



## **INTELLECTUAL OUTPUT N. 1**

**“Corso Pilota sull’ Educazione  
all’ Imprenditorialità nel  
settore agrario”**

## PREMESSA

**Il corso.** L'*Intellectual Output* n. 1 del progetto TEEN FARM, è costituito dal **Corso Pilota sull'educazione all'imprenditorialità in ambito agrario**, per le scuole con percorsi formativi di Istruzione e Formazione Professionale (IFP) (ovvero che terminano con titoli riconoscibili e quindi spendibili per l'ingresso nel mercato del lavoro e delle professioni)<sup>1</sup>. Sebbene il progetto avesse come *mission* quella di individuare percorsi di **Istruzione e Formazione Professionale Iniziale, IFP-I (livello EQF 3-4)** destinati alle scuole del partenariato, i partner hanno convenuto di redigere anche ulteriori moduli per l'**Istruzione e Formazione Professionale Permanente, IFP-P (livello EQF 4-5)**.

MODULO	Eqf livello <sup>2</sup>	IFP-I Corso base	IFP-P Corso base	IFP-P Corso approfondito
Modulo n° 1: Essere un imprenditore	3	X	X	
Modulo n° 2: Creatività ed Innovazione	3	X	X	
Modulo n° 3: Strategia e business model	3/4	X	X	
Modulo n° 4: Analisi di Mercato e Market planning	3/4	X (Livello 1)	X (Completo)	
Modulo n° 5: Web Social media marketing	3/4	X (Livello 1)	X (Completo)	
Modulo n° 6: Trasformazione Digitale in agricoltura	4	Affiancamento docente	X	
Modulo n° 7: Start up	4	Affiancamento docente	X	X
Modulo n° 8: Gestione del rischio in agricoltura	4		X	X
Modulo n° 9: Innovazione e Cooperazione in agricoltura	4		X	X

L'intero Corso Pilota è fruibile, previa registrazione, on line su:

- piattaforma di progetto, all'indirizzo <http://www.incubtraining.org/>
- piattaforma del capofila CESAR all'indirizzo <https://elearningcesar.com>

Nel presente Report vengono riportati i primi 5 moduli (versione italiana), de destinare a percorsi di Istruzione e Formazione Professionale Iniziale, IFP-I (livello EQF 3-4).

Nell'Appendice vengono illustrati anche i moduli 6-7-8-9.

<sup>1</sup> [https://ec.europa.eu/education/policies/eu-policy-in-the-field-of-vocational-education-and-training-vet\\_it](https://ec.europa.eu/education/policies/eu-policy-in-the-field-of-vocational-education-and-training-vet_it)

<sup>2</sup> <https://ec.europa.eu/ploteus/content/descriptors-page>

**La valutazione.** L'educazione all'imprenditorialità, in quanto competenza chiave<sup>3</sup>, è ampia e sfaccettata e, pertanto, legata a tutta una gamma di risultati dell'apprendimento specifici. Precedenti indagini, tra cui il rapporto Eurydice del 2016 sull'Educazione all'imprenditorialità a scuola in Europa<sup>4</sup>, mostrano che i risultati dell'apprendimento connessi all'imprenditorialità sono ancora in corso di sviluppo nella maggior parte dei paesi europei (secondo il *Global entrepreneurship monitor*<sup>5</sup>, l'educazione all'imprenditorialità a scuola costituisce il punto più debole tra diversi fattori che favoriscono o meno lo sviluppo dell'imprenditorialità). Questo significa che, sebbene si possano trovare taluni elementi in alcuni livelli di istruzione, manca ancora un approccio onnicomprensivo e coerente, anche per la valutazione degli obiettivi di apprendimento.

Tuttavia il progetto TEEN FARM, seguendo anche il consiglio del Report "EntreComp into Action: get inspired, make it happen"<sup>6</sup> ("*..identify the learning outcomes that suit your activity..*"), ha voluto prima di tutto identificare degli **obiettivi di apprendimento** (*Learning Outcomes*), relativi al target dell'attività (percorsi di istruzione e formazione professionale iniziale, IFP-I - livello EQF 3-4), e declinandoli secondo lo schema che segue.

Moduli*	Obiettivi di apprendimento ( <i>Learning Outcomes</i> )
<p><b>Essere un imprenditore (mod.1)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Conoscere la definizione d' impresa come realtà progettuale e la definizione di azienda come strumento d'impresa</li> <li>● Sapere quali sono le caratteristiche di un imprenditore: capire nello specifico quali sono le capacità che caratterizzano lo spirito imprenditoriale e quali sono le possibili difficoltà</li> <li>● Saper declinare l'impresa attraverso il concetto di multifunzionalità: conoscere gli obiettivi dell'agricoltura multifunzionale, saper individuare opportunità nel connubio tra obiettivi degli agricoltori e obiettivi della società</li> <li>● Conoscere il concetto di business idea e le sue caratteristiche</li> </ul>
<p><b>Creatività e innovazioni (mod.2)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Riconoscere i propri punti di forza e debolezza.</li> <li>● Saper declinare le proprie conoscenze, trovando applicazioni e soluzioni creative,</li> <li>● Capacità relative al <i>problem solving</i>, anche nell'ambito di casi reali</li> <li>● Conoscere le definizioni e saper individuare le opportunità nelle diverse tipologie di innovazione (di prodotto, di processo, di marketing)</li> <li>● Conoscere le tipologie di innovazioni nel settore agroalimentare e nell'agribusiness</li> </ul>
<p><b>Strategia e modelli di business (mod.3)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Conoscere le definizioni e gli obiettivi di management strategico, operativo e finanziario</li> <li>● Orientarsi nella pianificazione delle attività d'impresa e saper collocare le varie tipologie di management all'interno del processo</li> <li>● Conoscere le diverse tipologie di strategie: di prodotto-mercato, locali, internazionali e globali</li> <li>● Conoscere le possibili aree strategiche d'affari (leadership di costo, differenziazione di prodotto e marketing di nicchia) e saper riconoscere i vantaggi e svantaggi in relazione alle possibili dinamiche di mercato</li> <li>● Orientarsi tra le diverse tipologie di strategie e riconoscere le più adatte a seconda delle diverse tipologie d'impresa</li> </ul>

