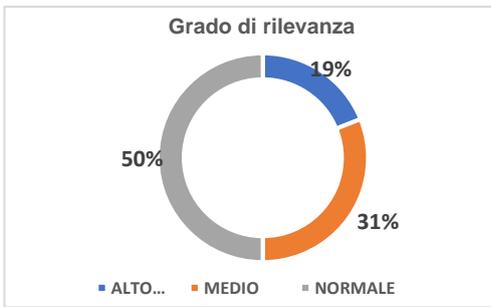
La distribuzione geografica dei contatti per macroarea è abbastanza equidistribuita, tenendo conto della numerosità delle regioni appartenenti ad ogni aggregato: c'è una maggiore prevalenza di contatti nella zona dell'Italia centrale (31%), nel Sud (17%) e uniforme nell'Italia nordoccidentale (12%), nordorientale (10%) e nelle isole (10%). Una quota di contatti è stata collocata nella categoria "nazionale" perché il loro campo di azione non è territorializzabile.



La distribuzione territoriale della rete di contatti per tipologia (referenti regionali, mondo operativo ed esperti), evidenzia che:

- nella categoria nazionale si concentra il "mondo operativo" (50%) e degli esperti (33%);
- nel centro (26%) e nelle isole (22%) è presente una quota rilevante degli esperti;
- nella macroarea nordoccidentale non sono presenti esperti.





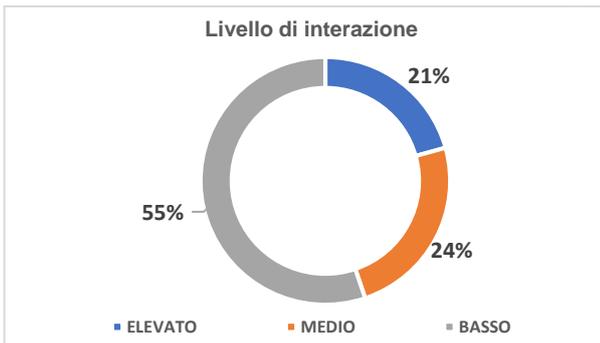
Rispetto a tale platea di attori il grado di rilevanza assegnato dal referente della Rete è alto per il 50% dei suoi contatti, per il 31% è medio e per il 19% è normale. Si rammenta che il grado di rilevanza rappresenta, per il referente della RRN, la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking sull'agricoltura sociale.

A fronte di tale giudizio, il referente asserisce come nel 57% dei casi l'interazione con il contatto sia unidirezionale, attraverso uno scambio di informazioni periodico che la RRN offre ai suoi contatti per tenerli aggiornati rispetto ad attività, eventi e pubblicazioni.

Da rilevare che nel 16% dei casi il contatto fornisce input costanti alla RRN e nel 27% il rapporto è bilanciato.



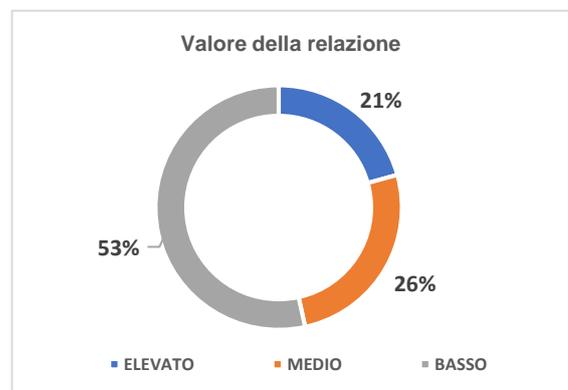
Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, nel 55% è bassa: con il contatto si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica.



Nel 24% l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN mentre con il 21% è costante (elevata).

Il valore complessivo della relazione, che viene assegnato dal referente della RRN, tiene dunque conto del contributo che ogni nodo della sua rete, indipendentemente dalla sua strategicità, ha fornito nel corso delle attività.

Tale giudizio è in linea con quanto emerge dall'analisi dei dati su esposti, nel 53% dei casi il valore è basso perché l'attore della rete non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network dell'agricoltura sociale. Nel 26% dei casi ha contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del *network*, mentre nel 21% dei casi, il contributo è stato rilevante per tutta la rete.



