



# UN'ANALISI QUALITATIVA SULL'INSEDIAMENTO DEI GIOVANI AGRICOLTORI NEL PERIODO 2007-2013

Riflessioni e prospettive per la programmazione post 2020

Dicembre 2018

Documento realizzato nell'ambito del  
Programma Rete Rurale Nazionale 2014-20

Piano di azione biennale 2017-18

Scheda progetto ISMEA 9.1 "Lavoro  
femminile, imprenditoria giovanile, primo  
insediamento"

Autorità di gestione: Ministero delle  
politiche agricole alimentari e forestali e del  
turismo

Ufficio DISR2 - Dirigente:  
Paolo Ammassari

Responsabile scientifico:  
Fabio Del Bravo

Coordinamento operativo:  
Antonella Finizia

Autore:  
Francesco Piras, Pietro Pulina,  
Flaminia Ventura

Impaginazione e grafica:  
Roberta Ruberto, Mario Cariello,  
Jacopo Barone

Dicembre 2018

**RETERURALE**  
**NAZIONALE**  
**20142020**

## **INDICE**

<b>1. Introduzione .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Obiettivi e metodologia di indagine .....</b>	<b>6</b>
<b>3. I principali risultati dei Focus Group .....</b>	<b>7</b>
<b>4. I principali risultati del questionario. Un'analisi descrittiva delle risposte .....</b>	<b>12</b>
<b>5. I principali risultati del questionario. Un'analisi qualitativa dei dati.....</b>	<b>19</b>
5.1 I modelli comportamentali e i cluster di imprese.....	19
5.2 I fattori esplicativi dei modelli comportamentali .....	23
<b>6. Conclusioni e possibili indicazioni per la programmazione 2020-2027.....</b>	<b>27</b>
<b>Riferimenti bibliografici.....</b>	<b>31</b>
<b>Allegato 1: Scaletta Focus Group .....</b>	<b>32</b>
<b>Allegato 2: Questionario.....</b>	<b>34</b>
<b>Allegato 3: Cenni metodologici sull'analisi multivariata .....</b>	<b>40</b>
<b>Allegato 4: Diagnostica dei risultati delle elaborazioni di statistica multivariata .....</b>	<b>42</b>

## UN'ANALISI QUALITATIVA SULL'INSEDIAMENTO DEI GIOVANI AGRICOLTORI

---

### 1. Introduzione

La presenza di giovani imprenditori nel settore agricolo ha rappresentato e continua a essere uno degli obiettivi prioritari della politica agricola comunitaria e nazionale. Nelle proposte della PAC post 2020 la “questione” giovani ritorna con forza all'interno dei documenti fin qui prodotti dalla Commissione<sup>1</sup> ed è strettamente collegata a tutti gli altri obiettivi strategici. Infatti, studi e ricerche realizzati nei diversi Stati Membri, hanno evidenziato come i giovani imprenditori siano protagonisti del trasferimento di innovazione nel settore agricolo, più interessati all'introduzione di pratiche sostenibili, alla diversificazione delle produzioni e alla multifunzionalità dell'impresa. Come dire che le imprese condotte da giovani agricoltori sono in buona parte già allineate alle principali direttrici della PAC più attuale.

Per questo, i giovani imprenditori rappresentano un vero e proprio “asset” per l'agricoltura europea e italiana e questo elemento, insieme al fatto che la presenza di giovani in agricoltura significa garantire il tessuto socio-economico delle aree rurali, giustifica le politiche incentivanti che ormai da diversi anni vengono attuate attraverso strumenti mirati dell'Unione Europea e, sempre più, anche attraverso politiche finalizzate da parte dei singoli Stati Membri.

Ciò nonostante il numero di giovani imprenditori negli ultimi anni è diminuito in modo allarmante. Secondo le statistiche dell'Unione Europea relative all'ultima analisi sulle strutture agrarie del 2013, gli imprenditori agricoli con età inferiore a 35 anni sono il 5,9% del totale nell'UE e in Italia sono il 4,5%. Il calo è stato considerevole se si pensa che nel 2010 i giovani imprenditori erano il 7,5% nella UE e il 5,1% in Italia e che tra queste due date vi è stata una riduzione delle imprese agricole nel loro complesso.

Da più parti si ricercano le motivazioni di questo calo di interesse per il settore da parte dei giovani e dell'incapacità delle politiche di settore non solo a incentivare il ricambio generazionale, ma a contrastare la riduzione dell'incidenza delle aziende condotte da giovani.

Il problema della diminuzione dei giovani non riguarda tuttavia solo l'agricoltura, ma le aree rurali nel complesso. In queste aree il numero di residenti di età inferiore ai 40 anni ha un trend negativo e quindi il problema non riguarda il settore nello specifico, ma l'attrattività stessa delle località extraurbane, in particolare di quelle interne e più fragili dal punto di vista della stratificazione demografica: dove la maggioranza della popolazione è anziana, non vi è attrattiva per i giovani, non vi sono servizi adeguati alle giovani famiglie e la scelta è quella dell'abbandono. Nelle aree interne, dove l'agricoltura e le foreste rimangono le principali attività economiche il problema dei giovani è quindi molto più esteso e complesso rispetto a quello dell'ammodernamento del settore agricolo.

---

<sup>1</sup> Proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio recante norme sul sostegno ai piani strategici che gli Stati membri devono redigere nell'ambito della politica agricola comune (piani strategici della PAC) e finanziati dal Fondo europeo agricolo di garanzia (FEAGA) e dal Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) e che abroga il regolamento (UE) n. 1305/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio e il regolamento (UE) n. 1307/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio.

Nelle aree rurali periurbane, dove viceversa il trend è quello di un aumento della popolazione, la riduzione dell'imprenditorialità giovanile nel settore primario deve essere analizzata alla luce delle difficoltà che questo settore pone in termini di ricambio generazionale, anche in relazione alle opportunità offerte dagli altri settori.

Affinché l'agricoltura rappresenti uno sbocco occupazionale e un'occasione di reddito appetibile per i giovani, ci sono diversi limiti oggettivi che, quindi, devono essere superati. Difficoltà di accesso alla terra e alle necessarie risorse finanziarie e reali, rischiosità degli investimenti e delle collocazioni mercantili delle merci, condizioni di lavoro impegnative e non sempre conciliabili con una soddisfacente vita sociale sono solo alcuni dei fattori che scoraggiano il ricambio generazionale nel settore primario (Schimmenti et al., 2014).

Per far fronte al problema di questa bassa attrattività per i giovani, fin dalle direttive strutturali del 1972 l'Unione Europea promuove misure di incentivazione, come la Misura 112 dei Programmi di sviluppo rurale 2007-2013 e l'attuale misura 6.1 dei Programmi 2014-20 che, insieme ad altri interventi, concorrono a favorire il passaggio di consegne nella conduzione delle aziende con l'insediamento di giovani imprenditori. Tuttavia, nonostante un'ormai consolidata tradizione di interventi pubblici in questo senso, l'insediamento delle nuove generazioni in agricoltura non appare ancora stimolato in maniera che possa ritenersi efficace e incisiva.

L'analisi delle esperienze passate in termini di politiche e di strumenti può guidare il disegno di nuove modalità di intervento alla luce di quelle che sono le criticità e le aspettative dei giovani che hanno esperienza diretta di tali strumenti. Un'analisi dell'attuazione della Misura 112 in termini finanziari (spesa realizzata) e fisici (numero di beneficiari) e una disamina dei dati statistici sui giovani agricoltori è stata già realizzata all'interno di un altro rapporto Ismea-RRN<sup>2</sup>, al quale si rimanda. Con questo lavoro, si è voluto arricchire le conoscenze sui risultati della Misura attraverso indagini sul campo ed elaborazioni statistiche dei dati raccolti, mirate a individuare criticità e punti di forza della Misura, nonché a definire modelli di adesione all'iniziativa politica caratterizzati da altrettanti percorsi evolutivi. In particolare, attraverso la tecnica dei *focus group*, con un campione di giovani beneficiari del sostegno per l'insediamento si è cercato di individuare gli aspetti positivi e i margini di miglioramento che possono essere ricercati nella pratica applicazione della Misura. Solo gli interessati sono infatti in grado di fornire dati affidabili e concreti al riguardo.

In questo lavoro quindi si è voluto individuare le motivazioni che spingono un giovane a diventare e rimanere imprenditore agricolo, a sfidare l'eccesso di burocrazia, i ritardi delle amministrazioni, la difficoltà di reperire risorse finanziarie nelle quantità e nei tempi necessari a sviluppare la propria idea di impresa. Si è poi cercato d'individuare gli attori e gli strumenti che hanno supportato i giovani nel percorso di sviluppo e di consolidamento delle loro imprese che spesso è avvenuto attraverso la possibilità di concretizzare idee innovative.

Alcuni giovani neoimprenditori sono stati riuniti in due incontri per partecipare ai *focus group* e raccontare le loro storie e la loro esperienza con la Misura 112. Sulla base degli esiti conseguiti in questa fase, è stato poi somministrato un questionario strutturato on-line a un campione di beneficiari della Misura, traendone spunti di riflessione interessanti in merito alle modalità di adesione alla Misura stessa e al successivo sviluppo dell'idea imprenditoriale perseguita.

---

<sup>2</sup> Ismea-RRN (2018), cfr. in particolare il capitolo 5.

Il documento riporta i principali risultati di entrambe le indagini. Così, dopo una breve introduzione metodologica e di inquadramento del problema, sono riportate le più interessanti indicazioni fornite dai partecipanti ai Focus Group.

Si dà poi conto dei risultati delle rilevazioni condotte tramite questionario, attraverso una breve descrizione delle principali distribuzioni statistiche osservate nelle risposte ricevute. Dall'analisi multivariata delle interviste sono emersi quattro modelli d'insediamento e di traiettoria evolutiva ai quali corrispondono comportamenti e necessità diverse, che giustificano una declinazione più finalizzata degli strumenti incentivanti il ricambio generazionale. Alcune considerazioni e raccomandazioni normative per il periodo 2020-27 concludono quindi il lavoro.

## 2. Obiettivi e metodologia di indagine

L'obiettivo generale del lavoro è di fornire un supporto alle Autorità di Gestione dei PSR impegnati nelle politiche di sviluppo rurale per la valutazione dell'attuazione della misura di primo insediamento e proporre alcune raccomandazioni per l'obiettivo prioritario di attrarre i giovani in agricoltura per il prossimo periodo di programmazione 2020-2027.

Il lavoro è stato articolato in due parti. La prima ha avuto la finalità specifica di ottenere informazioni sull'efficacia della misura primo insediamento, attraverso le testimonianze dei giovani che si sono insediati nella passata programmazione e che sono ancora titolari di imprese agricole. Sono stati realizzati due *focus group* in due regioni (specificamente a Roma e a Sassari) attraverso i quali si è cercato di dare risposte ai seguenti quesiti:

- La misura di primo insediamento è uno strumento efficace per incrementare il numero di imprese agricole condotte da giovani?
- Gli aiuti ricevuti tramite la misura di primo insediamento hanno consentito ai giovani imprenditori agricoli di creare delle imprese più competitive e durature nel tempo?
- Quali sono i principali elementi di criticità della misura e quali caratteristiche dovrebbe idealmente avere nel prossimo periodo di programmazione?

La seconda parte è stata realizzata attraverso la somministrazione, sempre a giovani che avevano usufruito della misura dei PSR, di questionari via web, ed è stata focalizzata, oltre che sulla loro valutazione della misura, sulle motivazioni di fare l'imprenditore agricolo, i comportamenti imprenditoriali e i fabbisogni e problemi incontrati per l'avvio e lo sviluppo della propria impresa.

La scelta di effettuare i *focus group* prima dell'indagine diretta è stata dettata dalla necessità di individuare i principali elementi comuni di giovani provenienti da diverse regioni, di diversa estrazione (agricola e non) e con imprese di orientamento tecnico-economico diverso. Ciò in quanto dagli studi effettuati in precedenza dal gruppo di lavoro giovani della Rete Rurale e dalle recenti analisi realizzate dall'ISMEA per la Rete Rurale Nazionale sull'attuazione della misura di primo insediamento nelle passate programmazioni ed in quella attuale emerge un quadro piuttosto complesso, caratterizzato da una notevole eterogeneità sia per le caratteristiche soggettive e oggettive dei giovani che sono stati beneficiari dei premi, sia nelle modalità di attuazione. In particolare, nella programmazione attuale vi è una grande diversità tra le Regioni soprattutto rispetto ai criteri di ammissibilità, di selezione e all'ammontare del premio<sup>3</sup>.

L'analisi dei risultati dei *focus group* e delle risposte al questionario strutturato sono riportate di seguito e sono state la base per l'elaborazione di alcune proposte per la prossima programmazione, che si trovano nel capitolo conclusivo.

---

<sup>3</sup> Cfr. Ismea-RRN (2016), Ismea-RRN (2017) e Ismea-RRN (2018).



### **3. I principali risultati dei Focus Group**

I due Focus Group sono stati realizzati rispettivamente a Roma e Sassari. Nel primo hanno partecipato anche giovani provenienti da alcune regioni settentrionali così da avere una rappresentanza delle diverse aree geografiche e testimonianza rispetto alle diverse modalità regionali di attuazione della misura primo insediamento.

I giovani partecipanti sono stati individuati dalle Organizzazioni professionali agricole (OO.PP.) sulla base di criteri indicati da ISMEA, che hanno tenuto conto di una rappresentatività in termini eterogeneità delle dimensioni economiche delle aziende e delle attività svolte. Al Focus Group organizzato a Roma il 26 marzo 2018 hanno preso parte 8 giovani imprenditori agricoli beneficiari della Misura di primo insediamento nell'ambito delle due programmazioni 2007-2013 e 2014-2020. A quello organizzato a Sassari presso l'Università degli Studi il 24 aprile 2018 hanno partecipato 6 giovani agricoltori. Ad entrambi i Focus hanno partecipato anche i rappresentanti delle OO.PP. che hanno collaborato alla loro realizzazione.

Il dibattito è stato avviato presentando i dati relativi alla presenza di giovani nell'agricoltura europea ed italiana e quelli relativi alla attuazione della misura di primo insediamento, in modo da contestualizzare le attività che l'ISMEA sta portando avanti nell'ambito della Rete Rurale Nazionale a favore dei giovani imprenditori agricoli ed in particolare le motivazioni del presente studio e dei Focus Group.

L'obiettivo generale era quello di ottenere dai giovani imprenditori una spiegazione del fatto che, da una parte, le imprese condotte da giovani (fino a 40 anni di età) sono diminuite in numero assoluto e in percentuale sul totale delle imprese tra il 2010 e il 2013 (fonte Istat, Indagini strutturali sulle aziende agricole) e, dall'altra parte, sono proprio queste imprese che si dimostrano più competitive, innovative e maggiormente in grado di diversificare e affrontare le sfide di mercato conseguendo risultati economici in termini di Standard Output significativamente maggiori rispetto a quelle condotte da titolari che appartengono alle altre classi di età.

Qui di seguito si riportano in sintesi le opinioni dei giovani agricoltori emerse dal dibattito nei Focus Group.