<sup>3</sup> <https://www.indire.it/2018/10/22/sviluppare-lo-spirito-dimprenditorialita-il-punto-sulle-politiche-europee/>

<sup>4</sup> EACEA/Eurydice, 2016.

<sup>5</sup> Global Entrepreneurship Monitor: 2019/2020 Global Report. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>

<sup>6</sup> <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-action-get-inspired-make-it-happen-user-guide-european-entrepreneurship-competence>

<p><b>Analisi di mercato (mod.4)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoscere il concetto di <i>vision</i> e <i>mission</i> di un'impresa e saper declinare una propria idea in funzione di questi due concetti</li> <li>• Conoscere i contenuti del <i>Business Model Canvas</i> e declinare una propria idea imprenditoriale al suo interno</li> <li>• Conoscenza generale del mercato agroalimentare locale</li> <li>• Orientarsi nell'analisi semplificata dei competitors, nella segmentazione dei consumatori, riconoscendone peculiarità e bisogni</li> <li>• Conoscere i contenuti di un <i>Business Plan</i> e saper sviluppare schematicamente i contenuti</li> <li>• Sviluppare un pensiero critico e concretizzare i contenuti appresi nei diversi moduli attraverso la creazione di un'idea imprenditoriale</li> </ul>
<p><b>Web Social media marketing (mod.5)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendere le diverse e nuove forme di comunicazione per il mercato e per il cliente</li> <li>• Comprendere i diversi approcci dell'imprenditore agricolo verso la comunicazione: forme passive e forme attive di interazione</li> </ul>

Una volta definiti gli Obiettivi di Apprendimento, ed al fine di individuare un ambito di valutazione, il TEEN FARM si è basato sul solo ambito legato alle *abilità*<sup>7</sup>, acquisite dagli studenti delle tre scuole partner dopo la somministrazione del “**Corso Pilota sull'educazione all'imprenditorialità in ambito agrario**” e riscontrato tramite compilazione di test su *moduli di google*. In ciascuno dei moduli che seguono, si trovano i test che hanno reso possibile la valutazione (i cui esiti sono illustrati nell'Intellectual Output n.3).

***Il presente report è frutto di un progetto finanziato a valere del Programma Erasmus Plus. I punti di vista e le opinioni espresse in questa pubblicazione sono di esclusiva responsabilità dell'autore e non riflettono necessariamente le opinioni della Commissione Europea.***

<sup>7</sup> Gli ambiti di valutazione sono tre: attitudini (fiducia in sé stessi e spirito di iniziativa); • abilità (creatività, alfabetizzazione finanziaria, gestione delle risorse, gestione di rischi/incertezze, lavoro di squadra); • competenze (capacità di valutare le opportunità, comprensione del ruolo degli imprenditori nella società e consapevolezza delle prospettive di carriera in ambito imprenditoriale) (Fonte L'educazione all' imprenditorialità a scuola in Europa, Eurydice, 2017).

## Corso «L'IMPRENDITORIALITÀ PER NUOVI AGRICOLTORI»

### Modulo n. 1 ESSERE UN IMPRENDITORE



### Modulo n. 1 Essere un imprenditore

#### Livello unico

- L'imprenditore
- La «Business idea»
- Gli imprenditori agricoli

**Valutazione: domande**

#### Istruzioni

Valutazione: Per favore, rispondere andando sul link in piattaforma del Google Module

# L'imprenditore

## ALCUNE DEFINIZIONI

which a te...  
broadcast signal is re  
**def-i-ni-tion** n. 1  
The teacher gave c  
-f the new words

L'imprenditore è colui che crea una nuova impresa, affrontando il rischio e l'incertezza al fine di realizzare un profitto e crescere identificando opportunità e aggregando risorse per consentirne l'utilizzo

*(Zimmerer & Scarborough)*

Gli imprenditori sono innovatori che utilizzano un processo per cambiare la situazione attuale dei prodotti e servizi esistenti, per creare nuovi prodotti e nuovi servizi

*([www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html](http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html))*

**te.en.farm.** ..ed alcuni volti: 5 nomi di giovani imprenditori

Sai chi sono?



Mark Zuckerberg ha creato Facebook quando aveva 19 anni



Matthew Mullenweg fondatore di Wordpress uno dei maggiori Content Management System



Catherine Cook creatrice di MyYearBook.com ha avuto l'idea di digitalizzare gli annali delle scuole superiori e metterli on line



Varun Agarwal, co-fondatore di un negozio on line per merchandise di studenti, ha scritto un libro e fatto un film.

Queste persone hanno avuto la vision per concretizzare le loro idee. Tu ce l'hai?

PROJECT N° 2016-17/01-KA201-000004



Fraser Doherty fondatore di Super Jam, si è impegnato a vendere la sua marmellata al 100% nei negozi Waitrose

**te.en.farm.** **PAROLE CHIAVE**

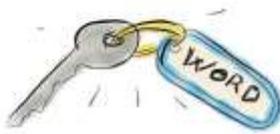
Quindi un imprenditore è un individuo che crea una nuova impresa, sopportando la maggior parte dei rischi e godendo della maggior parte dei premi.