È stata condotta infine una regressione *Probit* multinomiale per variabili categoriali<sup>2</sup>, considerando come variabile dipendente il valore della relazione e come variabili indipendenti tutte le altre appena descritte. L'obiettivo dell'analisi è cogliere (► vedi output seguente) relazioni di co-variazione significative tra gli elementi analizzati nella determinazione del valore della relazione.

valore_cat	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
1	(base outcome)					
2						
macroarea_cat	-.000892	.154915	-0.01	0.995	-.3045199	.3027359
posizione_cat	1.227361	.3867231	3.17	0.002	.4693982	1.985325
rilevanza_cat	.6489938	.4029046	1.61	0.107	-.1406847	1.438672
direzione_cat	1.964444	.5671304	3.46	0.001	.8528886	3.075999
livello_cat	.8096417	.6082797	1.33	0.183	-.3825647	2.001848
_cons	-8.124986	1.660039	-4.89	0.000	-11.3786	-4.871371
3						
macroarea_cat	.0537745	.2405514	0.22	0.823	-.4176975	.5252465
posizione_cat	1.850581	.8179171	2.26	0.024	.2474926	3.453669
rilevanza_cat	3.425295	.9036322	3.79	0.000	1.654209	5.196382
direzione_cat	2.438432	.9558192	2.55	0.011	.5650605	4.311803
livello_cat	2.219943	.8722018	2.55	0.011	.5104586	3.929427
_cons	-20.87151	4.481628	-4.66	0.000	-29.65534	-12.08768

L'analisi *Probit* restituisce le seguenti considerazioni:

- la distribuzione geografica della rete non influenza il valore della relazione. Ciò implica che non vi sono aree che contribuiscono in maniera più rilevante delle altre al *network*;
- quando il valore della relazione con l'attore è medio, non vi è una co-variazione significativa con il grado di rilevanza dell'attore. Ciò lascia presupporre che la percezione del responsabile dell'attività su coloro i quali contribuiscono, ma in maniera non decisiva alle attività del *network* agricoltura sociale, non sia influenzato dal ruolo che a priori rivestono nel *network*;
- quando il valore della relazione è alto, tutti gli elementi (ad esclusione della macroarea) sono influenzanti. In particolare, per la posizione lavorativa dell'attore è più evidente per la categoria di esperti e del mondo operativo.

L'analisi condotta ci consente dunque di mettere a fuoco alcuni elementi che saranno approfonditi nel corso della fase 2:

- il grado di rilevanza degli attori del *network* dell'agricoltura sociale è elevato nel 19% dei casi;
- a fronte di tale percentuale, il 57% degli attori tende ad avere un atteggiamento passivo (riceve e basta) mentre il 16% contribuisce proattivamente alle attività del *network*;
- nel 55% dei casi l'interazione è sporadica, mentre nel restante 45% vi è un dialogo che solo nel 21% dei casi è indipendente dalle attività della RRN;

<sup>2</sup> La regressione Probit associa la probabilità che si verifichi un "evento" ad una serie di altre variabili indipendenti.

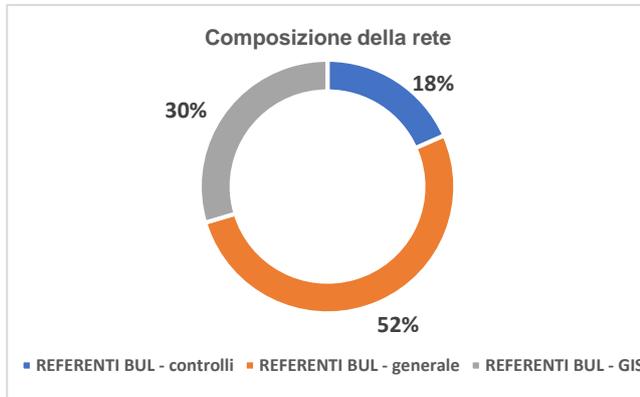
- il valore della relazione (contributo dell'attore al *network*) è considerato elevato nel 21% dei casi e polarizzato su due categorie di attori.

Nella fase successiva, sarà meglio esplorato il ruolo dei referenti regionali all'interno del *network*, anche in termini di aspettative rispetto alle attività della RRN.