#### **L'idea imprenditoriale**

Tutti i giovani imprenditori si sono trovati d'accordo sul fatto che alla base dell'ingresso in azienda vi deve essere una chiara idea imprenditoriale e la volontà di realizzarla. Si diventa imprenditori per scelta e non come ripiego per mancanza di alternative. La maggior parte dei giovani presenti avevano un elevato grado di scolarità e quindi avevano potenziali opportunità di impiego al di fuori del settore. L'appartenenza ad una famiglia agricola ha certamente un ruolo importante nella scelta, soprattutto quando la famiglia condivide e appoggia l'idea imprenditoriale del giovane che subentra.

La decisione di insediarsi e soprattutto la permanenza nell'azienda sono legate alla realizzazione di un'idea che spesso diventa un vero e proprio progetto di vita poiché coinvolge scelte familiari anche molto coraggiose, soprattutto quando i giovani non provengono dal settore agricolo e quindi non hanno esperienza della vita fuori città. Anche quando si subentra in un'azienda familiare vi è la ricerca dell'affermazione di una propria "identità imprenditoriale", intesa come capacità di introdurre innovazioni nell'azienda di famiglia, idee nuove che provengono da un modo diverso del giovane di interpretare le opportunità del mercato e di avere aspettative reddituali soddisfacenti che altri, anche i familiari, non intravedono. Anzi, spesso i giovani laureati sono incentivati dalla famiglia ad impegnarsi in altri contesti lavorativi extra agricoli che sono ritenuti più remunerativi e meno rischiosi.



Il subentro nell'azienda familiare, quando questa è molto strutturata, facilita questo processo in quanto spesso il giovane avvia un nuovo ramo di impresa che riguarda sia attività propriamente agricole, sia le attività connesse previste dal codice civile. Si diventa titolari di un'impresa che proprio per le innovazioni che il giovane porta si trasforma velocemente ed anche se il vecchio titolare resta in azienda è il giovane che in poco tempo ne assume la guida.

### **L'importanza di essere "accompagnati e sostenuti" nel percorso imprenditoriale**

Tutti i giovani sono stati concordi nel ritenere che la presenza della famiglia sia un fattore fondamentale per l'avvio, la sopravvivenza e lo sviluppo dell'azienda. Alcuni hanno dichiarato di essersi insediati senza assumere subito il ruolo effettivo di capo azienda ma attraverso un graduale passaggio di consegne. La situazione ideale si verifica quando anche l'orientamento della famiglia è in linea con l'idea di sviluppo del giovane, con l'idea imprenditoriale che, come detto, deve essere comunque alla base di tutto.

La famiglia è importante anche quando si entra ex novo nel settore, perché gli investimenti necessari e le eventuali garanzie necessarie per accedere ai finanziamenti pubblici e a prestiti sono forniti dalla famiglia. Anche quando si accede a contributi a fondo perduto, l'incertezza sui tempi di erogazione rende necessario avere "le spalle coperte" e quindi ricorrere alla famiglia e/o ai parenti.

Il sostegno non si limita agli aspetti finanziari, ma è necessario un supporto anche nelle scelte strategiche e quotidiane che l'impresa comporta. Un supporto che può venire da diversi attori, ma che viene soprattutto dai familiari. Questo vale sia per le aziende di nuovo sviluppo che per i subentri. L'apporto dei familiari è tanto più importante quanto più multifunzionale è l'azienda. Il supporto degli attori istituzionali invece in molti casi appare così carente che il giovane si sente "lasciato solo" nelle sue scelte e spesso prende percorsi più difficili che rendono più lunga e laboriosa la realizzazione del proprio progetto.

Nel caso del subentro è ancora la famiglia che dà il maggior supporto e spesso questo supporto si traduce in un passaggio delle consegne di tipo progressivo. Spesso sono anche attori economici ed istituzionali che interagiscono con le imprese che già operano dove avviene il subentro, come gli stessi clienti e fornitori, o il sistema della conoscenza e dell'informazione nel quale il giovane si è formato (ad esempio istituti superiori o Università) e con il quale rimane in contatto.

Nel caso dei nuovi entranti sono gli agricoltori vicini o quelli che si incontrano nei mercati, nelle manifestazioni organizzate dalle OO.PP. che forniscono il supporto tecnico e anche morale per fare le scelte e andare avanti. Si evidenzia la mancanza di un sistema di consulenza aziendale ed assistenza tecnica efficace ed anche quando questo è presente e gestito dal pubblico, come nel caso della Sardegna, non riesce a coprire appieno i fabbisogni del giovane. Le idee imprenditoriali sono a volte "fuori degli schemi" e prevedono attività che non sono convenzionali per l'area e quindi mancano gli esperti che possono in loco affiancare il giovane.

La possibilità di scambi di esperienze con altre imprese, attraverso brevi stage o scambi aziendali viene considerata una buona pratica. Per chi si insedia per la prima volta e non ha un passato o una provenienza agricola alle spalle, poter sfruttare scambi aziendali costituirebbe una occasione di formazione importantissima e realmente efficace. Gli scambi dovrebbero essere realizzati non solo in ambito nazionale ma anche e soprattutto extra-nazionale.

Gli scambi sembrano però di difficile attuazione sia in quanto il finanziamento di queste attività (previsto ad esempio nell'ambito della Misura 1 nella corrente programmazione 2014-20) non è ancora stato attivato nella maggior parte delle regioni, sia perché, soprattutto nelle fasi iniziali, il giovane deve dedicare moltissimo tempo all'impresa.

Inoltre tutti concordano nel definire le pratiche burocratiche eccessive. La burocrazia è talmente invasiva che un giovane appena insediato non è in grado di seguire tutti gli aspetti. Si rende necessario un affiancamento o la consulenza di un tecnico che si aggiunge a quella della famiglia. Nella maggior parte dei casi la consulenza e l'assistenza da parte delle OO.PP. si ferma a questi aspetti e non entra nelle problematiche tecniche e finanziarie della giovane impresa.

### **Il Piano aziendale e la valutazione dell'idea**

Se è l'idea, cioè il progetto imprenditoriale che fa la differenza, la problematica che è emersa è come valutare l'idea, come può la pubblica amministrazione accertare che l'idea sia del giovane e che ci sia la sua volontà di realizzarla. Questo soprattutto quando si tratta di subentro in un'azienda familiare. La misura prevede la stesura di un piano aziendale che dovrebbe servire proprio ad illustrare e razionalizzare l'idea imprenditoriale, ma nella maggior parte dei casi la sua stesura viene delegata ad un professionista più preoccupato di ottenere un punteggio elevato per assicurare l'accesso al premio piuttosto che di redigere un piano realistico. In molti casi l'idea progettuale è stata addirittura modificata e stravolta, introducendo attività e dimensionamenti non realistici con i conseguenti problemi legati alla sua realizzazione. È stato sottolineato anche come la presenza di vincoli dimensionali ed economici minimi definiti dall'Autorità di gestione del PSR per l'accesso alla misura, basati ad esempio sulla produzione standard, costringe a dichiarare e assumere posizioni che alterano quella che era l'originaria idea conferendo alle aziende una dimensione produttiva non in linea e comunque sovra-strutturata rispetto alle competenze e alle disponibilità economiche di un neo-insediato. In altre parole, si rischia di invertire pericolosamente il processo decisionale: il progetto è scritto per poter accedere al premio, mentre dovrebbe essere il contrario. Il premio deve invece facilitare la realizzazione di un progetto imprenditoriale correttamente dimensionato alle effettive possibilità del neo-imprenditore.

Purtroppo il limite maggiore del PSR, secondo l'esperienza di molti dei partecipanti ai Focus Group, è legato al fatto che i bandi si concentrano sugli aspetti normativi e procedurali cercando di evitare speculazioni ma trascurando totalmente il progetto imprenditoriale.

Tutti i giovani sono stati concordi nel ritenere che la stesura del piano è così complessa che è necessario il ricorso a tecnici, sia privati che appartenenti ad associazioni. Inoltre i giovani lamentano la mancanza di flessibilità sia nella stesura sia nella realizzazione del piano. L'avvio e lo sviluppo di un'impresa sono step di un processo di aggiustamento e d'innovazione continua in relazione sia a fattori soggettivi (l'acquisizione di maggiori conoscenze sia tecniche sia di mercato e di competenze) sia per i mutamenti del contesto in cui l'impresa opera. Questo può comportare la necessità di modificare il piano iniziale con la revisione degli investimenti e dei tempi, ma ciò non è sempre possibile e, quando lo è, in termini burocratici porta ad ulteriori allungamenti dei tempi di erogazione dei premi e contributi.

Alcuni giovani hanno sottolineato l'importanza di un buon piano e della flessibilità attuativa, in quanto errori valutativi compiuti nella fase progettuale si traducono in pesanti danni economici nel corso della gestione aziendale che possono portare ad un eccessivo indebitamento o nella peggiore delle ipotesi ad un abbandono dell'attività agricola. Concedere, quindi, agli agricoltori maggiore flessibilità per rispondere all'evoluzione delle condizioni dei mercati con i loro piani aziendali è considerata una priorità per la sopravvivenza delle vere start-up.

## **Il Premio**

Per le start-up, cioè per quelle imprese che iniziano da zero, l'ammontare del premio è troppo basso. Infatti un'azienda che parte da zero ha bisogno di liquidità immediata e svincolata dagli investimenti. Inoltre il premio deve arrivare in tempi certi e celeri altrimenti perde tutto il suo significato. I giovani di provenienza extra-agricola hanno sottolineato che il premio (che nel caso della Sardegna era di 35.000 euro) è stato utilissimo ma inevitabilmente basso se rapportato agli ingenti costi in una fase di start-up di un'impresa agricola, con necessità d'investimenti che riguardano anche i terreni e che portano ad un elevato indebitamento.

Nel caso di subentro in aziende già esistenti e che hanno volumi e dimensioni economiche consolidate e oltre una certa soglia, alcuni giovani ritengono che sarebbero più adeguati strumenti di sostegno basati sul contributo agli investimenti e l'abbattimento del tasso di interesse. In entrambi i casi non si può prescindere però da un progetto imprenditoriale. Anche in questo caso la velocità nei tempi di istruttoria e di erogazione fa la differenza.

In tutti i casi è stato rilevato che il premio è troppo strettamente legato ad investimenti materiali e non alla dimostrazione dei fabbisogni finanziari anche per la gestione corrente che dovesse scaturire da un corretto business plan economico-finanziario per i primi 5-7 anni dall'insediamento.

## **Imprenditore a tempo pieno e multifunzionale**

L'avvio e lo sviluppo di un'idea imprenditoriale richiede molto tempo e una grande dedizione. La possibilità di insediarsi come imprenditore part time potrebbe essere utile nel caso di giovani che provengono da altri settori e avviano una start-up. Un reddito integrativo nei primi anni può dare una certa sicurezza ed alcuni dei presenti hanno fatto esperienze di questo genere. Nonostante questo, tutti sono concordi nel ritenere che se il progetto è valido resta pochissimo tempo per fare altro. Un imprenditore agricolo part time è difficile che possa riuscire a conciliare l'attività di conduzione aziendale con un altro lavoro, a meno che questo sia a carattere occasionale. Tuttavia, laddove lo sviluppo dell'impresa avviene in modo graduale, con investimenti progressivi e incrementali, un'attività che integra il reddito aziendale e fornisce risorse finanziarie da reinvestire in azienda è ritenuta auspicabile. L'impegno richiesto dall'impresa soprattutto nei primi anni di insediamento è visto come il principale ostacolo alla partecipazione attiva in forme associative e cooperative. I giovani non hanno tempo per i consigli di amministrazione. Vi è anche una certa diffidenza nei confronti delle organizzazioni "collettive" dove difficilmente un giovane può esprimere la sua creatività ed affermare la sua identità.

La maggior parte degli imprenditori presenti ha aziende multifunzionali, cioè ha introdotto attività connesse quali la trasformazione e vendita diretta, attività didattiche e/o ricettive. Attraverso queste attività anche le start-up di piccole dimensioni fisiche riescono a produrre un buon valore aggiunto che viene in parte utilizzato per ampliare le dimensioni aziendali e le sue attività. Si tratta di una crescita graduale che consente di acquisire anche le competenze necessarie per gestire le nuove attività e non fare investimenti troppo elevati e che richiedono manodopera esterna.

Alcuni dei giovani presenti vedono nella multifunzionalità uno strumento di sopravvivenza dell'azienda oltre che uno strumento indispensabile per garantirsi fonti di reddito alternative non strettamente legate alla sola vendita delle produzioni, i cui prezzi sono spesso bassi e soggetti a fortissime oscillazioni.

### **Niente vincoli, meno burocrazia, più “connessione”**

Secondo i giovani imprenditori i vincoli previsti dall’attuazione della misura non hanno senso e a volte sono addirittura dannosi. I vincoli dimensionali e gli obblighi di investimenti nel piano aziendale non servono ad evitare primi insediamenti che nella realtà non sono tali, costituiscono invece un impedimento all’accesso di giovani con buone idee imprenditoriali, ma con scarse risorse iniziali. Anche l’obbligo del cambio di denominazione dell’azienda a seguito del cambio di titolarità per il subentro del giovane può portare a notevoli problematiche, quando l’azienda ha già un avviamento e un suo mercato.

Diversi sono poi gli aspetti tecnici che spesso sono stati introdotti nei bandi che vengono messi in discussione.

Ad esempio, in molti bandi PSR un giovane viene considerato tale se insediato entro i 5 anni e non soltanto in funzione all’età anagrafica. Un imprenditore, non ancora 25enne ma insediato in azienda da oltre 5 anni è evidentemente ancora un giovane sebbene però non possa godere di questo status in alcuni bandi.

Tra le altre condizioni introdotte nei bandi, la richiesta di aprire la partita IVA al momento della presentazione della domanda è considerata una stortura che impedisce poi la ripresentazione della domanda in bandi successivi nel caso in cui la domanda non abbia successo.

Anche l’obbligo di aderire alle OP non sembra essere una condizione utile: prima di tutto perché un giovane non ha inizialmente una produzione da conferire. L’adesione all’OP costituisce quindi solo un costo aggiuntivo senza alcuna valenza effettiva. In secondo luogo, almeno in Sardegna, le OP rappresentano una rarità.

Infine, limitatamente al bando di primo insediamento i criteri di selezione non dovrebbero richiedere alcun aumento della produzione.

Oltre ai vincoli previsti per l’accesso alla misura, la principale problematica è individuata nell’eccesso di burocrazia, di documentazione da produrre nei rapporti con le Amministrazioni, i ritardi nelle risposte. Per i giovani sono tutte complicazioni che non portano nessun vantaggio, nessun aiuto all’avviamento e alla crescita dell’impresa, viceversa costituiscono un aggravio di costi inutili. I giovani dovrebbero avere un trattamento semplificato. La burocrazia è talmente invasiva che un giovane appena insediato non è in grado di seguire tutti gli aspetti. Si rende necessario un affiancamento o la consulenza di un tecnico che si aggiunge a quella della famiglia.

Neppure l’informatizzazione dei rapporti con la pubblica amministrazione aiuta a ridurre questo problema: nella maggior parte delle aree rurali la banda larga non è ancora arrivata e le connessioni sono difficili e lente. I tempi amministrativi non sono assolutamente correlati ai tempi di impresa ormai brevi e sempre più veloci. Ciò che viene deciso oggi può già essere fuori mercato tra due o tre anni.