L'imprenditore è comunemente visto come un innovatore, una fonte di nuove idee, beni, servizi e affari / o procedure.

Gli imprenditori svolgono un ruolo chiave in qualsiasi economia.

Queste sono le persone che hanno le capacità e le iniziative necessarie per anticipare le esigenze attuali e future e portare sul mercato nuove buone idee



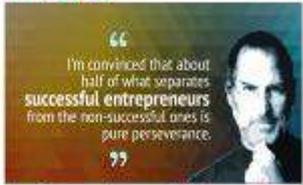


**Mentalità**  
**Passione**  
**Visualizzazione**  
**Innovazione**  
**Convinzione**  
**Azione**

PROJECT N° 2016-17/01-KA201-000004



## Un'occhiata alle skills imprenditoriali



**Questa era l'idea di Steve Job.**

Quali sono le caratteristiche e capacità necessarie per diventare un imprenditore? Discutete a partire dall'immagine qui a sinistra... quali sono le competenze che ritieni più importanti? Perché?

[www.entrecompitalia.it/autovalutazione-con-entrecomp](http://www.entrecompitalia.it/autovalutazione-con-entrecomp)



Sento il bisogno di conoscere il livello delle mie competenze che riguardano la capacità di **individuare opportunità** attorno a me, per generare valore, ricchezza e impatti positivi e sostenibili, attraverso la mia creatività, le mie idee, le mie visioni.



E' indispensabile conoscere il mio livello di **auto consapevolezza, auto efficacia, motivazione e perseveranza** oltre che le mie competenze riguardo la **mobilitazione di risorse e persone** e la conoscenza economica-finanziaria a vantaggio dei miei progetti.



Voglio conoscere il mio livello di competenza riguardo la **pianificazione e gestione** delle attività, specie in situazioni di complessità, nelle quali serve affrontare l'incertezza, l'ambiguità e il rischio, grazie alla capacità di lavorare con gli altri, di imparare dall'esperienza e di poter prendere l'iniziativa.

**COMPILA LA TUA SCHEDA DI AUTOVALUTAZIONE**

Ora sai cosa è un imprenditore!  
Rispondi a queste 4 domande...

Perchè credo che la mia idea di Business sia utile?

Per chi può essere utile la mia idea di Business?

Quali competenze ho? Perchè voglio fare un Business?

Cosa voglio fare concretamente?

In questo modo stai cercando di arrivare alla tua

*Business idea...*



*Business idea...*



## Business idea

Il primo passo consiste nel sintetizzare le principali caratteristiche dell'idea imprenditoriale

### Domande da porsi

Quale è la nostra missione?  
Chi siamo?  
Cosa ci attendiamo dalla realizzazione di questa iniziativa?  
Quali bisogni vogliamo soddisfare?  
Chi sono i nostri clienti?



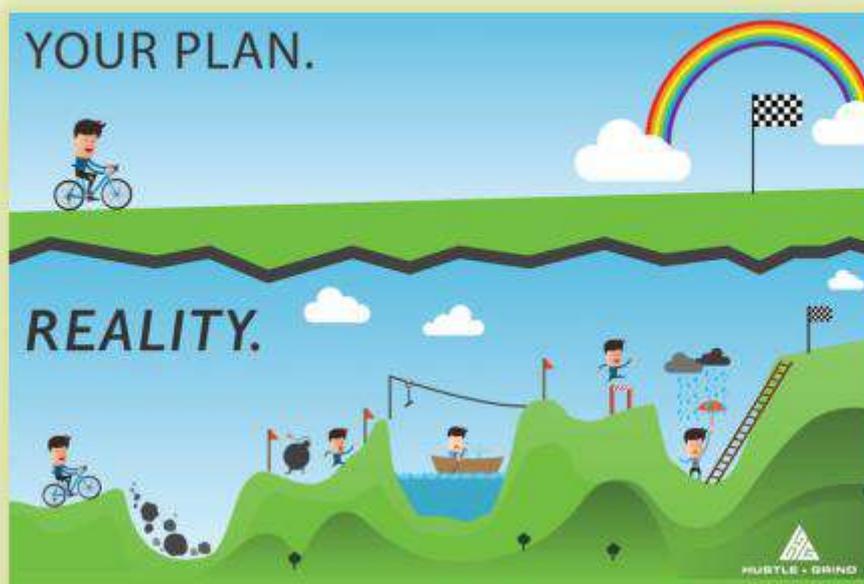
Un'idea deve essere "diversa" da ciò che è presente sul mercato.  
Essere diversi può significare essere innovativi dal punto di vista del prodotto, o del mercato, o della combinazione prodotto-mercato



→ Quanto sono diverso dagli altri?



## Adesso che hai l'idea è ora di pianificare...





## te.en.farm. Perché è importante avere un piano?

- Per non essere alla fine una vittima delle circostanze
- Per avere una *vision* chiara degli obiettivi
- Per essere in grado di condividere la propria opinione e gli obiettivi con partner, dipendenti e persino investitori in alcuni casi, che potrebbero essere più motivati se sanno che siamo ben preparati e hanno un percorso preciso da seguire



**ALWAYS PLAN AHEAD...  
IT WASN'T RAINING  
WHEN  
NOAH BUILT THE ARK**



NESSUN VENTO È FAVOREVOLE  
PER UN MARINAIO CHE NON  
CONOSCE DOVE VUOLE ANDARE  
SENECA - LETTERE A LUGLIO

PROGETTI 2016-17/2018-19/2019-20/2020-21



## Sviluppare l'idea

Per garantire che la formulazione dell'idea non sia il risultato di pura creatività, ma di un incontro equilibrato tra fattori soggettivi e oggettivi, è necessario che l'imprenditore abbia una certa sensibilità per interpretare gli input dell'ambiente esterno e conciliare tale segnali tra di loro.