### 3.8. La scheda 26.1 - Osservatorio banda larga

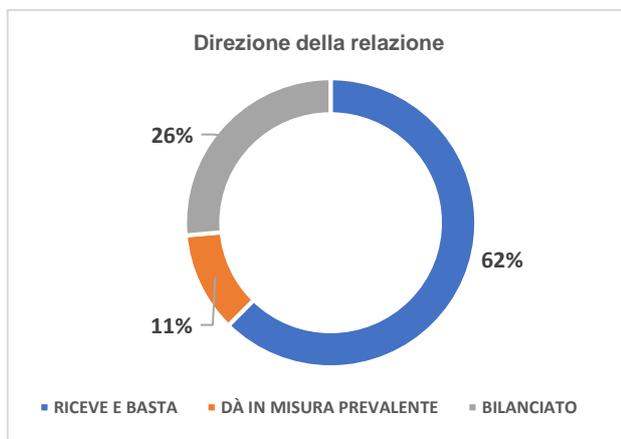
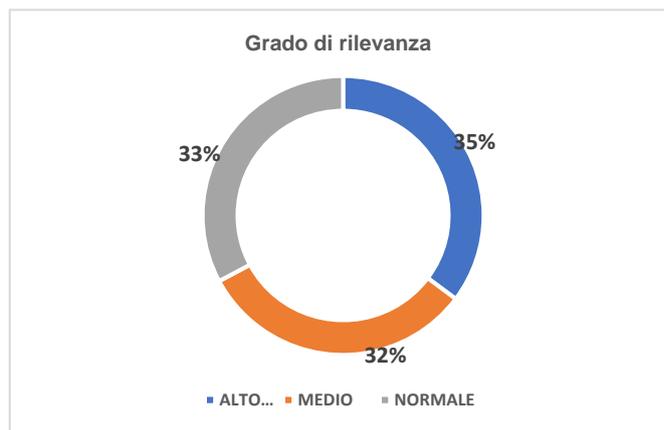
L'analisi è stata condotta sulla rete dei 125 contatti fornita dal responsabile dell'attività.

Il progetto si concretizza in un costante supporto tecnico a tutti i soggetti coinvolti nella implementazione della misura legata alla connessione a banda ultralarga nelle aree rurali.



La rete dei contatti è costituita da personale delle Autorità di Gestione (responsabili di misura PSR), dal personale degli Organismi Pagatori e da referenti del MISE. L'analisi della composizione della rete per funzione dei diversi attori. Il 52% dei contatti sono referenti della misura banda ultra larga delle diverse regioni, il 30% è costituito da referenti GIS ed il restante 18% è rappresentato dai responsabili dei controlli.

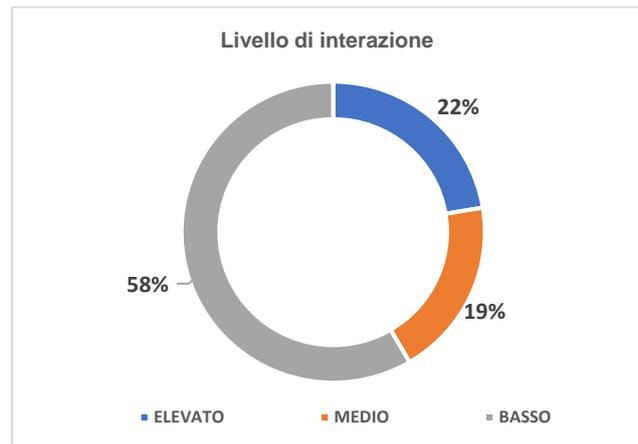
Il grado di rilevanza, che rappresenta, per il referente della RRN, la strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking, è uniformemente distribuito tra gli attori a cui viene riconosciuta una rilevanza alta (35%) (viene riconosciuta all'attore una competenza da tutti ed è in grado di influenzare altri nodi della rete), medio (32%) (gli viene riconosciuta la competenza all'interno della sua organizzazione/ambito territoriale, di media influenza per la rete) e normale (33%) (attore che deve essere presente alle attività delle Rete perché svolge compiti e funzioni che gli sono stati assegnati sul tema/ambito territoriale, ma non è influente per la rete.)