### **L’attrattività delle aree rurali**

La scelta di fare l’imprenditore agricolo è anche la scelta di vivere in una zona rurale.

Purtroppo le condizioni generali non aiutano affatto. Il contesto rurale non è stimolante. Basti pensare all’assenza della banda larga. La mancanza di banda larga e di connessioni veloci costituisce un problema soprattutto per i giovani imprenditori, che così come i loro coetanei, utilizzano i nuovi mezzi di comunicazione nei loro rapporti privati e di lavoro.

## **4. I principali risultati del questionario. Un'analisi descrittiva delle risposte**

La realizzazione dei Focus Group è stata propedeutica alla predisposizione e successiva somministrazione di un questionario a un campione di beneficiari della misura di primo insediamento nella programmazione 2007-13. La lista di partenza era costituita da 2.767 beneficiari i cui nominativi sono stati prelevati dalle graduatorie pubblicate da diverse regioni sulle domande approvate per la Misura 112. La richiesta di compilazione del questionario è stata quindi inviata per email a 2.440 indirizzi di posta elettronica che si sono dimostrati validi o esistenti. I rispondenti sono stati 331, pari al 13,5% degli indirizzi validi.

Data la natura qualitativa dell'indagine e la mancanza di informazioni sulle caratteristiche dell'universo di riferimento, cioè di tutti i beneficiari della Misura 112, al fine di ottenere il maggior numero di risposte possibili, si è scelto di non stratificare la lista di partenza e di non effettuare un campionamento statistico casuale o ragionato, ma di inviare la richiesta di compilazione a tutti i contatti e di elaborare tutte le risposte pervenute.

Il questionario, compilato direttamente on line, si compone di quattro sezioni (vedi allegato 2). All'interno di ciascuna sezione sono presenti solo domande del tipo SI/NO oppure a scelta multipla. Le informazioni raccolte sono state poi elaborate in forma aggregata e del tutto anonima e i risultati sono descritti nel capitolo 3 e 4.

I 331 imprenditori agricoli che hanno risposto al questionario sono tutti beneficiari della misura di primo insediamento. Malgrado non si tratti di un campione statisticamente rappresentativo dell'universo, il numero significativo di rispondenti permette di arrivare ad interessanti conclusioni. Nei paragrafi successivi si fornisce una descrizione quantitativa del campione sulla base delle risposte. Il capitolo 5 inoltre contiene un'analisi qualitativa delle risposte aggregando i rispondenti in gruppi omogenei per alcune caratteristiche ritenute qualificanti.

I rispondenti sono prevalentemente maschi: 61% uomini, a fronte del 29% di donne, mentre il 9% è costituito in forma societaria; sono localizzati prevalentemente nel Nord Italia (75%) rispetto al Sud-Isole (14%) e Centro (10%). Circa l'80% dei rispondenti ha dichiarato di essersi insediato in un periodo di tempo compreso tra il 2007 e il 2014. Il campione fa quindi prevalentemente riferimento al precedente ciclo di programmazione.

Una precedente esperienza agricola non sembra essere caratterizzante. Solo il 50% dichiara, infatti, di averla avuta e di averla svolta prevalentemente nell'azienda della famiglia (142 risposte) piuttosto che in altre aziende (33 risposte). Inoltre, ben 151 rispondenti dichiarano di avere un passato professionale in ambito extra-agricolo.

Con riferimento al livello di istruzione, il campione è prevalentemente costituito da diplomati che nell'insieme costituiscono oltre il 57% del totale. Seguono gli imprenditori con il diploma di scuola media inferiore (25%) e, infine, i laureati (circa il 18% del totale). È significativo il fatto che una rilevante quota di diplomati e di laureati, rispettivamente il 38% e il 10%, dichiarino un titolo ad indirizzo non agricolo.

Questo aspetto, e quindi la probabile carenza di competenza tecniche strettamente riferite all'indirizzo agrario/veterinario, si riflette sull'alta percentuale di rispondenti che dichiara di aver partecipato ad almeno un corso di formazione post-insediamento.

**Tabella 1 - Informazioni generali**

Variabile\Statistica	Modalità	n	%
Regione	1= Nord	249	75,23
	2=Centro	34	10,27
	3=Sud-Isole	48	14,50
Sesso	1=Maschile	203	61,33
	2=Femminile	97	29,31
	3=Persona Giuridica	31	9,37
Anno	1=pre 2000	9	2,72
	2=2000-2006	51	15,41
	3=2007-2013	264	79,76
	4=2014-2020	7	2,11
Esperienza agricola precedente	1=Si	167	50,45
	2=No	164	49,55
Provenienza da lavoro extra-agricolo	1=Si	151	45,62
	2=No	180	54,38
Istruzione	1=Diploma di scuola media inferiore	82	24,77
	2=Diploma di scuola media superiore indirizzo non agricolo	125	37,76
	3=Diploma di scuola media superiore indirizzo agricolo	65	19,64
	4=Altra laurea (indirizzo non agricolo/veterinario)	33	9,97
	5=Laurea ad indirizzo agricolo/veterinario	26	7,85
Formazione post insediamento	1=Si	247	74,62
	2=No	84	25,38
Orientamento	1=Arboree	80	24,17
	2=Pieno campo	44	13,29
	3=Pascolo	18	5,44
	4=Boschi+vivai+altro+nessuna	189	57,10

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Il 35% dei rispondenti dichiara di aver avviato da zero la propria impresa agricola. Il restante 65% è subentrato in un'impresa già esistente appartenente, nella quasi totalità dei casi, alla propria famiglia. Solo una piccola percentuale (7%) dei subentri è avvenuto attraverso il passaggio della titolarità aziendale appartenente alla famiglia del coniuge.

**Tabella 2 - Informazioni sulle modalità di subentro**

	n.	Sei subentrato in un'azienda già esistente oppure hai iniziato da zero la tua impresa agricola?		Sei subentrato/a nell'azienda dei tuoi familiari? (genitori, nonni ecc.)?		Sei subentrato/a nell'azienda della famiglia del tuo coniuge/compagno?	
		già esistente	da zero	sì	no	sì	no
<b>Totale risposte</b>	331	215	116	205	126	23	308
<b>Quota %</b>	100%	65%	35%	62%	38%	7%	93%

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Le motivazioni che hanno portato i rispondenti a insediarsi a capo di un'impresa agricola sono principalmente di due tipi. Da una parte, circa il 38% delle risposte sembra far intendere che l'attività agricola rappresenti una scelta per garantire una continuità all'attività familiare. Per contro, un altro 51% delle risposte sembra motivare la scelta con la forte passione per il settore e la volontà di arrivare ad un'autonoma attività imprenditoriale. In altre parole il campione sembra essere spaccato quasi a metà tra coloro che sono stati "obbligati" ad insediarsi a causa del contesto familiare di tipo agricolo o a causa della mancanza di valide alternative e, dall'altra parte, i giovani spinti da passione e vero spirito imprenditoriale. Solo il 9% delle

risposte indica l'incremento del proprio reddito e la ricerca di uno stile di vita agricolo come motivazioni alla base del subentro.

**Tabella 3 - Le motivazioni alla base del subentro\***

Variabile\Statistica	n.	%
Proseguire l'attività familiare	174	33,2
Mancanza di alternative occupazionali	20	3,8
Avere un'attività imprenditoriale autonoma	106	20,2
Passione per il comparto agricolo	166	31,7
Altro	10	1,9
Ricerca uno stile di vita migliore	39	7,4
Conseguire un livello di reddito più elevato	9	1,7
<b>Totale</b>	<b>524</b>	<b>100,0</b>

\* I rispondenti potevano indicare più di una risposta. Questo aspetto spiega perché il totale delle risposte fornite sia maggiore rispetto al numero complessivo dei rispondenti.

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Al momento dell'insediamento solo 198 rispondenti su 331 hanno acquistato o affittato terreni ricorrendo prevalentemente ai propri risparmi o a quelli della famiglia.

**Tabella 4 - Acquisto di terreni e fonti di finanziamento al momento dell'insediamento**

Variabile\Statistica	n.	%
<i>Al momento dell'insediamento, hai acquistato o affittato dei terreni non appartenenti al tuo nucleo familiare?</i>		
SI	198	59,8
NO	133	40,2
<i>Se sì, quali sono state le sue principali fonti di finanziamento?</i>		
Denaro proprio	95	29,1
La famiglia	103	31,5
I parenti	9	2,8
Istituti di credito	85	26,0
Finanziamenti pubblici	35	10,7

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Il subentro è avvenuto in maniera graduale con l'affiancamento del precedente conduttore nella quasi totalità dei casi (su un totale di 215 casi di subentro, 166 contro 49). Tale processo di affiancamento sembra però, nella maggioranza dei casi, concludersi dopo l'insediamento. Solo 85 su 331 rispondenti dichiarano che il precedente conduttore continua, al momento della compilazione del questionario, a lavorare nell'azienda.

Il questionario permette anche di indagare, ancorché in maniera semplificata, le forme attraverso le quali il giovane imprenditore conduce l'azienda. Oltre il 56% dei giovani imprenditori intervistati continua a mantenere un forte legame, anche dal punto di vista gestionale, con la famiglia con la quale condivide tutte le decisioni più importanti. Tuttavia, il 25% dei rispondenti è in grado di decidere autonomamente e solo il 18% ricorre a servizi di consulenza o a tecnici specializzati.

**Tabella 5 - Come vengono prese le decisioni più importanti**

Variabile\Statistica	n.	%
1=Le prendo da solo	83	25,08
2=Mi confronto con il resto della famiglia	188	56,80
3=Mi confronto con tecnici e consulenti	58	17,52
4=Le decisioni più importanti vengono prese da altri	2	0,60

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

I risultati della tabella 5 si riflettono sulle modalità attraverso le quali viene condotta l'impresa.



Nella conduzione aziendale vi è una divisione delle responsabilità per 113 rispondenti su 331. I giovani imprenditori dichiarano di essere comunque responsabili dell'intera conduzione aziendale e in misura decisamente marginale della sola commercializzazione.

**Tabella 6 - Di quali attività sei responsabile nella conduzione aziendale?**

Variabile\Statistica	n.	%
Nella conduzione aziendale vi è una divisione delle responsabilità per le diverse attività?		
SI	113	34
NO	218	66
Se si di quali sei direttamente responsabile?		
Dell'intera conduzione aziendale	111	67,3
Delle attività che hai introdotto dopo il subentro	9	5,5
Della produzione	26	15,8
Della commercializzazione	8	4,8
Altro	11	6,7

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Il lavoro aziendale è condotto con l'aiuto dei familiari che continuano quindi ad essere coinvolti non solo nei processi decisionali ma anche nell'operatività quotidiana. Oltre il 57% dei rispondenti dichiara di lavorare con l'aiuto più o meno esclusivo dei familiari. Il 26% dei rispondenti riferisce di affidarsi a dipendenti, mentre quasi il 17% dichiara di condurre l'impresa da solo senza la collaborazione di familiari o dipendenti.

**Tabella 7 - Come viene condotta l'azienda**

Modalità	n.	%
1=Faccio tutto da solo/a	56	16,92
2=Il lavoro prevalente è il mio con l'aiuto occasionale di altri familiari	176	53,17
3=Il lavoro prevalente è fatto da altri familiari	13	3,93
4=Il lavoro prevalente è il mio con l'aiuto occasionale di dipendenti	65	19,64
5=Il lavoro prevalente è fatto da dipendenti	21	6,34

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

I maggiori problemi incontrati nella gestione dell'azienda sembrano essere prevalentemente legati all'accesso ai fattori produttivi. In seconda battuta, l'accesso al credito e l'accesso ai finanziamenti pubblici sono altrettanto importanti. Seguono poi i problemi legati alla commercializzazione. La mancanza di competenze professionali adeguate non sembra costituire una criticità rilevante nella gestione dell'azienda.

Relativamente all'accesso ai fattori produttivi, l'accesso alla terra è stato indicato prioritario da 106 rispondenti. Seguono i mezzi di produzione (65) e il fattore lavoro (45).

**Tabella 8 - I maggiori problemi incontrati nella gestione dell'azienda\***

variabile	n.	%
Accesso ai fattori produttivi	199	29,9
Accesso ai finanziamenti pubblici	113	17,0
Accesso al credito	156	23,5
Adeguamento alle normative	14	2,1
Commercializzazione dei prodotti	87	13,1
Mancanza di conoscenze e competenze professionali adeguate	34	5,1
Mancanza di adeguata assistenza tecnica o consulenza	41	6,2
Altro	21	3,2
Totale	665	100,0

\* I rispondenti potevano indicare più di una risposta. Questo aspetto spiega perché il totale delle risposte fornite sia maggiore rispetto al numero complessivo dei rispondenti.

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Il set di domande riferito al piano aziendale evidenzia che tutti i rispondenti hanno presentato tale piano ricorrendo all'aiuto di un tecnico. Il piano è stato valutato come uno strumento utile, ed è stato realizzato da oltre il 75% degli intervistati. L'idea originaria del piano è stata modificata però da più di un quarto dei rispondenti e la tempistica degli investimenti da oltre un terzo. Anche le dimensioni degli investimenti sono state modificate per il 38% degli intervistati.

**Tabella 9 - La redazione del piano aziendale**

<b>variabile</b>	<b>n.</b>	<b>%</b>
<i>Quando ti sei insediato hai fatto un Piano aziendale?</i>		
SI	267	80,7
NO	64	19,3
<i>Se sì, sei stato aiutato da qualcuno nella compilazione del piano aziendale?</i>		
SI	232	80,6
NO	56	19,4
<i>Il Piano ti è stato utile per lo sviluppo dell'azienda?</i>		
SI	236	71,3
NO	95	28,7
<i>Il piano aziendale è stato realizzato?</i>		
SI	251	75,8
NO	80	24,2
<i>Hai modificato l'originaria idea descritta nel piano aziendale?</i>		
SI	88	26,6
NO	243	73,4
<i>Hai modificato i tempi per gli investimenti previsti nel Piano?</i>		
SI	122	36,9
NO	209	63,1
<i>Hai modificato le dimensioni degli investimenti previsti nel Piano?</i>		
SI	126	38,1
NO	205	61,9

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Per l'avvio dell'attività d'impresa i rispondenti non sembrano essere stati influenzati da best practice o casi di successo (219 rispondenti dichiarano di non aver seguito modelli). In questo senso anche il ruolo giocato dalla Rete Rurale Nazionale come divulgatore di esperienze di successo sembra non aver ancora espresso le proprie potenzialità. Infatti, solo 103 giovani imprenditori dichiarano di conoscere la Rete Rurale Nazionale.

I problemi di commercializzazione e di accesso ai finanziamenti pubblici si riflettono sul basso reddito dichiarato dalla maggior parte dei rispondenti. Su 331, infatti, 249 rispondenti dichiarano di non riuscire a raggiungere un reddito equiparabile a quello di attività extra-agricole. Il reddito dell'azienda deriva prevalentemente dalle attività di coltivazione e dagli allevamenti. Le attività extra-aziendali sono considerate la fonte principale di reddito solo per una piccola percentuale di rispondenti.