*Domande da porsi*

- Quale è il profilo professionale dell'imprenditore e/o dei suoi soci?
- Quale è l'esperienza professionale dell'imprenditore e/o dei suoi soci?
- Quali sono le motivazioni strategiche?
- Quali sono le aspettative?
- Il profilo professionale dell'imprenditore e/o dei suoi soci, sono sufficienti?



### L'IDEA DI BUSINESS E' DI SUCCESSO SE....

È INNOVATIVA	Se cattura un cambiamento e intercetta un'esigenza espressa dal mercato, cogliendo l'opportunità di fare affari
È VENDIBILE	Se ci sono possibili compratori del prodotto o servizio da produrre, magari che sostituisca un prodotto già presente nel mercato
È COMPETITIVA	Se le scelte strategiche - nel lungo periodo - sono idonee a superare le minacce e ad approfittare delle opportunità a disposizione
È FLESSIBILE	Se le scelte strategiche nel lungo periodo sono in grado di superare i rischi e di cogliere tutte le opportunità disponibili
DA PROFITTO	Se l'idea darà modo all'imprenditore di guadagnare

15

## Dall'idea al prodotto (o servizio)

### Domande da porsi

- Quale prodotto/servizio intendo offrire?
- Quali sono le caratteristiche fisiche del prodotto e come intendo proporlo?
- Quali sono i mercati di destinazione?
- A quali consumatori mi rivolgo?
- Per soddisfare quali bisogni?
- In quale area geografica il prodotto/servizio sarà inserito?
- Quali sono i vantaggi che il prodotto/servizio offrirà?

16

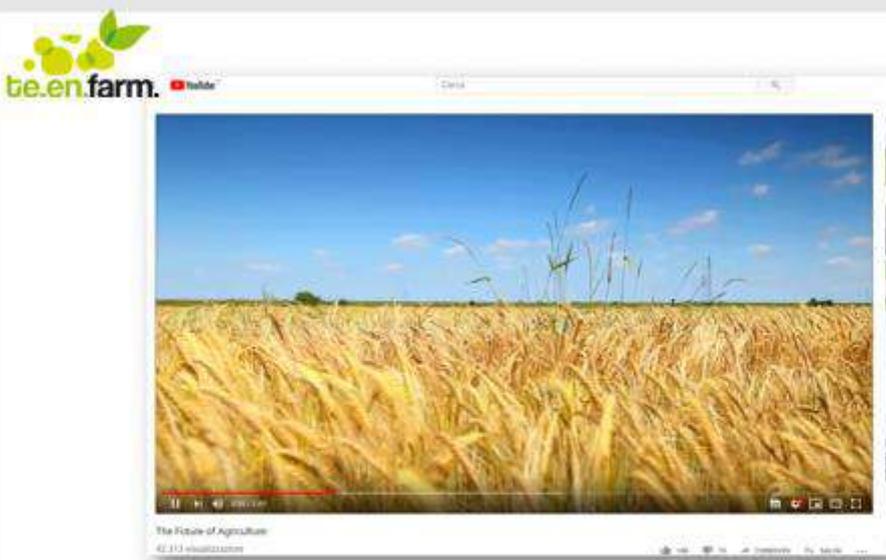
# Imprenditori agricoli

## L'agricoltura di oggi...



L'agricoltura è l'attività economica più antica dell'uomo, è comunemente identificata come un settore tradizionale ma l'agricoltura incarna un forte dinamismo e dovrà affrontare, nei prossimi anni, molti cambiamenti rilevanti e rapidi dovuti a fattori esterni che cambiano ancora più rapidamente

L'agricoltura è un settore che svolge un ruolo sempre più ampio sia economicamente che socialmente, un'agricoltura competitiva, multifunzionale, orientata e sostenibile, basata sulla qualità, sulla conoscenza, sulla ricerca e sull'innovazione, vicina al consumatore, che offre opportunità di lavoro



te.en.farm. YouTube

The Future of Agriculture  
42:13 visualizzato

Questo video mostra una vision del ruolo dell'Agricoltura di domani

[https://www.youtube.com/watch?v=uAM4Si\\_WhDk](https://www.youtube.com/watch?v=uAM4Si_WhDk)

PROGETTO 2016-17/01-XA/001-000004

19



## Parola chiave: multifunzionalità

Il modello europeo di agricoltura è **multifunzionale**, ovvero in grado di integrare in 3 modi principali gli obiettivi degli agricoltori con quelli della società:

- **Economico:** fornire ai consumatori alimenti sicuri e sani e sviluppare la posizione competitiva dell'UE sul mercato interno e mondiale sulla base di metodi di produzione sostenibili;
- **Ecologico e territoriale:** salvaguardare e valorizzare le aree rurali e fornire servizi ambientali apprezzati dal grande pubblico, contribuendo a prevenire lo spopolamento nelle aree più remote e difficili;
- **Sociale:** contribuire a rafforzare la coesione economica e sociale. L'agricoltura multifunzionale, basata su buone pratiche agricole, è quindi il modo più sostenibile per sviluppare un settore agricolo competitivo che soddisfi anche le più ampie aspettative della società.