Per quanto attiene alla direzione della relazione, il referente asserisce come nel 62% dei casi l'interazione con il contatto sia unidirezionale, cioè si sostanzia in uno scambio di informazioni periodico che la RRN offre ai suoi contatti per tenerli aggiornati rispetto ad attività, eventi e pubblicazioni.

Da rilevare che solo nell'11% dei casi il contatto fornisce input costanti alla RRN, mentre nel 26% dei casi il rapporto è bilanciato, cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende a dare e ricevere in egual misura.

Per quanto attiene all'intensità della relazione, intesa come livello dell'interazione con la RRN, nel 58% dei casi questa è ritenuta bassa (con il contatto si ha un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica), nel 19% dei casi l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN mentre con il 22% degli attori l'interazione è costante (elevata).



Il valore complessivo della relazione, che tiene conto del contributo che ogni nodo della sua rete, ha fornito nel corso delle attività, risulta nel 54% dei casi basso perché l'attore della rete non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti, prendere parte come relatore ad iniziative per il network. Nel 22% dei casi l'attore ha contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del *network*, mentre nel 23% dei casi il valore è alto e l'attore ha contribuito a sviluppare riflessioni, ha partecipato alla stesura di documenti/workingpaper o ha preso parte come relatore ad iniziative che a sono state molto importanti per il network.



Vista la finalità dell'azione è stato messo a fuoco attraverso il test del Chi-quadro, l'esistenza di relazioni di dipendenza tra il valore della relazione, la strategicità della relazione (rilevanza) e gli elementi di contesto (territoriali e posizione ricoperta). Il test (► vedi output seguente) evidenzia una relazione di dipendenza statisticamente significativa tra il valore della relazione e la localizzazione territoriale del "nodo" del *network* BUL. Sul valore elevato si evidenzia una concentrazione di attori a livello nazionale e dell'Italia nordoccidentale, mentre nel sud Italia e nelle isole non ricade alcun attore con valore elevato.

VALORE RELAZIONE	REGIONE						Total
	centro	isole	nazionale	nordocc..	nordori..	sud	
basso	13 10.3	8 6.5	10 12.5	13 13.1	6 14.7	18 10.9	68 68.0
elevato	4 4.4	0 2.8	10 5.3	6 5.6	9 6.3	0 4.6	29 29.0
medio	2 4.3	4 2.7	3 5.2	5 5.4	12 6.0	2 4.5	28 28.0
Total	19 19.0	12 12.0	23 23.0	24 24.0	27 27.0	20 20.0	125 125.0

Pearson chi2(10) = 34.0802 Pr = 0.000

Rispetto alla rilevanza della relazione, cioè la percezione della strategicità che a priori assume il nodo nel network sulla base dell'autorevolezza riconosciuta dagli altri, anche in questo caso il test chi quadro restituisce la presenza di un forte *bias* territoriale delle regioni comprese nelle macro-regioni del sud e isole (►vedi output seguente). Il test (►vedi output seguente) evidenzia una relazione di dipendenza statisticamente significativa tra il grado di rilevanza e la localizzazione territoriale. Sul valore "alto" si evidenzia una concentrazione di attori a livello nazionale e dell'Italia nordoccidentale, mentre nel sud Italia e nelle isole ricade un solo attore con valore elevato.

GRADO RILEVANZA	REGIONE						Total
	centro	isole	nazionale	nordocc..	nordori..	sud	
alto	4 6.7	0 4.2	13 8.1	9 8.4	17 9.5	1 7.0	44 44.0
medio	7 6.1	2 3.8	2 7.4	10 7.7	9 8.6	10 6.4	40 40.0
normale	8 6.2	10 3.9	8 7.5	5 7.9	1 8.9	9 6.6	41 41.0
Total	19 19.0	12 12.0	23 23.0	24 24.0	27 27.0	20 20.0	125 125.0

Pearson chi2(10) = 45.8663 Pr = 0.000

Per quanto concerne l'eventuale co-variazione tra il valore della relazione e la posizione ricoperta<sup>3</sup>, non si evidenzia alcun tipo di dipendenza (►vedi output seguente).