**Tabella 10 - Da dove proviene la maggior parte del reddito aziendale**

<b>variabile</b>	<b>n.</b>	<b>%</b>
Attività di coltivazione ed allevamenti	210	63,4
Attività connesse con quelle agricole in azienda (ad es. vendita diretta, agriturismo, ecc.)	86	26,0
Altre attività extra-aziendali	35	10,6

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

La maggior parte degli intervistati dichiara di aver apportato miglioramenti nell'azienda in termini di nuove colture o attività, aumenti dimensionali in termini fisici o aumento del fatturato.

Tra le nuove attività introdotte spiccano le attività di trasformazione dei prodotti, realizzate da 130 rispondenti, seguiti da vendita diretta (62), energie rinnovabili (23) e infine, agriturismo e fattorie didattiche rispettivamente avviate da 15 e 11 rispondenti. Circa uno su tre ha realizzato un sito internet dell'azienda o una pagina Facebook.

**Tabella 11 - Che modifiche sono state introdotte dopo il subentro**

variabile	n.	%
<i>Hai introdotto nuove colture e/o attività nell'azienda?</i>		
SI	204	61,6
NO	127	38,4
<i>Hai aumentato la dimensione fisica della tua azienda?</i>		
SI	216	65,3
NO	115	34,7
<i>Hai aumentato il fatturato dell'azienda?</i>		
SI	238	71,9
NO	93	28,1
<i>Hai introdotto nuove attività connesse nella tua azienda?</i>		
SI	145	43,8
NO	186	56,2
<i>Hai introdotto il sito internet o la pagina Facebook dell'azienda?</i>		
SI	104	31,4
NO	227	68,6

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Per il prossimo futuro, l'idea maggiormente diffusa sembra essere quella di incrementare la base fondiaria (250 indicazioni). La vendita diretta e le attività ricettive sono le idee progettuali meno presenti nei programmi per il futuro a breve.

**Tabella 12 - Quali progetti per l'immediato futuro\***

variabile	n.	%
Aumentare le dimensioni fisiche dell'azienda	250	45,2
Aumentare le dimensioni delle attuali coltivazioni/dell'allevamento	90	16,3
Introdurre nuove colture	80	14,5
Introdurre nuovi allevamenti	12	2,2
Introdurre la trasformazione dei prodotti aziendali	25	4,5
Vendita diretta	14	2,5
Attività ricettive (agriturismo, fattoria didattica, fattoria sociale)	12	2,2
Nessun progetto	70	12,7

\* I rispondenti potevano indicare più di una risposta. Questo aspetto spiega perché il totale delle risposte fornite sia maggiore rispetto al numero complessivo dei rispondenti.

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Infine, con riferimento all'efficacia e all'utilità degli strumenti pubblici di politica agricola, 217 rispondenti ne sottolineano il ruolo fondamentale nella loro decisione di diventare imprenditori agricoli.

Con specifico riferimento alla misura di primo insediamento, i rispondenti si dichiarano in larga parte soddisfatti dello strumento (229 contro 102) e lo considerano uno stimolo importante per il ritorno dei

giovani all'agricoltura (230 contro 101). Lo strumento del primo insediamento potrebbe aumentare la sua efficacia se consentisse anche l'avvio di imprese part-time (244 contro 84) o l'insediamento in alcuni rami dell'azienda familiare (247 contro 84).

Tuttavia, non mancano le criticità. In particolare, la maggioranza degli intervistati lamenta una eccessiva complessità delle procedure amministrative (47%) e in seconda battuta degli elevati tempi di attesa per l'erogazione del premio (7%).

A fronte di queste difficoltà, 58 intervistati, se potessero tornare indietro nelle loro scelte, non farebbero l'imprenditore agricolo e 27 farebbero prima un periodo di tirocinio o affiancamento prima dell'insediamento. Ad ogni modo, la maggior parte dei rispondenti si insiederebbe comunque con gli stessi modi e tempi (74% dei rispondenti) e riproporrebbe esattamente anche lo stesso piano aziendale (38% dei rispondenti).

**Tabella 13 - I maggiori problemi incontrati nella gestione dell'azienda**

		n.	%
Problemi premio	1=Carenza di assistenza tecnica da parte dell'amministrazione	31	3,7
	2=Complessità delle procedure amministrative	397	46,8
	3=Elevati tempi di attesa per l'erogazione del premio	57	6,7
	4=Altro	32	3,8
Cosa faresti se tornassi indietro?	1=Mi insiederei nei tempi e nei modi con cui l'ho fatto	246	29,0
	2=Vorrei passare un periodo di prova/tirocinio nell'impresa dove vorrei insediarmi	27	3,2
	3=Non farei l'imprenditore agricolo	58	6,8

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Il 62% degli intervistati, alla luce dell'esperienza svolta, modificherebbe alcuni aspetti del proprio insediamento in termini di investimenti, attività e tempistica.

**Tabella 14 - Quali progetti per l'azienda per il futuro**

Variabile	n.	%
<i>Con l'attuale esperienza come scriveresti il Piano di Sviluppo Aziendale?</i>		
Farei meno investimenti	34	10,3
Farei più investimenti	44	13,3
Farei una previsione di sviluppo più lento dell'azienda	53	16,0
Introdurrei attività diverse	74	22,4
Scrivere lo stesso Piano che ho presentato	126	38,1

Fonte: Elaborazione RRN-Ismea

Infine, il livello reddituale mediamente più basso e estremamente variabile che è realizzato attraverso le attività agricole è considerato in assoluto il principale motivo alla base della scarsa presenza di giovani in agricoltura e nelle aree rurali.

## 5. I principali risultati del questionario. Un'analisi qualitativa dei dati

### 5.1 I modelli comportamentali e i cluster di imprese

La chiave di lettura dei dati rilevati tramite questionario aderisce all'obiettivo di caratterizzazione dei modelli di insediamento dei giovani imprenditori nelle nuove aziende agricole e all'esplorazione di tali traiettorie evolutive tramite alcune variabili esplicative di carattere socio-economico. Ci si è pertanto avvalsi degli strumenti della statistica multivariata al fine di definire regolarità di comportamenti da parte dei neo-imprenditori e di individuare circostanze strutturali, sociali, economiche, istituzionali e ambientali che ne condizionano le scelte adottate. Per gli aspetti prettamente metodologici si rimanda il lettore all'Allegato 3.

L'analisi si è articolata in due fasi: la prima - di individuazione dei modelli - è stata condotta attraverso l'analisi delle corrispondenze multiple; la seconda mette in relazione i risultati ottenuti nella prima fase con alcune variabili socio-economiche e strutturali attraverso un modello logit.

La prima fase dell'analisi ha riguardato dunque la determinazione dei profili comportamentali di insediamento dei beneficiari. Una volta compiuta la scelta metodologica, si è trattato di valutare le opzioni relative alle dimensioni del fenomeno da descrivere, cioè alle variabili da considerare.

Un primo aspetto concerne il *subentro* a un'impresa esistente o in alternativa l'apertura di una *nuova* iniziativa imprenditoriale, che discrimina il processo evolutivo sul piano strutturale, delle libertà di scelta e della propensione all'innovazione. A questo proposito, si è deciso di introdurre nell'analisi anche l'eventuale scelta di un *nuovo portafoglio prodotti*, allo scopo di approfondire proprio la dimensione innovativa. È stato inoltre ritenuto opportuno verificare in quali casi tali scelte erano supportate da un *piano di sviluppo aziendale* e, sul piano strutturale, dall'approvvigionamento – per acquisto o in affitto – di *ulteriore base fondiaria* per le attività aziendali. Si sono dunque introdotte nell'analisi delle corrispondenze multiple quattro variabili dicotomiche<sup>4</sup>: i) nuova impresa, ii) nuovi prodotti, iii) piano di sviluppo aziendale, iv) acquisto/affitto terra. Tutte e 4 le variabili assumono valore 1 nelle osservazioni in cui le circostanze descritte sono state effettivamente riscontrate (risposta: SI), 2 altrimenti (risposta: NO).

L'analisi delle corrispondenze multiple ha prodotto risultati interessanti già lungo le prime due dimensioni fattoriali (F1 e F2), che spiegano rispettivamente il 31,70 e il 26,23%, per un peso complessivo di poco inferiore al 60% della varianza totale. I contributi assoluti e relativi delle variabili e delle rispettive modalità - riportati in tabella A1 in Allegato 4 - indirizzano verso precise interpretazioni della rappresentazione dei punti sugli assi riprodotta in tabella A2 in Allegato 4 e in figura 1.

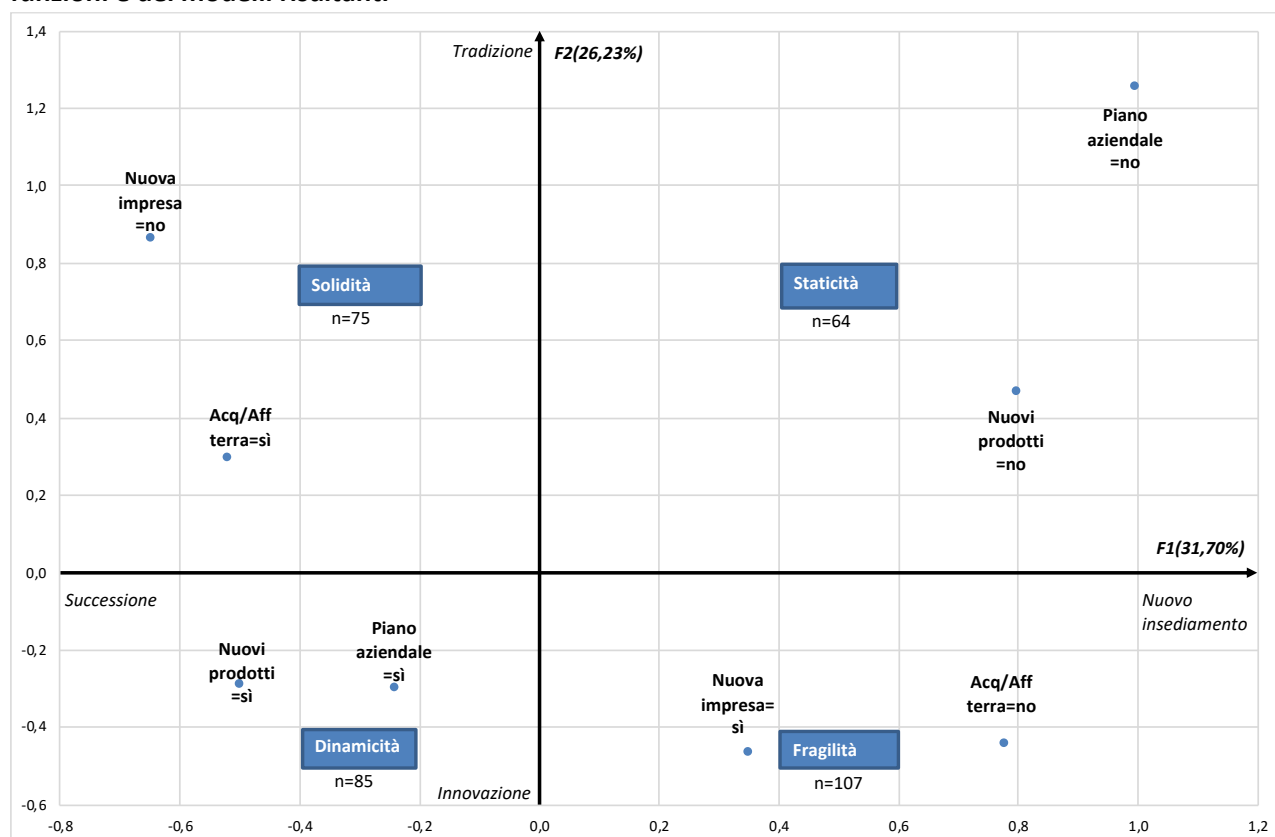
In particolare, la *prima dimensione* (F1) è disegnata principalmente dall'approvvigionamento di *nuova terra* e dal rinnovamento del *portafoglio prodotti*, che caratterizzano la componente negativa dell'asse orizzontale. Rifiniscono i dettagli del modello definito nella parte sinistra della prima dimensione (rappresentato nell'area sinistra della figura 1), in misura decisamente meno significativa, la redazione di un *piano aziendale* di sviluppo, ma soprattutto la circostanza in cui il beneficiario è *subentrante* a impresa pre-esistente.

Mettendo insieme queste indicazioni, si può argomentare a favore di un'interpretazione che vede la prima dimensione fattoriale discriminare, sul lato negativo, un modello sintetizzabile nella locuzione "*successione*". Se infatti il subentro a precedenti esperienze imprenditoriali non contribuisce significativamente al primo

<sup>4</sup> Cioè domande alle quali le possibili risposte sono SI/NO.

fattore<sup>5</sup>, d'altra parte definisce una condizione strutturale favorevole all'innovazione e all'ampliamento della base fondiaria. Specularmente, la componente positiva della dimensione orizzontale del piano disegnato in figura 1 (area destra della figura) riproduce un modello di "nuovo insediamento", nel quale il rinnovamento del portafoglio prodotti e l'ampliamento della base fondiaria, ovviamente riferiti alla realtà aziendale cedente, risultano *preclusi*.

**Figura 1 – Analisi delle corrispondenze multiple: rappresentazione delle coordinate delle variabili, delle funzioni e dei modelli risultanti**



Fonte: Elaborazione RRN-Ismea.

La *dimensione verticale* del piano della figura 1, corrispondente alla seconda funzione discriminante F2, dal canto suo, sembra distinguere principalmente i modelli relativi a *subentranti* che all'atto dell'insediamento *non* si avvalgono di piani aziendali, così come risulta per il 20% dei questionari (v. tabella 9 nel capitolo precedente). Queste caratteristiche sono chiaramente definite lungo la parte positiva del secondo fattore, il cui profilo appare comunque perfezionato, ma in misura decisamente ridotta<sup>6</sup>, dalla conferma *dell'ordinamento produttivo* che viene ereditato e *dall'ampliamento della base fondiaria*. Tutti questi caratteri, considerati insieme, convergono nella sintesi della "tradizione" quale modello descrittivo del comportamento imprenditoriale (area superiore della figura). Ciò in antitesi a quanto verificabile sul lato negativo del secondo fattore (area inferiore della figura), sensibilmente meno marcato, nel quale la concomitanza dell'insediamento sotto forma di *nuova impresa* e *l'adozione di un piano aziendale* si

<sup>5</sup> Il contributo alla F1 infatti è solo 6,3%, cfr. tabella A1 in Allegato 4.

<sup>6</sup> Con un contributo alla F2 dell'8% della variabile nuovi prodotti=No e del 5% dell'acquisto o affitto di terra=Si (v. tabella A1 in Allegato 4).

accompagnerebbe preferibilmente al *rinnovo* del portafoglio prodotti e alla *stessa dotazione di capitale fondiario*. “*Innovazione*” può essere una sintesi-antitesi efficace di tale combinazione di caratteri.

Ricapitolando quanto finora letto, la prima funzione fattoriale definisce un’alternativa “nuovo insediamento/successione”, nella quale la seconda opzione è descritta dall’ampliamento dimensionale dell’azienda e dall’adozione di nuove soluzioni produttive, tutte condizioni rese favorevoli nel momento in cui si subentra in una condizione imprenditoriale già avviata e che viceversa non sono presenti nell’azienda completamente nuova. La seconda funzione fattoriale, invece, definisce l’antitesi “tradizione/innovazione”, con il primo modello definito dal subentro accompagnato dall’assenza di piano aziendale. La lettura combinata di entrambe le funzioni definisce 4 quadranti a cui corrispondono altrettanti tipologie comportamentali.