Sviluppare nuove tecnologie



Aumentare l'accesso ai mercati



Offrire ospitalità rurale



Sviluppare fattorie sociali

PROGETTO 2016-17/01-XA/001-000004

20

## Il nuovo ruolo degli agricoltori nelle aree rurali: alcuni esempi

La **multifunzionalità** è un modello complesso che coinvolge elementi culturali e sociali:

- Ripristino, conservazione e miglioramento degli ecosistemi
- Benessere degli animali
- Protezione ambientale
- Filiere corte
- Energie rinnovabili
- Chimica verde
- Organizzazione della catena alimentare
- Servizi legati al benessere
- E-commerce
- Ospitalità agrituristica
- Gastronomia
- Agricoltura sociale



## Alcune storie di imprenditori 1/2

### Fragole volanti

<http://www.straberry.it/>

Vicino al centro di Milano l'azienda Guglielmo ha pannelli solari fotovoltaici che riscaldano le serre dove si coltivano le fragole, in un laboratorio idroponico sospeso a mezz'aria.

I prodotti vengono poi distribuiti in tutta la città nella tradizionale mini-auto nota come "Ape".

L'azienda produce marmellate, succhi di frutta, piante decorative e, soprattutto, le sue famose macedonia e frullati fatti sul posto per curiosi e turisti.

La certificazione di qualità e la tracciabilità del prodotto hanno la massima priorità utilizzando foto e codici QR.



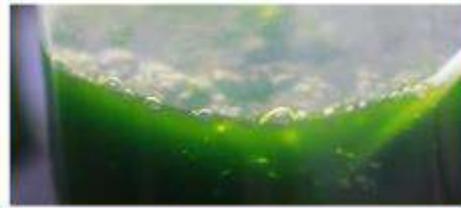
Fonte : OscarGreen della Coldiretti.

### Microalghe, elisir di benessere

<https://www.alghitaly.it/blocchi-2-co-della-alghe-e-trattato-castioni-di-alghitaly.html>

In Veneto, l'Alga Spirulina e le microalghe di Ematooccus di Matteo Castioni sono ampiamente utilizzate in cosmetica e come integratori dietetici nelle diete a basso contenuto calorico, grazie alla loro ricchezza in minerali, proteine e antiossidanti naturali.

È stato recentemente dimostrato che le microalghe fungono da fertilizzanti naturali (approvati dall'UE) e come difesa da funghi, batteri e virus nelle piante.



## Alcune storie di imprenditori 2/2

### La "panatina"

Le panatine senza le patate sono "panatine", le innovative chips di Altamura. Si direbbe, dalla padella alla brace. Così nascono le "panatine" di Altamura: le chips senza patate, che non conoscono frittura. Leggere, croccanti, ai mille sapori. Ne puoi mangiare quante ne vuoi, senza preoccuparti della linea. Dietro quelle panatine c'è una piccolissima sfoglia di pane. E una lunga tradizione di panificazione. Da un gesto, quello di strappare la corteccia del pane che ad Altamura tutti compiono, nasce l'enzimazione della sfoglia di semola di grano duro, oggi nota come "Panatina". È pensata per tutti, per chi ha problemi di alimentazione e per chi tiene alla linea, per essere gustata come chips o per accompagnare dei fantastici aperitivi.



Fonte : OscarGreen -Coldiretti Italia

### Api contro l'inquinamento

Terra dai fuochi, so milioni di api al giorno indagano il territorio: terra, aria e acqua passate a setaccio. Volano, si cibano di nettare e acqua che sgorga dalle falde, catturano le polveri sottili, il noto pm10, tra i loro peli e trasmettono le informazioni raccolte, ogni giorno, al loro alveare. E le api non mentono. Salvatore Sorbo, giovane apicoltore che ha aderito al Conapro, il consorzio degli apicoltori, ha messo le sue api a disposizione del progetto «Bio-monitoraggio dell'ambiente attraverso le api», che mette insieme l'università di Napoli con l'università degli studi del Molise.

Ecco la verità sulla terra dai fuochi: so milioni di giubbe verdi, anzi gialle, ogni giorno ci raccontano qual è il grado di inquinamento dell'acqua di cui si abbeverano. Fanno lo stesso sui terreni e sulla vegetazione. E persino con le particelle di inquinamento presenti nell'aria. I loro alveari, le loro api, sono centraline di bio-monitoraggio, ognuna delle quali controlla 7 chilometri quadrati di territorio. E ogni giorno ricaricano, mondo della conoscenza e dell'agricoltura, imprese e università, prelevano le informazioni dall'alveare per raccontarci a che punto siamo.



PROJECT Nº 2016-1-IT01-KA202-000864

25

## Le capacità imprenditoriali

### Quali sono le caratteristiche e le capacità per divenire un imprenditore?

Competenze nelle relazioni umane

Capacità di definire l'obiettivo

Gestione degli errori

Comunicazione

Volontà di superare se stessi

Assunzione di rischio (calcolata sulla fiducia in se stessi)

Energia mentale e fisica

Spirito di Iniziativa

Assunzione delle responsabilità

✓ Tollerare l'incertezza

✓ Abilità mentale

✓ Abilità tecniche

✓ Senso di numeri e denaro



26

## Riassumendo....

### How to Start a Business

#### A Step-by-Step Guide to Go from Zero to 9-Figure Exit

These 15 points will be like a cycle, each pointing to the next.