VALORE RELAZIONE	REFERENTI			Total
	1	2	3	
basso	9 12.5	36 35.4	23 20.1	68 68.0
elevato	8 5.3	14 15.1	7 8.6	29 29.0
medio	6 5.2	15 14.6	7 8.3	28 28.0
Total	23 23.0	65 65.0	37 37.0	125 125.0

Pearson chi2(4) = 3.4598 Pr = 0.484

Al contrario, sussiste una forte dipendenza, statisticamente significativa, tra il grado di rilevanza e la posizione ricoperta (►vedi output seguente).

GRADO RILEVANZA	REFERENTI			Total
	1	2	3	
alto	15 8.1	14 22.9	15 13.0	44 44.0
medio	6 7.4	28 20.8	6 11.8	40 40.0
normale	2 7.5	23 21.3	16 12.1	41 41.0
Total	23 23.0	65 65.0	37 37.0	125 125.0

Pearson chi2(4) = 20.6948 Pr = 0.000

<sup>3</sup> Codifica della relazione 1: controlli 2: generale 3: GIS.

Tale relazione sta ad indicare una naturale correlazione tra la posizione ricoperta dal nodo e la autorevolezza che la sua posizione trasmette all'interno della rete. Tale elemento dimostra, come peraltro supportato dal test successivo, una forte dipendenza tra il valore della relazione e il grado di rilevanza, denotando la presenza di un atteggiamento poco proattivo da parte dei nodi più autorevoli delle regioni del sud e delle isole nel fornire contributi al *network* BULm(► vedi output seguente).

VALORE RELAZIONE	GRADO RILEVANZA			Total
	alto	medio	normale	
basso	6 23.9	25 21.8	37 22.3	68 68.0
elevato	26 10.2	3 9.3	0 9.5	29 29.0
medio	12 9.9	12 9.0	4 9.2	28 28.0
Total	44 44.0	40 40.0	41 41.0	125 125.0

Pearson chi2(4) = 66.2219 Pr = 0.000

Nella fase 2 l'attività di valutazione si concentrerà sulle AdG del Sud e Isole per comprendere le aspettative riposte nella RRN e per mettere meglio a fuoco come e se utilizzano una rete di relazioni esterna al *network* RRN sulla BUL per l'implementazione della misura 7.3 nei rispettivi PSR.

## 4. Sintesi dei risultati e prosieguo delle attività valutative

### 4.1. I primi risultati emersi

Di seguito si riporta in estrema sintesi i primi risultati emersi dalla fase 1 esplorativa.

#### Scheda 2.1 - Eccellenze rurali

- La maggior parte dei contatti è composto da aziende agricole che, per le loro caratteristiche, spesso rappresentano delle eccellenze nel panorama agricolo nazionale.
- La rilevanza non risulta mai alta, cioè nessun attore è riconosciuto come strategico per la rete.
- Nella maggior parte dei casi (92%) l'interazione con il contatto è bilanciata, cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende a dare e ricevere in egual misura, nel restante 8% dei casi il contatto fornisce input costanti alla RRN.
- Nell'83% dei casi l'interazione è media, con confronti che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN e solo con un 6% è costante.

#### Scheda 2.2 - Rural4Learning

- La rete dei contatti è costituita prevalentemente dai referenti regionali (87%) e da associazioni di categoria e associazioni ambientaliste per il restante 13%.
- La distribuzione geografica dei contatti per macroarea evidenzia una maggiore prevalenza di contatti nelle regioni del Sud e dell'Italia centrale.
- Il grado di rilevanza è alto per circa ¼ dei contatti, ai quali viene riconosciuta la possibilità di influenzare altri nodi della rete.
- Per oltre la metà dei contatti la direzione dell'interazione è unidirezionale e solo nell'8% dei casi l'attore fornisce input costanti alla RRN.
- Il 18% dei contatti è rilevante per tutta la rete con un'ottima capacità di contribuzione degli alle attività del network.

#### Scheda 3.2 - Supporto al soddisfacimento delle condizionalità ex ante risorse idriche

- A tutti gli attori del network viene riconosciuta una competenza e tutti sono in grado di influenzare altri nodi della rete.
- Nella stragrande maggioranza dei casi la direzione della relazione è bilanciata cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete.
- Con il 67% degli attori si ha un dialogo e un confronto costante.
- Per 1/3 de contatti il valore della relazione è alto e il contributo dell'attore è rilevante per tutta la rete.
- La distribuzione territoriale degli attori, che contribuiscono in maniera rilevante alle attività del network CEXA, evidenzia una maggiore concentrazione nelle macro-aree del nord Italia.