Sul primo quadrante, che combina nuovi insediamenti e tradizione e nel quale convivono carenze di innovazione degli ordinamenti e di pianificazione dello sviluppo aziendale (data l’assenza del piano aziendale), si intravedono nettamente i caratteri del modello di “*staticità*”, contrapposto a quello rinvenibile nel terzo quadrante, in cui i valori negativi di entrambi i fattori disegnano - attraverso il coacervo dell’innovazione e della successione - i tratti della “*dinamicità*”, scandita dal frequente supporto di piani aziendali di sviluppo e di rinnovamento dell’ordinamento produttivo. Il modello statico del primo quadrante caratterizza complessivamente 64 aziende (pari al 19,33% del campione), mentre quello dinamico ne descrive altre 85 (corrispondenti al 25,68% del totale rilevato).

Quando invece i valori negativi del primo fattore (*successione*) coincidono con quelli positivi del secondo (*tradizione*), si verifica la concomitanza dell’ampliamento della base fondiaria con quello del passaggio di mano di un’impresa agricola già avviata. Sono i tratti caratteristici di una traiettoria evolutiva improntata sul consolidamento strutturale – sintetizzabile nell’etichetta della “*solidità*” - mentre le condizioni opposte (*nuovo insediamento e innovazione*) definiscono il modello della “*fragilità*”, in cui la costruzione di una nuova impresa non può avvalersi di un adeguamento della base fondiaria. Il modello della “*solidità*” rappresenta lo sviluppo di 75 aziende (pari al 22,66%) del campione, laddove le residue 107 osservazioni (che corrispondono al 32,33% del totale) sono caratterizzate dal modello della “*fragilità*”.

La tabella 15 riporta i valori medi delle principali variabili rilevate nei quattro modelli emergenti dall’analisi delle corrispondenze multiple. Tali indicatori si riferiscono ai valori assegnati a ciascuna delle modalità osservate nello spoglio dei questionari. I primi 4 sono gli indici impiegati direttamente nell’analisi. Appare evidente, ad esempio, come il modello della “*fragilità*” colga pressoché la totalità dei nuovi insediamenti (media 1,01 riferita all’assegnazione del valore 1 alla modalità “*Si*” della variabile relativa alla realizzazione di una nuova impresa), mentre lo stesso può dirsi a proposito dei subentri nell’antitetica traiettoria della “*solidità*” (media pari a 1,97 da porre in relazione con l’assegnazione del valore 2 alla modalità “*No*” della stessa variabile). Analoghe considerazioni possono essere formulate per la redazione di un piano aziendale, che identificano di fatto i modelli “*dinamicità*” e “*fragilità*”, per l’introduzione di nuovi prodotti nell’ordinamento aziendale a proposito del modello “*dinamicità*”, nonché per l’ampliamento della base fondiaria nell’identificazione del modello “*solidità*”.

Nel momento in cui si passa all’osservazione dei valori medi delle variabili successive alle prime 4, si riscontra un’oggettiva difficoltà nel reperire una chiave interpretativa univoca che possa consentire un efficace approfondimento dell’analisi. Una variabile, tra queste, merita alcuni cenni di chiarimento. Si tratta dell’indicatore relativo alle “*motivazioni*”, che è stato ricodificato sulla base delle tipologie di risposte fornite.



**Tabella 15 – Analisi delle corrispondenze multiple: valori medi delle variabili nei 4 modelli**

Modello	Nuova impresa	Piano aziendale	Nuovi prodotti	Acquisto/ Affitto terra	Sesso	Regione	Anno	Subentro Famiglia	Subentro Compagno	Motivazioni	Esperienza agricola
<b>Staticità</b>	1,38	1,86	1,66	1,56	1,52	1,25	2,75	1,38	1,88	1,78	1,48
<b>Dinamicità</b>	1,21	1,00	1,00	1,19	1,39	1,32	2,87	1,27	1,94	2,09	1,48
<b>Solidità</b>	1,97	1,12	1,31	1,01	1,51	1,40	2,71	1,89	1,97	2,53	1,57
<b>Fragilità</b>	1,01	1,00	1,58	1,75	1,50	1,53	2,88	1,10	1,90	1,72	1,46
	1=Si	1=Si	1=Si	1=Si	1=Maschile	1=Nord	1=pre 2000	1=Si	1=Si	1=Vincolo (famiglia o no alternative)	1=Si
	2=No	2=No	2=No	2=No	2=Femminile	2=Centro	2=2000-2006	2=No	2=No	2=Affranca- mento (migliore stile di vita o reddito)	2=No
					3=Persona Giuridica	3=Sud-Isole	3=2007-2013			3=Afferma-zione (avere impresa autonoma, passione agricoltura, altro)	
							4=2014-2020				

Modello	Provenienza Extragricola	Istruzione	Formazione post insed.	Decisioni	Tipo di impresa	Reddito prevalente	Problemi premio	Se potessi tornare indietro...	Sesso	Orientamento produttivo
<b>Staticità</b>	1,55	2,17	1,36	1,88	2,45	1,47	2,50	1,56	1,52	3,03
<b>Dinamicità</b>	1,58	2,75	1,16	2,04	2,55	1,41	2,20	1,27	1,39	3,07
<b>Solidità</b>	1,51	2,08	1,27	1,92	2,52	1,63	2,23	1,51	1,51	2,83
<b>Fragilità</b>	1,54	2,43	1,25	1,91	2,33	1,41	2,18	1,43	1,50	2,91
	1=Si	1=Scuola media	1=Si	1=Le prendo da solo	1=Faccio tutto da solo/a	1=Attività di coltivazione ed allevamenti	1=Carenza di assistenza tecnica da parte dell'amministrazione	1=Mi insedierei nei tempi e nei modi con cui l'ho fatto	1=Maschile	1=arboree
	2=No	2=Scuola superiore non agricola	2=No	2=Mi confronto con il resto della famiglia	2=Il lavoro prevalente è il mio con l'aiuto occasionale di altri familiari	2=Attività connesse con quelle agricole in azienda (ad es. vendita diretta, agriturismo, ecc.)	2=Complessità delle procedure amministrative	2=Vorrei passare un periodo di prova/tirocinio nell'impresa dove vorrei insediarmi	2=Femminile	2=Pieno campo
		3=Scuola superiore agricola		3=Mi confronto con tecnici e consulenti	3=Il lavoro prevalente è fatto da altri familiari	3=Altre attività extra-aziendali	3=Elevati tempi di attesa per l'erogazione del premio	3=Non farei l'imprenditore agricolo	3=Persona Giuridica	3=pascolo
		4=Altra laurea		4=Le decisioni più importanti vengono prese da altri	4=Il lavoro prevalente è il mio con l'aiuto occasionale di dipendenti		4=Altro			4=Boschi+vivai+altro+nessuna

Alla domanda “Per quali ragioni hai deciso di insediarti in un'azienda agricola?” sono state fornite sei modalità di risposta, più altre di vario tipo in pochi casi (10 in tutto). Tali risposte possono essere a loro volta classificate in tre tipologie diverse, corrispondenti a crescenti gradi di libertà nelle scelte imprenditoriali. La prima, che raggruppa le risposte “Proseguire l'attività familiare” e “Mancanza di alternative occupazionali”, derubrica l'insediamento a una non scelta, dettata dalla pressione di vincoli oggettivi di carattere economico e familiare. La seconda, dal canto suo, può essere ritenuta di livello intermedio in termini di libertà di scelta, dal momento che raggruppa le risposte “Ricerca uno stile di vita migliore” e “Conseguire un livello di reddito più elevato”, che denunciano una motivazione profonda di affrancamento da condizioni attuali ritenute non accettabili. Si giunge, infine, alle residue modalità di risposta, ovvero “Avere un'attività imprenditoriale autonoma” e “Passione per il comparto agricolo”, che denunciano la natura dell'insediamento quale vera e propria pulsione all'affermazione di sé, delle proprie aspirazioni e dei propri valori. La lettura delle specificazioni che hanno caratterizzato la risposta “Altro”, ha indotto ad aggregare tale modalità a quest'ultima tipologia di risposta. La scelta metodologica di ricodificazione della variabile motivazionale, per quanto non sembri portare frutti rilevanti sul potere discriminatorio dei modelli emergenti dall'analisi delle corrispondenze multiple, si rivelerà invece felice nel proseguo dell'indagine, caratterizzata dalla regressione delle due dimensioni fattoriali (corrispondenti alle alternative “successione vs nuovo insediamento” e “tradizione vs innovazione”) sopra descritte su una batteria di variabili attraverso modelli logit.

## 5.2 I fattori esplicativi dei modelli comportamentali

Per valutare le relazioni tra le caratteristiche socio-demografiche e comportamentali, riportate in tabella 15, e le modalità di insediamento, così come emerse dall'analisi delle corrispondenze multiple, è stato applicato il modello logit ai dati rilevati tramite questionario. Nel dettaglio, poiché la nostra finalità è determinare i caratteri che condizionano il modello di insediamento, abbiamo adottato due differenti modelli logit (uno per ciascuna funzione discriminante dell'analisi delle corrispondenze multiple, descritte nel paragrafo precedente). In altri termini, la distribuzione delle osservazioni tra i 4 quadranti della figura è stata analizzata attraverso l'uso delle variabili esplicative descritte in tabella 15.

Dai test statistici condotti, i cui risultati sono riportati in tabella A3 nell'Allegato 4, risulta che il primo modello, relativo alla dimensione “insediamento/successione”, propria della prima funzione discriminante (F1), può rappresentare un soddisfacente livello di approssimazione alla realtà osservata. Esso, tra l'altro, riesce a individuare correttamente due aziende del campione su tre (66,16%) come evidenziato nella tabella A4 nell'Allegato 4.

Nella tabella 16 sono elencate le variabili esplicative introdotte. Della batteria di 12 variabili esplicative impiegate, solo due (riportate nella tabella in corsivo) presentano parametri significativi. La più rilevante, sul piano statistico, è quella relativa alle motivazioni. Il segno negativo del coefficiente della variabile sta a rappresentare l'associazione tra il modello “successione” (posizionato nella componente negativa dell'asse orizzontale della figura 1) e i punteggi più alti della variabile relativa alle *motivazioni*, corrispondenti a quelle relative alla passione per l'agricoltura e alla voglia di aprire una propria attività, che denunciano una spiccata volontà di *affermazione* da parte del richiedente. D'altra parte, il modello del “nuovo insediamento”, che occupa la parte positiva dell'asse orizzontale della figura 1, si assocerebbe a bassi punteggi della variabile motivazionale, descrittiva della presa d'atto di *condizioni vincolanti* le scelte, qual è ad esempio la mancanza di alternative occupazionali. Giova ricordare puntualmente i caratteri dei modelli implicati. Quello sintetizzato nella locuzione “nuovo insediamento” si riferiva al mantenimento delle condizioni fondiari e produttive dell'azienda acquisita, il che rivela che i limiti oggettivi posti allo sviluppo aziendale soffocano ogni velleità di intraprendere percorsi innovativi. Ben diverse sono le condizioni del modello “successione”, in cui

la motivazione all'affermazione delle proprie aspirazioni può contare su quanto necessita per consolidare e innovare la gestione imprenditoriale.

**Tabella 16 – Modello logit “successione vs nuovo insediamento”: parametri del modello**

Parametri del modello (Variabile Y1):

<b>Fonte</b>	<b>Valore</b>	<b>Errore standard</b>	<b>Chi-quadro di Wald</b>	<b>Pr &gt; Chi<sup>2</sup></b>
Intercetta	0,631	1,281	0,243	0,622
Regione	0,294	0,179	2,689	0,101
Anno	0,232	0,255	0,826	0,363
Esperienza agricola	-0,040	0,242	0,028	0,868
Da lavoro extragricolo	-0,012	0,244	0,002	0,962
Istruzione	-0,080	0,104	0,584	0,445
Formazione post insed.	0,325	0,283	1,318	0,251
<i>Decisioni</i>	<i>-0,352</i>	<i>0,187</i>	<i>3,550</i>	<i>0,060</i>
Tipo di impresa	-0,096	0,104	0,851	0,356
Soddisfazione	-0,075	0,270	0,077	0,781
Problemi premio	0,128	0,176	0,532	0,466
Se potessi tornare indietro...	0,180	0,169	1,129	0,288
<i>Motivazioni</i>	<i>-0,669</i>	<i>0,126</i>	<i>28,013</i>	<i>&lt;0,0001</i>

Seppur con minore significatività, si nutre apprezzabile confidenza nel potere esplicativo della variabile che riguarda la fonte del *potere decisionale*. Il coefficiente negativo della variabile rivela che il modello “successione” si caratterizzerebbe per responsabilità decisionali *esterne* (esperti, consulenti o altri). Innovazione del portafoglio prodotti e ampliamento fondiario, peculiari del modello, si avvarrebbero dunque in via preferenziale di apporti decisionali extra-imprenditoriali. Al contrario, il modello “nuovo insediamento”, limitato su questi stessi fronti, vede le decisioni assunte *in proprio* all'interno della sfera imprenditoriale o, al massimo, familiare.

Il primo modello logit ha dunque indotto a ritenere che le migliori e più genuine energie imprenditoriali trovano modo di esprimersi attraverso soluzioni *innovative* sul piano produttivo e con l'ampliamento della *dotazione fondiaria*. Allo stesso modo, tali modelli si avvalgono del contributo di *esperti e consulenti*, che rappresentano dunque elemento di sviluppo determinante ai fini del successo della misura. Dall'altra parte, laddove limiti strutturali e condizioni locali oggettive non consentono l'adozione di percorsi di innovazione, le scelte restano circoscritte alla sfera familiare, il che definisce ben diverse traiettorie di sviluppo imprese dall'applicazione della Misura.

Altrettanto interessanti appaiono i risultati del modello logit “tradizione/innovazione”, riferito alla classificazione delle iniziative imprenditoriali effettuata attraverso la seconda funzione discriminante F2. I test diagnostici, riportati nelle tabelle A5 e A6 nell'Allegato 4, rivelano che il tasso di previsioni corrette raggiunge livelli simili a quelli del primo modello.

Come si legge in tabella 17, il modello presenta 4 variabili, riportate in corsivo, con coefficienti significativi nel segno. Ancora una volta, la variabile *motivazionale* risulta la più rilevante. Il coefficiente del parametro suggerisce che motivazioni di stampo affermativo (volontà di intraprendere attività autonoma, passione per il settore agricolo), associate a valori più alti della variabile, ben si attagliano al modello “innovazione”, dislocato lungo la parte negativa dell’asse verticale della figura 1 e caratterizzato prevalentemente – si ricordi – dall’apertura di nuove imprese e dall’adozione di un piano aziendale. Al contrario, la “tradizione”, che caratterizza la parte positiva della seconda funzione discriminante dell’analisi delle corrispondenze multiple, denotata dall’asse verticale della figura 1, contraddistinta prevalentemente dal subentro del giovane beneficiario a un’impresa già esistente e dall’assenza di documenti pianificatori dello sviluppo aziendale, si differenzerebbe per motivazioni imprenditoriali *vincolate* da condizioni oggettive di fatto, quali la necessità di continuare l’attività familiare o l’assenza di alternative occupazionali.