## Valutazione

### Che cosa vuol dire "imprenditore" per te?

- A. Una persona piena d'idee e soldi che inizia un'attività
- B. Una persona senza paure, volta all'azione e all'avventura, circondata da persone da ispirare, aiutare e sfide da superare
- C. Un innovatore che crea una nuova attività, tollerando i rischi e godendosi le vittorie

### Perché è così importante avere un piano?

- A. Un piano è importante perché è il fondamento che ti aiuterà a seguire gli obiettivi del progetto e a raggiungerli. Averlo aiuta a stare concentrato, fissare degli obiettivi, le scadenze, misurare il successo e avere dei feedback sull'intero progetto.
- B. Un piano è utile per evitare di fare confusione ed avere un'agenda giorno per giorno, non lo puoi cambiare perché è una mappa per il successo
- C. Organizzare e pianificare ti aiuta a finalizzare il tuo lavoro accuratamente, evitando errori costosi

### **L'agricoltura multifunzionale è...**

- A. Un'agricoltura che produce prodotti biologici e biodinamici
- B. Un'agricoltura che combina la produzione e un'attenzione all'ambiente con servizi alla società: agricoltura sociale, educazione, filiere corte, agriturismo, protezione ambientale...
- C. Produce molteplici prodotti commodity e non-commodity goods estesi ai canali di mercato

### **Quale frase è corretta?**

- A. La realtà deve adattarsi al piano
- B. Il piano deve essere adattato alla realtà
- C. Il piano e la realtà devono essere studiati assieme

### **Scegli le capacità più importanti per un imprenditore...**

- A. Competenze tecniche e gestione del fallimento
- B. Senso dell'umorismo e soldi
- C. Senso dei numeri e dei soldi, capacità tecniche e gestione del fallimento

## Corso «L'IMPRENDITORIALITÀ PER NUOVI AGRICOLTORI»

### Modulo n° 2: «CREATIVITA' E INNOVAZIONE»



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

2

### Modulo n. 2 Creatività e innovazione

#### Livello unico

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

**Valutazione: domande**

*Per favore, rispondere andando sul link in piattaforma del Google Module*

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

3

## Cosa è la Creatività?

- **Creatività**
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

La **Creatività** è definita come *"lo sviluppo di un nuovo prodotto, idea o dare soluzione ad un problema che abbia valore per l'individuo e / o un gruppo sociale più ampio"*.

La creatività è un atteggiamento nei confronti della vita, in grado di rispondere ai problemi in modo nuovo ed originale.

La creatività si trova dietro tutte le **innovazioni**.



## Creatività

- **Creatività**
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

La **Creatività** è stata studiata secondo vari modelli e classificazioni, come il **"The Four-C Model"** che distingue 4 livelli di sviluppo creativo (Kaufman & Beghetto, 2009)

- **mini-C** è la creatività inerente il processo di apprendimento, (un esempio è un bambino che impara a scrivere una canzone).
- **little-C** è la creatività relativa ad attività quotidiane, come creare una nuova ricetta, insegnare al proprio cane un nuovo esercizio o inventare un nuovo modo di scrivere un rapporto per la tua azienda.
- **pro-C** è la creatività propria di un livello professionale, ad esempio un autore musicale che scrive e crea canzoni per il mercato musicale.
- **big-C** è la creatività ai massimi livelli (pensa ad Albert Einstein!)



- **Creatività**
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

## Creatività dei prodotti – Creatività delle persone

In riferimento ai **prodotti** realizzati, la creatività è considerata ampiamente dipendente dalla situazione ed è un processo spontaneo.

*"Un prodotto è creativo quando è (a) innovatore e (b) appropriato. Un prodotto innovatore non è prevedibile. Più grande è il concetto, e più il prodotto stimola ulteriori lavori e idee, più il prodotto è creativo."* (Sternberg & Lubart)

La creatività delle **persone** invece si definisce come una caratteristica stabile e duratura di un individuo (Hennessey & Amabile, 2010).

**Le persone creative** di solito ...

- cercano di vedere i problemi che gli altri non vedono
- corrono rischi che altre persone hanno paura di correre
- hanno il coraggio di sfidare la «massa» ed affrontano le novità
- cercano di superare ostacoli e sfide (Sternberg, 2012).

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

CREATIVE PEOPLE



5

## Creatività

- **Creatività**
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

Lo studio della **creatività delle persone** si basa su **studi sperimentali, casi studio e questionari di ricerca**. La creatività delle persone dipende da sei risorse distinte ma correlate:

- **la capacità intellettuale** (ad esempio vedere i problemi secondo un'altra ottica)
- **conoscenza** (possedere conoscenza in un certo ambito)
- **motivazione** (intrinseca, incentrata sull'attività)
- **ambiente** (che sia di supporto e gratificante per idee creative)
- un modo di **osservare la realtà**, che preferisce sempre pensare in modi nuovi
- **personalità** (inclusa la disponibilità a correre rischi sensibili e superare ostacoli)

(Sternberg, 2012)

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004



6



## Esercita la tua mente

- **Creatività**
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

### Sei un creativo?

Ci sono 6 uova nella cesta

Sei persone prendono ognuno un uovo

Come è possibile che nella cesta sia rimasto un uovo?

cestino con l'uovo dentro!

**Risposta:** L'ultima persona ha preso il

### Evolution

Every problem that has been solved can be solved again in a better way.



### Synthesis

Two or more existing ideas are combined into a third, new idea.



+



=



### Reapplication

Look at something old in a new way.



PROJECT Nº 2016-1-IT01-KA202-00004

7



## Cosa è l'Innovazione?

- **Creatività**
- **Innovazione**
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

*"L'innovazione è l'introduzione di modalità nuove di progettare, produrre o vendere beni o servizi; significa fundamentalmente creare un cambiamento in meglio dello stato di cose esistente o, dalla sua etimologia, alterare l'ordine delle cose stabilite per far cose nuove."*



## Il ruolo dell'Innovazione

L'Innovazione gioca un ruolo fondamentale nella crescita della produzione e della produttività. E comunque la conoscenza del processo che regola l'innovazione non è semplice, perchè il processo stesso evolve rapidamente. In particolare è ora ovvio che innovazione non significa solo **innovazione di prodotto**, risultato di un intensa attività di Ricerca e Sviluppo, ma anche (o specialmente?) **innovazione di processo**, **organizzativa** e **innovazioni di marketing**.