#### Scheda 4.2 - Supporto alla governance e promozione cultura valutazione SR

- Gli attori del network sono uniformemente distribuiti tra valutatori del PSR, responsabili regionali della valutazione, componenti dei nuclei di valutazione (NUVAL) e responsabili del PUC (protocollo unico di colloquio).
- A quasi un terzo dei contatti viene riconosciuto un grado di rilevanza alto, cioè l'attore è riconosciuto come strategico per la rete ed è in grado di influenzare altri nodi della rete e con il 23% degli attori l'interazione è costante.
- Nel 31% dei casi, il valore della relazione è elevato e l'attore ha contribuito a sviluppare riflessioni, ha partecipato alla stesura di documenti / workingpaper o ha preso parte come relatore ad iniziative che a sono state molto importanti per il network.

#### Scheda 12.1 - Consulenza alle aziende agricole

- Oltre i 2/3 dei contatti si concentra nel centro-sud Italia.
- La strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking è nella maggior parte dei casi medio, cioè gli viene riconosciuta la competenza all'interno della sua organizzazione/ambito territoriale, ma di media influenza per la rete.
- Nella maggior parte dei casi la direzione della relazione evidenzia un rapporto bilanciato, cioè l'attore è proattivo rispetto alle attività della rete e tende a dare e ricevere in egual misura.
- Nella maggior parte casi il valore della relazione è medio e l'attore ha contribuito alle attività, ma con spunti che per il referente della RRN non sono stati significativi per lo sviluppo del network. Solo nel 9% dei casi il contributo è stato rilevante per tutta la rete.

#### Scheda 19.1 - Rete Leader

- La distribuzione geografica dei contatti per macroarea evidenzia una maggiore prevalenza di contatti nelle isole e nel sud Italia, che insieme raccolgono più della metà del totale dei contatti.
- Nella maggior parte dei casi l'attore viene definito non strategico per la rete e normale per la sua organizzazione: deve essere presente alle attività della rete perché svolge compiti e funzioni che gli sono stati assegnati sul tema/ambito territoriale, ma non è influente per la rete.
- La direzione della relazione è nella maggior parte dei casi unidirezionale con l'attore che tende a prendere parte alle attività della rete senza fornire spunti e contributi particolari e nel 90% dei casi si ha un dialogo rarefatto con una partecipazione sporadica alle attività e confronti, che si hanno solo in occasione delle attività istituzionali della RRN.
- Il contributo che la maggior parte dei nodi della rete ha fornito nel corso delle attività è basso perché l'attore non ha contribuito a sviluppare riflessioni/documenti e/o a prendere parte come relatore ad iniziative per il network.

#### Scheda 21.1 - Promozione e supporto alla diffusione dell'agricoltura sociale

- La distribuzione geografica dei contatti per macroarea è abbastanza equidistribuita, tenendo conto della numerosità delle regioni appartenenti ad ogni aggregato con una concentrazione degli esperti nel centro Italia e nelle isole.

- Il grado di rilevanza assegnato è alto per il 50% dei contatti, cioè gli attori sono riconosciuti strategici per la rete.
- Con oltre la metà dei contatti c'è una relazione unidirezionale attraverso uno scambio di informazioni periodico, che la RRN offre ai suoi contatti per tenerli aggiornati rispetto ad attività, eventi e pubblicazioni.
- Il valore complessivo della relazione è elevato per il 21% dei casi, con un contributo da parte dell'attore rilevante per tutta la rete.
- I valori di relazione elevati si concentrano nel Italia centrale (7) e del nord (9), 16 "nodi" elevati rispetto ai 18 presenti. Minore, ma comunque presente una "distorsione" sul valore medio; in questo caso l'Italia centrale, il nord e le isole concentrano 16 "nodi" su 19. Il contributo dei GAL del sud-Italia sembra essere connotato da un atteggiamento più passivo e meno propositivo.