**Tabella 17 – Modello logit “tradizione vs innovazione”: parametri del modello**

Fonte	Valore	Errore standard	Chi-quadro di Wald	Pr > Chi <sup>2</sup>
Intercetta	1,955	1,288	2,303	0,129
Regione	0,166	0,177	0,877	0,349
Anno	0,305	0,253	1,449	0,229
Esperienza agricola	-0,327	0,243	1,807	0,179
Da lavoro extragratico	-0,073	0,245	0,089	0,765
<i>Istruzione</i>	<i>0,315</i>	<i>0,109</i>	<i>8,320</i>	<i>0,004</i>
Formazione post insed.	-0,421	0,279	2,277	0,131
Decisioni	0,031	0,185	0,028	0,867
Tipo di impresa	-0,118	0,105	1,260	0,262
Soddisfazione	-0,163	0,271	0,361	0,548
<i>Problemi premio</i>	<i>-0,408</i>	<i>0,179</i>	<i>5,196</i>	<i>0,023</i>
<i>Se potessi tornare indietro...</i>	<i>-0,301</i>	<i>0,168</i>	<i>3,199</i>	<i>0,074</i>
<i>Motivazioni</i>	<i>-0,412</i>	<i>0,126</i>	<i>10,667</i>	<i>0,001</i>

Simili livelli di significatività si riscontrano nel coefficiente della variabile associata al *livello d’istruzione* e al relativo grado di specializzazione. Neo-imprenditori *qualificati*, dice il modello, completano la caratterizzazione della tipologia comportamentale della “tradizione”, in cui evidentemente le capacità di investimento patrimoniale nella risorsa fondiaria forniscono riscontro agli investimenti in capitale umano nell’ambito familiare. La postulata selezione avversa delle risorse familiari nei confronti dei componenti che sono chiamati a succedere nella conduzione dell’impresa non risulta qui confermata, probabilmente perché peculiare di contesti territoriali caratterizzati da limitata competitività del settore primario rispetto alle alternative occupazionali<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Esiste un’ampia e approfondita letteratura sulle dinamiche familiari relative al ricambio generazionale nella conduzione dell’impresa agricola. Appare consolidata e condivisa la convinzione che vede favoriti gli investimenti in istruzione finalizzati a occupazioni extra-agricole, che inducono pertanto a selezionare i componenti meno titolati per il proseguimento della conduzione dell’impresa agricola

Anche la variabile relativa ai *problemi incontrati nell'accesso al premio* appare significativamente coerente al modello, laddove associa alla tipologia "innovazione" la *carezza di assistenza tecnica* da parte dell'amministrazione all'atto della procedura di attribuzione dell'incentivo. Si tratta, com'è evidente, di percezione imprenditoriale figlia di un'esigenza precisa, evidentemente non ravvisata nelle imprese della tradizione, che identificano semplicemente nelle *lungaggini* e nelle *complicazioni burocratiche* le principali criticità procedurali. Non ultima, se non per il livello di significatività del coefficiente entro limiti di accettabilità, la variabile "*Se potessi tornare indietro*" individua nel modello innovativo quello più soddisfacente per i beneficiari, i quali rivelano di voler *ripetere la scelta* formulata al tempo dell'insediamento, mentre quelli aderenti al modello "tradizionale" *non reitererebbe* oggi la scelta compiuta allora.

Ricapitolando, il modello "tradizione/innovazione" discrimina, da un lato, realtà imprenditoriali innovative, e motivate, che richiedono assistenza alla pubblica amministrazione per poter aderire alla Misura in maniera efficace ed efficiente. Dall'altro lato, invece, imprenditori meno motivati, anche se in genere più qualificati sul piano dell'istruzione specializzata, si preoccupano di consolidare modelli gestionali radicati nella memoria del territorio e dell'esperienza familiare. Tempistiche e semplicità procedurali sono le principali esigenze rivelate da questi tipi di intervistati.

Volendo tirare le somme dell'esito dell'analisi statistica multivariata condotta sulle informazioni rilevate attraverso i questionari, si possono formulare alcune considerazioni di valenza generale.

1. I modelli di insediamento rilevati si differenziano principalmente per la solidità delle condizioni strutturali (in particolare fondiarie).
2. La presenza di vincoli strutturali o territoriali riduce la possibilità di introdurre modelli innovativi attraverso il ricambio generazionale.
3. Un ruolo fondamentale nelle opportunità di sviluppo è ricoperto dalla qualificazione della nuova classe imprenditoriale, nonché della consulenza esterna pubblica e privata, mentre le pulsioni all'innovazione si denotano in contesti strutturali e formativi più precari e bisognosi di risorse.

Simili argomentazioni suggeriscono precise indicazioni di carattere normativo, quali quelle che raccomandano l'inserimento delle misure di primo insediamento nel più ampio ambito di *politiche di sviluppo territoriale* e di *risanamento strutturale*. In tale contesto, la *mobilità delle risorse fondiarie* appare una delle leve più importanti su cui occorrerebbe concentrare l'attenzione per agevolare un'efficace transizione della classe degli imprenditori agricoli. Oltre a ciò, le migliori energie imprenditoriali hanno modo di sprigionarsi se possono contare su una solida *base formativa* e su un patrimonio di *competenze professionali* che la consulenza privata e l'amministrazione pubblica possono rendere disponibile alle imprese agricole. A quest'ultimo proposito, appare rilevante non tanto la componente burocratica delle procedure di concessione degli incentivi, quanto la possibilità di contare su adeguata assistenza tecnica nel passaggio di consegne supportato dalla Misura del primo insediamento.

Solidità strutturale, condizioni di sviluppo dei territori rurali, dotazione di capitale umano, assistenza tecnica professionale e pubblica appaiono dunque le condizioni favorevoli per garantire il successo dell'applicazione della Misura.

---

familiare (Huffman, 2001). Ciò ovviamente laddove i settori industriali e del terziario offrono prospettive più allettanti sul piano reddituale e della qualità della vita rispetto all'opzione agricola.

## 6. Conclusioni e possibili indicazioni per la programmazione 2020-2027

L'indagine svolta sul campo e a tavolino sull'esito operativo e sull'eredità della Misura 112 sul primo insediamento ha prodotto interessanti e utili risultati da cui il decisore politico può trarre ispirazione in vista della nuova programmazione. I *focus group* hanno infatti consentito di individuare puntualmente criticità e punti di forza della Misura, così come percepiti da significativi rappresentanti degli imprenditori che hanno avuto modo di beneficiarne. Tra le criticità, le principali sono da identificare con l'eccessiva complessità delle norme procedurali applicative e la presunta illogicità o funzionalità di alcuni vincoli, che limiterebbero i tassi di partecipazione e successo della Misura. Lo stesso *Piano aziendale*, frequentemente redatto da tecnici esterni limitatamente interessati alla reale idea di sviluppo imprenditoriale, è spesso concepito in funzione delle probabilità di accoglimento dell'istanza da parte dell'Autorità di gestione della Misura. L'entità del premio è inoltre da molti ritenuta insufficiente e, in alcuni casi, la sua stessa natura inadeguata, essendo preferibile a esso l'agevolazione prevista dagli stessi PSR agli investimenti necessari a supportare l'idea imprenditoriale. Quest'ultima ha modo di affermarsi più facilmente grazie al supporto della famiglia di provenienza del beneficiario, mentre coloro che non possono contare su tale apporto hanno evidenziato difficoltà ad individuare figure professionali e organizzazioni presenti nel territorio in grado di erogare un servizio adeguato alle necessità. Tale elemento rappresenta un limite davvero rilevante nell'ottica della *contaminazione* del settore agricolo con giovani provenienti da altri settori e che vorrebbero intraprendere questo tipo di attività. In questi casi, la fragilità strutturale viene affrontata con percorsi di diversificazione delle fonti di reddito, quali quelle tipiche delle imprese part time o, meglio ancora, multifunzionali.

La survey on-line condotta con i beneficiari della misura che si sono insediati prevalentemente tra il 2007 e il 2013, dal canto suo, ha prodotto quattro diversi modelli comportamentali (definiti attraverso l'applicazione di alcune analisi statistiche multivariate) differenziati prevalentemente, da un lato, per il subentro alla conduzione di aziende già esistenti, in genere ereditate in ambito familiare, e dall'altro lato, per la creazione di nuove iniziative imprenditoriali. Nei quattro modelli individuati, queste due modalità d'insediamento si associano ad altri aspetti caratterizzando ciascun modello. Nel primo modello, descritto con il termine "*staticità*", si combinano tratti dei nuovi insediamenti e della tradizione, dove convivono carenze di innovazione degli ordinamenti e di pianificazione dello sviluppo aziendale. A tale modello si contrappone, attraverso il coacervo di alcuni tratti tipici dell'innovazione e della successione, un comportamento di "*dinamicità*", scandito dal frequente supporto di piani aziendali di sviluppo e di rinnovamento dell'ordinamento produttivo, laddove il giovane subentra nella gestione dell'impresa di famiglia apportando alcune modifiche nelle strategie con il supporto di un business plan.

Il modello sintetizzabile nell'etichetta della "*solidità*", o del consolidamento strutturale, fa coincidere alcuni aspetti della successione con quelli della tradizione che si concretizzano con il passaggio di mano di un'impresa agricola già avviata, come nel modello precedente, ma con il concomitante ampliamento della base fondiaria e l'adozione di nuove soluzioni produttive. La disponibilità di una solida *dotazione strutturale* appare propizia al dispiegamento delle migliori energie imprenditoriali, che assecondano motivazioni di *affermazione della propria idea*, supportata peraltro dal ricorso a *competenze extra-aziendali* (tramite il ricorso a consulenza, assistenza tecnica) nel momento della formulazione delle scelte strategiche. A questo modello si contrappone infine quello della "*fragilità*", con tratti tipici del nuovo insediamento e dell'innovazione, in cui tuttavia la costruzione di una nuova impresa non può avvalersi di un adeguamento della base fondiaria. In questo caso, fragili contesti patrimoniali concorrerebbero a rendere conservativo l'approccio imprenditoriale, caratterizzato per di più da un processo decisionale circoscritto alla sfera personale e familiare, senza cioè il ricorso al supporto di competenze esterne.

L'analisi condotta nella presente indagine ha dunque fornito utili indicazioni sui principali fattori di condizionamento delle traiettorie evolutive intraprese dalle nuove imprese agricole. Di seguito proviamo a enumerarli e discuterli.

Un primo elemento di riflessione proveniente dalla lettura dei dati è dato dalla propensione innovativa che i giovani imprenditori sono in grado di mettere sul campo: nuovi portafogli di beni e servizi, nuove soluzioni organizzative aziendali, ricorso a fonti energetiche alternative, capacità d'intercettare i valori latenti associati alla multifunzionalità, trasformazione e vendita diretta di materie prime sono tutti aspetti che accomunano le storie raccontate dai neoimprenditori nei *focus group* e nelle risposte alla rilevazione on-line. L'incentivazione del primo insediamento dunque può costituire una leva importante di rinnovamento e sviluppo competitivo per il settore primario e per i territori rurali attraverso l'intrapresa di nuove e sostenibili soluzioni produttive e gestionali.

Un altro elemento di assoluta rilevanza è costituito dal ruolo della famiglia nel sostenere tali attitudini. Se infatti è vero che, quando è agricola, essa costituisce un limite ai gradi di libertà con cui i neo-imprenditori possono compiere le loro scelte, non si può negare che in generale essa costituisca la principale fonte di mezzi finanziari e reali su cui i giovani agricoltori-allevatori contano di fatto per pianificare lo sviluppo della loro attività. Dai *focus group* e dai questionari emerge che anche coloro che si sono insediati in nuove realtà aziendali hanno dovuto fare affidamento sul sostegno della famiglia che, meglio degli strumenti istituzionali e di mercato, funge da supporto e riparo delle nuove idee imprenditoriali. In tale ambito, la possibilità di accedere alla risorsa fondiaria e ad adeguate disponibilità liquide sono indicate come le principali criticità con cui le neo-imprese devono confrontarsi. La conseguenza amara di tali considerazioni è il paradosso dell'accesso alla nuova classe imprenditoriale agricola ristretto a categorie privilegiate di giovani che possono avvalersi della disponibilità delle risorse familiari. Un *lusso*, insomma, che non tutti gli aspiranti imprenditori possono permettersi e che la Misura comunitaria si propone di rendere accessibile attraverso il suo inserimento in un pacchetto di altri provvedimenti e agevolazioni che consentano di superare gli ostacoli che si frappongono tra le loro idee e la possibilità di renderle realtà. Tra questi ultimi, particolare rilevanza assume l'accesso alla risorsa fondiaria attraverso l'acquisizione in proprietà o in affitto.

Le difficoltà non risiedono comunque solo nelle disponibilità finanziarie e patrimoniali del nucleo di provenienza. Anche le condizioni operative di contesto sono determinanti: è più facile, infatti, fare impresa in territori meglio serviti da infrastrutture fisiche (tra cui quelle digitali sono diventate imprescindibili) e umane. Se ciò può sembrare banale, tanto che ormai per la Commissione Europea costituisce ordinario prerequisito di condizionalità *ex ante* nella redazione dei programmi di sviluppo rurale, non sempre viene preso in considerazione dai soggetti che mettono in opera sul campo le disposizioni del legislatore. Appare infatti di scarsa efficacia, se non addirittura dannoso per i suoi risvolti di spiazzamento dei finanziamenti, fornire incentivi alla formazione di nuove imprese se poi queste si trovano a operare in condizioni di precaria dotazione di risorse e di limitato sviluppo economico, sociale e di mercato. Ciò conferma la necessità di dover pensare, anche sotto forma di criteri di valutazione delle istanze di finanziamento, alle reali condizioni operative in cui sono chiamate a immergersi le nuove imprese prima di incentivare il passaggio di consegne nella conduzione aziendale.

Entrando nel merito dell'applicazione della Misura, coro unanime proviene dai *focus group* in merito alla complessità delle procedure applicative e all'inutilità di numerosi tra i vincoli imposti, quali ad esempio i limiti massimo e minimo della produzione standard, l'apertura di partita IVA, l'obbligo di adesione a un'Organizzazione di Produttori, l'obbligo di prevedere l'aumento del volume produttivo, per non parlare della stessa definizione di giovane imprenditore. Bandi di complicata attuazione, insomma, che da un lato



producono procedure lunghe che si concludono spesso troppo tardi rispetto alle condizioni che avevano caratterizzato la redazione dei piani di sviluppo delle imprese e, dall'altro, esigono il sistematico ricorso all'assistenza di consulenti, i quali, da parte loro, privilegiano spesso la componente dell'adempimento, che assicura il successo dell'istanza rispetto al supporto operativo alla realizzazione puntuale dell'idea imprenditoriale.