PROJECT Nº 2016-1-IT01-KA202-00004

8

## Idee, invenzioni, brevetti e innovazioni

- Creatività
- **Innovazione**
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness



PROGETTO 2016-1-IT01-KA201-000004

9

## 4 tipi di innovazione

- Creatività
- **Innovazione**
- Agricoltura creativa
- Innovazione nell'agribusiness

Tipo di Innovazione	Descrizione
<b>Innovazione di Prodotto</b>	Un prodotto tecnologicamente nuovo è un prodotto le cui caratteristiche tecnologiche o destinazioni d'uso differiscono notevolmente da quelle dei prodotti fabbricati in precedenza. Tali innovazioni possono riguardare tecnologie radicalmente nuove, possono essere basate sulla combinazione di tecnologie esistenti in nuovi usi.
<b>Innovazione di Processo</b>	È l'adozione di metodi di produzione tecnologicamente nuovi o significativamente migliorati, compresi i metodi di consegna del prodotto. Tali metodi possono comportare modifiche delle attrezzature o dell'organizzazione della produzione, o una combinazione di tali modifiche, e possono essere derivati dall'utilizzo di nuove conoscenze.
<b>Innovazione di Marketing</b>	È un nuovo metodo di marketing che coinvolge cambiamenti significativi nel design e/o nel packaging, nel piazzamento del prodotto e nella sua promozione o nella definizione del suo prezzo.
<b>Innovazione Organizzativa</b>	È un'innovazione organizzativa se coinvolge cambiamenti nelle pratiche del business o nell'organizzazione della forza lavoro o delle relazioni esterne.

Fonte: Oslo Manual, 2005

PROGETTO 2016-1-IT01-KA201-000004

10

## Ricerca creativa in agricoltura

- Creatività
- Innovazione
- **Agricoltura creativa**
- Innovazione nell'agribusiness

Solitamente un agricoltore è circondato da un ambiente di lavoro che può essere analizzato come segue:

**mini-C creatività**, è legata ad un processo di apprendimento dell'agricoltore (o della sua famiglia) dovuto al continuo contatto con il cliente, con altri agricoltori, o come partecipante ad un corso di formazione e così via.



**little-C creatività** consiste nelle attività creative quotidiane, come ad esempio cercare soluzioni a piccoli problemi quotidiani legati alla propria attività agricola.

- Creatività
- Innovazione
- **Agricoltura creativa**
- Innovazione nell'agribusiness

**pro-C creatività** (livello professionale), ad esempio il costante adattamento delle pratiche agricole alla stagionalità, alle tendenze del mercato, alla manodopera aziendale etc ..



**big-C creatività** si ha in agricoltura quando è in atto un grosso cambiamento (ad esempio passaggio da convenzionale a biologico)



- Creatività
- Innovazione
- **Agricoltura creativa**
- Innovazione nell'agribusiness

## Spunti di riflessione sulla creatività in agricoltura ...

- In che modo le attuali politiche agricole e le forze di mercato influenzano l'autonomia e l'autodeterminazione degli agricoltori?
- In che modo l'educazione degli agricoltori, base o avanzata, la vendita dei prodotti, le interazioni tra consumatori, la comunità locale ecc. promuovono o indeboliscono il **senso di competenza**?
- In che modo i vari sistemi di certificazione (controllo ambientale o di qualità), sono validi per confermare la competenza e aumentare la motivazione intrinseca dell'agricoltore o piuttosto inducono un senso di sorveglianza e contribuiscono così al contrario?
- In che modo i familiari, gli altri agricoltori e la società in generale «ripagano» le innovazioni fatte dagli agricoltori e creano così un **senso di connessione**?

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

13

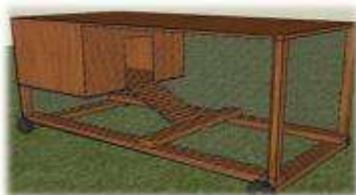
## Agricoltura creativa

- Creatività
- Innovazione
- **Agricoltura creativa**
- Innovazione nell'agribusiness

Per far fronte ai mercati e all'economia di oggi, gli agricoltori stanno trovando soluzioni creative ai loro problemi e stanno costruendo imprese agricole adatte alle loro esigenze e ai bisogni della loro comunità, alcuni esempi...

### Chicken tractors –

Sono ripari mobili e possono essere trascinati attraverso il pascolo, offrendo ai volatili la possibilità di cibarsi e fornendo al contempo il riparo e la protezione di una gabbia.



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

### Urban agriculture –

Le persone cominciano a rendersi conto che alcune attività agricole potrebbero avere luogo ovunque e, su qualsiasi scala. Ad esempio i «giardini sul tetto» e gli «alveari sul tetto» sono due esempi di agricoltura urbana che si sta diffondendo.



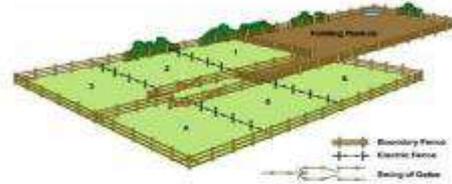
14



## Altri esempi...

- Creatività
- Innovazione
- **Agricoltura creativa**
- Innovazione nell'agribusiness

**Pascolo rotazionale:** in questo caso vi è uno spostamento strategico del bestiame da un paddock a un altro, consentendo alla vegetazione di rigenerarsi.