### Scheda 26.1 - Osservatorio banda larga

- La strategicità che il contatto assume in relazione alla azione di networking, è alta per oltre 1/3 dei casi e l'attore è in grado di influenzare altri nodi della rete.
- Nel 62% dei casi l'interazione con il contatto è unidirezionale, cioè si sostanzia in uno scambio di informazioni periodico che la RRN offre ai suoi contatti per tenerli aggiornati rispetto ad attività, eventi e pubblicazioni.
- Il livello dell'interazione con la RRN, nel 58% dei casi è basso con un dialogo rarefatto e la partecipazione alle attività è sporadica.
- In circa ¼ dei casi il valore della relazione è alto e l'attore ha contribuito a sviluppare riflessioni, ha partecipato alla stesura di documenti / workingpaper.
- Esiste una relazione di dipendenza statisticamente significativa tra il grado di rilevanza e la localizzazione territoriale. Si evidenzia una maggiore concentrazione tra gli attori a livello nazionale e dell'Italia nordoccidentale, mentre nel sud Italia e nelle isole ricade un solo attore con valore elevato. Al contrario non si evidenzia alcun tipo di dipendenza tra il valore della relazione e la posizione ricoperta.
- Sussiste una forte dipendenza, statisticamente significativa, tra il grado di rilevanza e la posizione ricoperta. Tale elemento dimostra una forte dipendenza tra il valore della relazione e il grado di rilevanza, denotando la presenza di un atteggiamento poco proattivo da parte dei nodi più autorevoli delle regioni del sud e delle isole nel fornire contributi al network BUL.

---

## 4.2. Il prosieguo delle attività valutative - La fase 2: Analisi del/dei network

Nella fase successiva, che proseguirà nel corso del 2021, sarà costruito per ogni network un questionario che conterrà tutti i soggetti censiti attraverso la fase esplorativa. Si rammenta che per essere in grado di realizzare una SNA è necessario costruire un questionario che potenzialmente consenta di osservare le relazioni tra tutti gli attori della rete. Soprattutto per i soggetti non inclusi nell'indirizzario potrebbero essere presenti relazioni con attori della rete e relazioni con un terzo livello di soggetti ancora più esterno.

Il questionario per la costruzione della SNA avrà una struttura simile a quella riportata nella pagina seguente.

Attraverso il questionario, che potrà essere arricchito di altri focus, specifici su richiesta dei responsabili dei nodi RRN, potrà restituire il network e le metriche della SNA: densità; centralità; *betweenness*, *hub*, ecc. Identificando così, anche rispetto alla percezione del nodo della RRN, la strategicità degli attori della rete rispetto agli obiettivi del *networking*, identificando sottoreti tematiche, "poli" di innovazione/sperimentazione/pratiche, ecc.

### Analisi delle relazioni esistenti con gli altri partner

Ente	Modalità di relazione prevalente 1 = nessuna relazione 2 = contatto diretto (collaborazione, dialogo, lavoro comune..)	Qual è la direzione prevalente della comunicazione con l'Ente? 1 = sempre (o quasi) ricevete input 2 = prevalentemente ricevete input 3 = bidirezionale (bilanciata) 4 = prevalentemente date input 5 = sempre (o quasi) date input	Qual è la frequenza dell'interazione con l'Ente ( <i>in media</i> )? 1 = bassa 5 = alta	Quale tipo di interazione è prevalente con l'Ente? A = informativa ( <i>mero scambio di informazioni</i> ) B = consultiva ( <i>richieste di pareri e suggerimenti</i> ) C = collaborativa ( <i>se lavorate insieme attivamente condividendo gli sforzi</i> ) D = direttiva ( <i>se l'input è per sollecitare nell'esecuzione di compiti e/o per dare istruzioni</i> )	Che tipo di relazione avevate con l'Ente prima di RRN? 1 = Nessun rapporto 2 = Qualche sporadica collaborazione 3 = Collaboriamo o abbiamo collaborato più volte 4 = C'è un rapporto di collaborazione consolidato
RRN	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 1	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 2	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 3	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 4	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 5	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 6	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 7	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 8	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 10	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 11	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 12	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 13	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 14	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 15	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 16	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4
Soggetto 17	1 2	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	A B C D	1 2 3 4