La Misura del primo insediamento, nata per agevolare lo sprigionamento delle energie innovative di una nuova classe imprenditoriale agricola, rischia nella realtà operativa di ritrovarsi limitata nell'efficacia da azioni applicative costellate di adempimenti e vincoli che mirano a preferire lo scoraggiamento di tentativi fraudolenti alla promozione di nuove idee d'impresa. Se a ciò si aggiunge la carenza di assistenza assicurata dalle autorità di gestione della Misura, lamentata nei *focus group* e nei questionari dai beneficiari maggiormente propensi all'innovazione, si coglie il senso dei limiti procedurali che hanno caratterizzato le condizioni in cui la Misura è stata attualmente implementata. Resta inteso che quanto qui riportato è frutto delle rilevazioni condotte nella presente indagine, per lo più riferite a periodi di programmazione del passato. Al momento attuale non si dispone di elementi sufficienti per formulare una valutazione fondata dello stato di attuazione delle misure corrispondenti nell'attuale periodo di programmazione, dal momento che il database degli indicatori di monitoraggio della Rete Rurale Nazionale rivela che al 2016 era stato speso il 2% delle risorse programmate al riguardo dai PSR italiani. Si mantiene comunque inalterato il senso della distanza tra le buone intenzioni del legislatore europeo e nazionale e quelle del soggetto locale chiamato a redigere i documenti procedurali che danno sostanza alle Misure.

Richiamando le considerazioni finali dell'analisi del capitolo 5, il capitale umano, inglobato nelle conoscenze e capacità degli imprenditori, dei consulenti esterni e degli stessi esecutori della Misura, si rivela ultimo importante fattore di sviluppo e di successo delle politiche a favore del ricambio generazionale delle imprese agricole. Se infatti è stata rilevata l'associazione tra migliori e più specializzati livelli d'istruzione e condizioni strutturali più solide, risulta di sicuro interesse il ricorso di queste tipologie imprenditoriali al supporto di consulenti specializzati. Appare qui di rilevanza strategica garantire adeguate condizioni di formazione e assistenza tecnica agli aspiranti imprenditori agricoli, specialmente a supporto di coloro che rivelano le più spiccate propensioni all'innovazione. Certo, tali condizioni sfuggono alle competenze specifiche della Misura e dello specifico organismo esecutivo territoriale, ma allo stesso tempo esse non si possono ignorare nel momento in cui si procede a una sua operativa implementazione. Così come la riforma agraria del 1950 aveva affiancato all'assegnazione dei poteri adeguate e capillari iniziative d'istruzione specializzata e diffusa nei territori rurali, anche oggi l'accesso alla risorsa formativa – tanto più in un contesto sempre più articolato e complesso – appare condizione imprescindibile per garantire un successo duraturo delle politiche di rinnovamento imprenditoriale.

Simili iniziative favorirebbero il conseguimento di risultati efficaci anche perché eviterebbero le tipiche distorsioni delle scelte in materia di formazione in ambito familiare. Gli investimenti in istruzione operati dalle famiglie rurali sono in genere preferenzialmente orientati a capacità spendibili in occupazioni extra-agricole, laddove queste si rivelano più sicure e remunerative, operando così una selezione avversa all'interno del nucleo, dove i meno qualificati, formati sul campo anziché sui banchi delle scuole e delle università, sono quelli a cui viene affidata la prosecuzione dell'attività aziendale (Broomhall e Johnson, 1994; Gisser e Davila, 1998; Huffman, 2001). D'altra parte, è altresì noto che l'innovazione agisce in maniera complementare alla dotazione di risorse umane qualificate, mentre è sostitutiva di risorse non qualificate (Violante, 2008). Investimenti in formazione, ricerca e sviluppo consentono dunque il mantenimento di volumi occupazionali rilevanti, purché improntati sulla qualificazione del capitale umano e sull'innovazione tecnologica e organizzativa. Sia chiaro, livelli d'istruzione più qualificati nulla possono in condizioni

contestuali sfavorevoli allo sviluppo dell'attività agricola. Si rende perciò necessario supportarli favorendo lo sviluppo di contesti ambientali locali solidamente fondati su presupposti di competitività e redditività rispetto ad altre realtà regionali.

Riassumendo quanto finora affermato, e facendo riferimento puntuale ai modelli di insediamento emersi dall'analisi sopra riportata, si possono raccomandare interventi mirati alle diverse traiettorie di sviluppo evidenziate. In particolare, quando i beneficiari subentrano nella conduzione di imprese già esistenti, la Misura dovrebbe agire come catalizzatore di un processo di ricambio virtuoso, che può contare in genere su solide basi strutturali e di qualificazione del capitale umano. Si tratta, quindi, di renderla appetibile sul piano finanziario e procedurale per favorire l'accelerazione del passaggio di consegne e favorire lo sviluppo del settore anche attraverso soluzioni innovative. Decisamente più problematica appare la circostanza dell'insediamento in nuove realtà imprenditoriali: in questi casi, la fragilità strutturale e la limitatezza delle competenze tecniche e imprenditoriali rendono complicati i processi di sviluppo e l'adozione di percorsi innovativi che possano tra l'altro avvalersi di documenti programmatori dell'orizzonte di medio-lungo periodo dell'idea imprenditoriale. In questi casi, la Misura necessita più che mai di un'integrazione profonda ed efficace con altri provvedimenti tesi a favorire il superamento del gap strutturale di coloro che intendono entrare nel settore primario e portare nuove concezioni di impresa. Favorire la diversificazione e la multifunzionalità, in questi casi, potrebbe essere un'efficace strategia di risanamento delle fragili condizioni strutturali.

Ecco allora che le raccomandazioni normative che concludono la presente indagine possono riassumersi in alcune parole chiave:

- a) *idea imprenditoriale*: è il centro della politica di ricambio generazionale; questa, più di altri requisiti, deve essere oggetto di considerazione da parte di coloro che implementano operativamente le politiche di supporto;
- b) *mezzi*: più che di premi, i neoimprenditori necessitano di mezzi; terra, liquidità, credito sono i gradini che le nuove idee imprenditoriali devono salire per accedere alla realizzazione dei propri obiettivi;
- c) *condizioni di contesto*: l'intervento di primo insediamento deve essere inquadrato nel più ampio ambito di politiche di sviluppo territoriale e di risanamento strutturale; adeguate condizioni di sviluppo del territorio rurali costituiscono un prerequisito necessario per garantire il successo dell'applicazione della Misura;
- d) *capitale umano*: formazione codificata e on the job concorrono a qualificare le risorse imprenditoriali e sono necessarie per sostenere l'innovazione, così come un contesto caratterizzato da risorse umane istruite e specializzate nella consulenza privata e pubblica costituisce bene pubblico territoriale, a disposizione delle imprese e delle istituzioni che intendono promuovere lo sviluppo;
- e) *semplificazione*: sempre evocata negli ultimi periodi di programmazione, mai realizzata a causa di una burocrazia poco attenta alle reali condizioni operative che caratterizzano l'applicazione della Misura.

Simili intenti esigono la dedizione di risorse finanziarie da parte del decisore pubblico, se non ingenti almeno decisamente superiori a quelle finora destinate a questa politica. Intorno alla partita del ricambio generazionale si gioca la sopravvivenza e lo sviluppo competitivo e sostenibile dell'agricoltura nei nostri territori rurali. Il tempo dei trasferimenti e degli emolumenti blandamente condizionati sembra ormai alle spalle: si apre una nuova stagione in cui il policy maker dovrà render conto, più della capacità di spesa, dell'efficacia della sua azione. E i primi insediamenti, in questo quadro, giocano un ruolo centrale.

## Riferimenti bibliografici

Brumhall D.E. e Johnson T.G. (1994), *Economic Factors that Influence Educational Performance in Rural Schools*, American Journal of Agricultural Economics, 76(3): 557-567.

Gisser M. e Davila A. (1998), *Do Farm Workers Earn Less? An Analysis of farm Labor Problem*, American Journal of Agricultural Economics, 80(4): 669-682.

Huffman W.E. (2001), *Human Capital, Education and Agriculture*, in Gardner B e Rausser G. (eds), *Handbook of Agricultural Economics*, Amsterdam, Elsevier: 333-381.

ISMEA-RRN (2016), *Il sostegno all'imprenditoria giovanile in agricoltura nei PSR 2014-2020: analisi della Focus area 2B*, agosto.

ISMEA-RRN (2017), *Analisi dell'attuazione della sotto-misura 6.1 "aiuti all'avviamento d'impresa per i giovani agricoltori"*, dicembre.

ISMEA-RRN (2018), *Il sostegno alla competitività nello sviluppo rurale: vecchia e nuova programmazione a confronto*, giugno.

Schimmenti E., Borsellino V., Ferreri A., Di Gesaro M e D'Acquisto M. (2014), *Implementation and Prospects of the Rural Development Policy in Sicily to Support Young Farmers*, Rivista di economia agraria, 69(1): 31-42.

Violante G.L. (2008), *Skill-Biased Technological Change*, in Blume L. e Durlauf S. (eds.), *The New Palgrave Dictionary of Economics* 2<sup>nd</sup> edition, London, MacMillan.

## **Allegato 1: Scaletta Focus Group**

### **Informazioni generali sui giovani**

- Provenienza agricola o extra agricola
- Studi
- Subentro o inizio nuova attività
- Motivazioni alla base della scelta di essere imprenditori agricoli
- Quali persone hanno influito sulla tua scelta di essere imprenditore agricolo
- Quali eventi sono stati decisivi sulla tua decisione e sullo sviluppo della tua azienda.

### **Modalità di subentro**

- All'interno dell'azienda di famiglia o extra-familiare?
- Come è avvenuto il subentro?
  - attraverso l'affitto/acquisto/comodato dei terreni
  - attraverso l'affitto/acquisto/comodato dell'intera impresa (compresi macchinari ed animali)
- Come è avvenuto il "passaggio di consegne"?
- È avvenuto in modo puntuale o il precedente conduttore ti ha affiancato per un periodo?
- In caso positivo
  - per quanto tempo?
  - per quali aspetti della conduzione aziendale è stato importante l'affiancamento? (aspetti tecnici, commerciali, finanziari ecc.)

### **Evoluzione dell'impresa**

- Quale è stata l'evoluzione dell'impresa dall'insediamento ad oggi in termini economici e di indirizzo produttivo:
- Hai introdotto nuove colture e/o attività nell'azienda quando sei subentrato come capo azienda?
- Se sì quali?  
*(Se proviene da esperienza agricola)*
  - Erano attività che avevi già avviato prima del subentro?
  - Prima del subentro ti occupavi di uno specifico ramo di azienda?
- Dal momento dell'insediamento ad oggi la tua azienda ha variato la dimensione fisica e quella economica?  
*Se sì in che misura*
  - È aumentata la superficie coltivata
  - È aumentato il fatturato
- Come descriveresti la crescita della tua azienda? tutta in un colpo, piano piano per stati di avanzamento programmati ecc.
- Chi ti ha supportato nella crescita della tua impresa:
  - tecnicamente
  - finanziariamente
- Quali sono stati i principali ostacoli allo sviluppo della tua idea imprenditoriale dal momento del subentro ad oggi

### **Piano di Sviluppo Aziendale**

- Quando ti sei insediato hai fatto un Piano aziendale?
- Chi ti ha aiutato?
- Il Piano ti è servito per lo sviluppo dell'azienda?
- Sei riuscito a rispettarlo o hai dovuto variarlo più volte

- Quale suggerimento daresti ad un giovane che vuole insediarsi come imprenditore agricolo rispetto alla formulazione del Piano Aziendale?
- L'accesso alle Buone Prassi, ai casi di eccellenza, alla formazione in campo, e al network sono utili per lo sviluppo di un buon Piano di Impresa?
- In questo la RRN è un utile strumento?

### **Reddito imprenditoriale**

- In agricoltura è possibile avere un reddito comparabile con quello di attività extra-agricole?
- Tu lo hai?
  - Se si
    - Quali sono le principali componenti di questo reddito (produzioni, attività connesse, contributi comunitari)?
  - se no
    - perché continuo con l'azienda?

### **Dimensione minima aziendale per il primo insediamento**

- Sulla base della tua esperienza deve essere fissata una dimensione fisica e/o economica minima per l'azienda in cui si insedia un giovane come capo azienda. Se sì quale e perché

### **Contributi pubblici**

- Quale è stato il ruolo dei contributi pubblici nella decisione di diventare imprenditore agricolo
- Quale è stato il ruolo dei contributi pubblici nello sviluppo dell'impresa
- Quali i principali aspetti negativi nel ricorso ai contributi pubblici (tempi lunghi di erogazione, difficoltà di accesso)
- Vi sono state difficoltà per l'azienda nel proseguire quando è terminato il periodo del sostegno

### **Giudizi sulla Misura primo insediamento**

- In alcuni Stati è possibile per i giovani insediarsi in un'azienda agricola anche Part-Time e ricevere un premio di avvio dell'impresa.
- Cosa ne pensi, potrebbe favorire nuovi insediamenti di giovani?
- Quali potrebbero essere le problematiche connesse alla gestione dell'impresa facendo anche un altro lavoro esterno?
- Come miglioreresti la misura per il primo insediamento e le misure di investimento?

### **Opinioni sulla scarsa presenza dei giovani nelle aree rurali**

- Cause della scarsa presenza di giovani:
  - Livelli di reddito più bassi e instabili
  - Scarsità di servizi nelle aree rurali
  - Accesso alla terra
  - Minore attrattività del tipo lavoro
  - Carenza di know how
  - Altro

## **Allegato 2: Questionario**

In che anno ti sei insediato nell'azienda?

<2000	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
9	8	7	10	2	10	8	6	8	71	107	63	12	2	1	0	2	2	1	2

Sei subentrato in un'azienda già esistente oppure hai iniziato da zero la tua impresa agricola?

L'azienda era già esistente: 215

Ho iniziato da zero una nuova impresa: 116

Sei subentrato/a nell'azienda dei tuoi familiari? (genitori, nonni ecc.)?

SI 205

NO 126

Sei subentrato/a nell'azienda della famiglia del tuo coniuge/compagno?

SI 23

NO 308

Per quali ragioni hai deciso di insediarti in un'azienda agricola?

Avere un'attività imprenditoriale autonoma 106

Ricerca uno stile di vita migliore 39

Mancanza di alternative occupazionali 20

Proseguire l'attività familiare 174

Passione per il comparto agricolo 166

Conseguire un livello di reddito più elevato 9

Altro 10

Hai avuto altre precedenti esperienze di lavoro in agricoltura?

SI 167

NO 164

e se sì:

In altre aziende agricole 33

Nell'azienda di tuoi familiari o parenti 142

Prima dell'insediamento avevi un lavoro diverso da quello agricolo?

SI 151

NO 180

Se sì quale:

Dipendente pubblico 4

Dipendente industria 27

Dipendente settore del commercio 29

Dipendente settore dei servizi 30

Lavoro autonomo 31

Altro 36

Al momento dell'insediamento che livello di scolarità avevi?

Diploma di scuola media inferiore 82

Diploma di scuola media superiore indirizzo agricolo 65

Diploma di scuola media superiore indirizzo non agricolo 125

Laurea ad indirizzo agricolo/veterinario 26  
Altra laurea (indirizzo non agricolo/veterinario) 33

Dopo il momento dell'insediamento hai seguito corsi di formazione per il settore agricolo?

SI 247

NO 84

Al momento dell'insediamento, hai acquistato o affittato dei terreni non appartenenti al tuo nucleo familiare?

SI 198

NO 133

Se sì, quali sono state le sue principali fonti di finanziamento?

Denaro proprio 95

La famiglia 103

I parenti 9

Istituti di credito 85

Finanziamenti pubblici 35

Il subentro è avvenuto in modo graduale con l'affiancamento del precedente conduttore?

SI 166

NO 49

Il precedente conduttore lavora tuttora nell'azienda?

SI 85

NO 130

Come prendi le decisioni più importanti riguardo alla conduzione aziendale?

Le prendo da solo 83

Mi confronto con il resto della famiglia 188

Mi confronto con tecnici e consulenti 58

Le decisioni più importanti vengono prese da altri 2

Nella conduzione aziendale vi è una divisione delle responsabilità per le diverse attività?

SI 113

NO 218

Se sì, di quali attività sei responsabile?

dell'intera conduzione aziendale 111

delle attività che hai introdotto dopo il subentro 9

della produzione 26

della commercializzazione 8

altro 11

Come è organizzato il lavoro operativo aziendale?

Faccio tutto da solo/a 56

Il lavoro prevalente è il mio con l'aiuto occasionale di altri familiari 176

Il lavoro prevalente è il mio con l'aiuto occasionale di dipendenti 65

In lavoro prevalente è fatto da altri familiari 13

Il lavoro prevalente è fatto da dipendenti 21



Quale fattore, tra i seguenti, ha creato maggiori problemi nella gestione dell'azienda?

Accesso ai fattori produttivi (terra, lavoro, mezzi di produzione) 199

Accesso al credito 156

Accesso ai finanziamenti pubblici 113

Mancanza di conoscenze e competenze professionali adeguate 34

Mancanza di adeguata assistenza tecnica o consulenza 41

Commercializzazione dei prodotti 87

Adeguamento alle normative 14

Altro (specificare) 21

Se hai avuto problemi di accesso ai fattori produttivi, in particolare hanno riguardato

Terra 106

lavoro 48

mezzi di produzione 65

Quando ti sei insediato hai fatto un Piano aziendale?

SI 267

NO 64

Se sì, sei stato aiutato da qualcuno nella compilazione del piano aziendale?

SI 232

NO 56

Il Piano ti è stato utile per lo sviluppo dell'azienda?

SI 236

NO 95

Il piano aziendale è stato realizzato?

SI 251

NO 80

Hai modificato l'originaria idea descritta nel piano aziendale?

SI 88

NO 243

Per l'avvio dell'attività d'impresa, hai fatto riferimento ad altre aziende di successo o esperienze di eccellenza (Buone Prassi)?

SI 112

NO 219

Se sì, come ne sei venuto a conoscenza?

Me ne hanno parlato i consulenti/tecnici 39

Tramite canali d'informazione come Internet/social 27

Durante incontri di formazione/seminari/workshop 25

Altro 32

Conosci la Rete Rurale Nazionale?

SI 103

NO 228

Ritieni che in agricoltura sia possibile conseguire un reddito comparabile con quello di attività extra-agricole?

SI 160  
NO 171

Tu lo hai?  
SI 82  
NO 249

Da dove proviene la maggior parte del tuo reddito:  
Attività di coltivazione ed allevamenti 210  
Attività connesse con quelle agricole in azienda (ad es. vendita diretta, agriturismo, ecc.) 86  
Altre attività extra-aziendali 35

Hai introdotto nuove colture e/o attività nell'azienda?  
SI 204  
NO 127

Hai aumentato la dimensione fisica della tua azienda?  
SI 216  
NO 115

Hai aumentato il fatturato dell'azienda?  
SI 238  
NO 93

Hai introdotto nuove attività connesse nella tua azienda?  
SI 145  
NO 186

Nel caso in cui abbia introdotto nuove attività connesse, di quali attività si tratta?  
Trasformazione dei prodotti 130  
Vendita diretta 62  
Agriturismo 15  
Fattoria didattica/sociale 11  
Energie rinnovabili 23  
Altro 30

Hai introdotto il sito internet o la pagina Facebook dell'azienda?  
SI 104  
NO 227

Quali progetti hai per l'azienda per il futuro?  
Aumentare le dimensioni fisiche dell'azienda 250  
Aumentare le dimensioni delle attuali coltivazioni/dell'allevamento 90  
Introdurre nuove colture 80  
Introdurre nuovi allevamenti 12  
Introdurre la trasformazione dei prodotti aziendali 25  
Vendita diretta 14  
Attività ricettive (agriturismo, fattoria didattica, fattoria sociale) 12  
Nessun progetto 70

Il ruolo dei contributi pubblici è stato importante nella decisione di diventare imprenditore agricolo?

SI 217  
NO 114

Sei soddisfatto del bando di primo insediamento?

SI 229  
NO 102

Ritieni che il bando di primo insediamento sia una Misura efficace per stimolare un ritorno dei giovani in agricoltura?

SI 230  
NO 101

In alcuni Stati è possibile per i giovani insediarsi in un'azienda agricola anche part-time e ricevere un premio di avvio dell'impresa. Consideri utile una simile opportunità?

SI 244  
NO 87

In alcuni Stati è possibile insediarsi anche solo in un ramo dell'azienda (ad es. trasformazione, agriturismo, vendita diretta) mentre la titolarità delle attività di coltivazione resta allo stesso conduttore.

Consideri utile una simile opportunità?

SI 247  
NO 84

Hai incontrato problemi per l'ottenimento del premio?

Complessità delle procedure amministrative 397  
Carenza di assistenza tecnica da parte dell'amministrazione 31  
Elevati tempi di attesa per l'erogazione del premio 57  
Complessità e difficoltà nel reperire la documentazione per la domanda 3  
Altro (specificare) 29

Se potessi tornare indietro cosa faresti?

Mi insiederei nei tempi e nei modi con cui l'ho fatto 246  
Vorrei passare un periodo di prova/tirocinio nell'impresa dove vorrei insediarmi 27  
Non farei l'imprenditore agricolo 58

Con l'attuale esperienza come scriveresti il Piano di Sviluppo Aziendale?

Farei meno investimenti 34  
Farei più investimenti 44  
Farei una previsione di sviluppo più lento dell'azienda 53  
Introdurrei attività diverse 74  
Scrivere lo stesso Piano che ho presentato 126

A tuo parere, perché si verifica una scarsa presenza dei giovani nelle aree rurali?

Livelli di reddito più bassi e instabili 594  
Scarsità di servizi nelle aree rurali 20  
Difficoltà di accesso alla terra 44  
Minore attrattività del lavoro agricolo 19  
Carenza di informazioni sulle possibilità offerte da attività imprenditoriali in queste aree 5  
Carenza di know-how  
Altro 11

Hai modificato i tempi per gli investimenti previsti nel Piano?

SI 122

NO 209

Hai modificato le dimensioni degli investimenti previsti nel Piano?

SI 126

NO 205

### Allegato 3: Cenni metodologici sull'analisi multivariata

L'analisi delle corrispondenze multiple consente di studiare approfonditamente i caratteri delle relazioni tra diverse variabili categoriali. Tecnicamente, l'analisi delle corrispondenze multiple viene usata per indagare su un insieme di osservazioni descritte da variabili qualitative. Ciascuna di queste può assumere diversi livelli, di cui ognuno è codificato da una variabile binaria. L'analisi delle corrispondenze multiple si propone di attribuire punteggi fattoriali a ciascuna osservazione e a ciascuna categoria al fine di rappresentare le frequenze relative in termini di distanze tra le singole righe e/o colonne in uno spazio a dimensioni ridotte.

L'elaborazione viene condotta attraverso un'analisi delle corrispondenze standard su una matrice di indicatori (X). Si tratta di una matrice J x M dove J<sub>k</sub> è il vettore dei livelli di ciascuna variabile qualitativa K (con  $\sum J_k = J$ ), mentre M è il numero delle osservazioni. L'analisi condotta sulla matrice X produce due insiemi di punteggi fattoriali: il primo riguarda le righe, il secondo le colonne della matrice. Tali fattori sono standardizzati, in modo tale che la loro varianza eguagli i corrispondenti autovalori.

Nell'analisi delle corrispondenze multiple le prossimità hanno significato solamente tra punti dello stesso insieme (righe con righe, colonne con colonne). Detto in altri termini, quando due punti sono in prossimità reciproca, essi tendono a selezionare gli stessi livelli delle variabili qualitative (Abdi e Valentin, 2007; Greenacre, 1984). Dobbiamo tuttavia distinguere due casi:

- a) la prossimità tra livelli di variabili qualitative *diverse* significa che essi tendono ad apparire insieme nelle osservazioni;
- b) siccome i livelli delle stesse variabili qualitative non possono apparire insieme, la prossimità tra livelli significa che i gruppi di osservazioni associati a questi due livelli sono essi stessi simili.

Nel nostro studio, l'analisi delle corrispondenze multiple consente di evidenziare le relazioni tra quattro variabili dicotomiche che descrivono le modalità di insediamento adottate dai beneficiari della misura rilevati. Attraverso una rappresentazione in uno spazio bidimensionale – disegnato sulla base di altrettante componenti principali – ci siamo proposti di definire alcuni clusters corrispondenti a profili di neo-imprenditori agricoli. Nella fattispecie, l'analisi delle corrispondenze multiple è stata condotta costruendo una matrice J x M di indicatori (X), dove J<sub>k</sub> = 2 (presenza o assenza del carattere rilevato) è il vettore dei livelli per ciascuna K variabile qualitativa; K = 4 sono le variabili dicotomiche e M = 331 è il numero di osservazioni. L'analisi logit è un modello di regressione comunemente usato in modelli che prevedono variabili dipendenti binarie (Maddala, 1983). Generalmente, nelle analisi condotte su interviste, la variabile dipendente riflette la probabilità di osservare una risposta positiva a un quesito proposto. Perciò, la formulazione della scelta può assumere la seguente espressione:

$$P_i = Pr(sì : x_i) = F_{\eta}(Z_i) = F(\alpha + \beta x_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} \quad (1a)$$

dove P<sub>i</sub> è la probabilità di osservare una risposta positiva; F<sub>η</sub>( $\circ$ ) è il valore della funzione di densità logistica cumulativa associata a ogni possibile valore dell'indice Z<sub>i</sub> sottostante; X<sub>i</sub> è un vettore di variabili esplicative indipendenti; α è l'intercetta; β è un vettore di parametri non noti, mentre

$$Z_i = \log \left( \frac{P_i}{1 - P_i} \right) = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n + \varepsilon \quad (1b)$$

Dal momento che la fonte di dati contiene in genere informazioni individuali, il metodo di stima ordinariamente usato è quello della massima verosimiglianza. La variabile dipendente  $Z_i$  in (1) rappresenta il logaritmo della probabilità di osservare un determinato carattere.

## Allegato 4: Diagnostica dei risultati delle elaborazioni di statistica multivariata

**Tabella A1 – Analisi delle corrispondenze multiple: contributi e coseni quadrati delle variabili**

Contributi (Variabili):

	F1	F2
Nuova Impresa=Si	6,306	13,496
Nuova Impresa=No	11,633	24,898
Piano Aziendale=Si	3,645	6,988
Piano Aziendale=No	15,150	29,043
Nuovi prodotti=Si	12,089	5,010
Nuovi prodotti=No	19,324	8,007
Acq/Aff terra=Si	12,741	5,023
Acq/Aff terra=no	19,112	7,535

Coseni quadrati (Variabili):

	F1	F2
Nuova Impresa=Si	0,227	0,403
Nuova Impresa=No	0,227	0,403
Piano Aziendale=Si	0,238	0,378
Piano Aziendale=No	0,238	0,378
Nuovi prodotti=Si	0,398	0,137
Nuovi prodotti=No	0,398	0,137
Acq/Aff terra=Si	0,404	0,132
Acq/Aff terra=no	0,404	0,132

**Tabella A2 – Analisi delle corrispondenze multiple: coordinate principali e standard delle variabili**

Coordinate principali (Variabili):

	F1	F2
Nuova Impresa=Si	0,351	-0,467
Nuova Impresa=No	-0,648	0,862
Piano Aziendale=Si	-0,239	-0,302
Piano Aziendale=No	0,995	1,253
Nuovi prodotti=Si	-0,499	-0,292
Nuovi prodotti=No	0,798	0,467
Acq/Aff terra=Si	-0,519	0,296
Acq/Aff terra=no	0,778	-0,445

Coordinate standard (Variabili):

	F1	F2
Nuova Impresa=Si	0,624	-0,912
Nuova Impresa=No	-1,151	1,683
Piano Aziendale=Si	-0,425	-0,589
Piano Aziendale=No	1,768	2,447
Nuovi prodotti=Si	-0,887	-0,571
Nuovi prodotti=No	1,417	0,912
Acq/Aff terra=Si	-0,922	0,579
Acq/Aff terra=no	1,382	-0,868

**Tabella A3 – Modello logit “successione vs nuovo insediamento”: test di adattamento**

Coefficienti di bontà di adattamento (Variabile Y1):

Statistica	Indipendente	Completo
Osservazioni	331	331
Somma dei pesi	331,000	331,000
GDL	330	318
-2 Log(Verosimiglianza)	459,229	417,990
R <sup>2</sup> (McFadden)	0,000	0,090
R <sup>2</sup> (Cox and Snell)	0,000	0,117
R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,000	0,156
AIC	461,229	443,990
SBC	465,031	493,417
Iterazioni	0	12

Test dell'ipotesi nulla: H0=0,517 (Variabile Y1):

Statistica	GDL	Chi-quadro	Pr > Chi <sup>2</sup>
-2 Log(Verosimiglianza)	12	41,239	<0,0001
Score	12	39,542	<0,0001
Wald	12	35,838	0,000

**Tabella A4 – Modello logit “successione vs nuovo insediamento”: matrice di confusione**

da \ a	Nuovo insediamento		Totale	% corretto
	Successione	insediamento		
Successione	107	53	160	66,88%
Nuovo insediamento	59	112	171	65,50%
Totale	166	165	331	66,16%



**Tabella A5 – Modello logit “tradizione vs innovazione”: test di adattamento**

Coefficienti di bontà di adattamento (Variabile Y1):

Statistica	Indipendente	Completo
Osservazioni	331	331
Somma dei pesi	331,000	331,000
GDL	330	318
-2 Log(Verosimiglianza)	466,198	415,893
R <sup>2</sup> (McFadden)	0,000	0,108
R <sup>2</sup> (Cox and Snell)	0,000	0,141
R <sup>2</sup> (Nagelkerke)	0,000	0,187
AIC	468,198	441,893
SBC	472,000	491,321
Iterazioni	0	6

Test dell'ipotesi nulla: H0=0,574 (Variabile Y1):

Statistica	GDL	Chi-quadro	Pr > Chi <sup>2</sup>
-2 Log(Verosimiglianza)	12	50,304	<0,0001
Score	12	48,790	<0,0001
Wald	12	36,102	0,000

**Tabella A6 – Modello logit “tradizione vs innovazione”: matrice di confusione**

da \ a	Tradizione	Innovazione	Totale	% corretto
Tradizione	95	46	141	67,38%
Innovazione	70	120	190	63,16%
Totale	165	166	331	64,95%

**RETERURALE  
NAZIONALE  
20142020**

RETE RURALE NAZIONALE

Autorità di gestione  
Ministero delle politiche agricole alimentari, forestali e del turismo  
Via XX Settembre, 20 Roma  
[www.reterurale.it](http://www.reterurale.it)  
[reterurale@politicheagricole.it](mailto:reterurale@politicheagricole.it)  
@reterurale  
[www.facebook.com/reterurale](http://www.facebook.com/reterurale)