**Estensione di stagione:** tutto ciò che consente di coltivare una coltura oltre la «sua» tipica stagione di coltivazione. Ciò può includere, le serre a schiera, i telai freddi, il mulching e i letti rialzati.



**Giardinaggio verticale** - la crescita verticale delle colture consente alle piante di crescere verso l'alto, lasciando quindi spazio ad altre colture.



45



L'agricoltura ha disperatamente bisogno di creatività.



PHOTO: J. P. ANDREY/ALAMY/ALAMY



## Tipi d'innovazione nell'agribusiness (1)

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

### Innovazione del modello di Business:

si tratta di un cambiamento del concetto di "creazione di valore". E' un processo per cui un'azienda introduce nuove tecnologie o miglioramenti progettati per ottenere sia la differenziazione del prodotto che l'abbassamento dei costi. Un esempio di questo tipo d'innovazione è il provvedimento da parte della famiglia dell'agricoltore di un **servizio fai-da-te**. Quest'innovazione accorcia, da un lato, la catena di distribuzione e abbassa i costi d'implementazione, dall'altra, procura dei benefici aggiuntivi a coloro che sono interessati dalla proposta.



*In un momento storico in cui i mercati del grano continuano a forzare sul potenziale d'incasso delle coltivazioni, molti agricoltori si stanno muovendo per fare tutto il possibile per massimizzare la produttività e i raccolti.*

PRODOTTORE: 0298-17701-000004

137



## Tipi di Innovazione nell'agribusiness (2)

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

### Innovazione "posizionale"

è un tipo di Innovazione di Marketing che mira a cambiare la percezione di come i consumatori percepiscono l'offerta di un dato prodotto. La società Hagen Dazz Company ha introdotto i gelati "alcolici" (con lo 0,5 %alc di Rum, Whiskey etc)

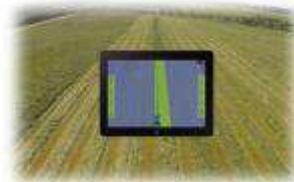


### Innovazione "radicale"

si basa su nuove conoscenze e competenze; in agricoltura alcuni esempi sono l'agricoltura di precisione ed il miglioramento genetico .

### Innovazione "incrementale"

come l'inserimento di un prodotto alimentare in una nuova confezione, piccoli miglioramenti dei mezzi tecnici che offrono vantaggi in termini di sicurezza e comfort dei lavoratori.



PRODOTTORE: 0298-17701-000004

138

te.en.farm. **Tipi d'innovazione nell'agribusiness (3)**

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

**Innovazione di Prodotto**

Un'invenzione o innovazione a seguito di una lacuna nel mercato attuale. E' connessa alla produzione di un prodotto (o servizio) non attualmente disponibile.

Nel settore agricolo, tali innovazioni sono connesse a due categorie di prodotti agricoli:

➤ **Nuovi prodotti agricoli**- innovazioni radicali di prodotto: si tratta di prodotti come varietà e ibridi di piante nuovi, nuove razze di animali (*Cupffe* in figura è un esempio di prodotto innovativo).

➤ **Prodotti agricoli "migliorati"**- innovazioni di prodotti incrementali: sono il risultato di un cambiamento nei materiali o del design di prodotti già esistenti (Es. la frutta con un packaging attraente).



PROJECT N° 2016-1-IT01-KA202-000004

te.en.farm. **Tipi d'Innovazione nell'agribusiness (4)**

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

**Innovazione di Processo**

In agricoltura esempi di innovazioni di processo sono: l'introduzione di nuove varietà di piante, di mezzi di produzione chimici o tecnologici, poiché riguardano dei **cambiamenti nelle operazioni tecnologiche e tempi di realizzazione**.

Ma sono innovazioni di processo anche i metodi di produzione di energie alternative (biogas) o anche nuovi servizi di "cura del cliente", come ad esempio il *fai-da-te* per la raccolta dei prodotti ortofrutticoli.



PROJECT N° 2016-1-IT01-KA202-000004



20

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

## Tipi d'Innovazione nell'agribusiness (5)

L'**innovazione di marketing** è associata a cambiamenti significativi nelle strategie di marketing, come la distribuzione, la promozione, i prezzi ed il posizionamento sul mercato dei prodotti.

Esempi di questo tipo di innovazione sono: l'uso di mezzi o tecniche sostanzialmente diversi per la promozione dei prodotti agricoli, il posizionamento per la prima volta di cibi o bevande in film o programmi televisivi. Alcune innovazioni di marketing possono riguardare anche un *processo* (come per esempio un cambiamento nella distribuzione) o un *prodotto* (il design di un prodotto per es.).

L'innovazione di marketing è sempre motivata dal desiderio di rispondere meglio alle esigenze del mercato di riferimento (ad esempio per aumentare le vendite, aumentare la redditività, aumentare i livelli di soddisfazione e / o fidelizzare i clienti).

## Innovazione in agricoltura

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

Le opportunità per l'innovazione nel settore agricolo sono numerose.

Assieme alle tradizionali **innovazioni meccaniche, chimiche, di organizzazione e tecnologiche**, l'imprenditore agricolo applica innovazioni **biologiche** tipiche di quest'attività.

**Innovazioni meccaniche** aiutano ad aumentare i raccolti e la produttività. Spesso sono collegate con la prevenzione dell'erosione e il contenimento dell'impatto che una tecnica agricola ha sul suolo.

**Innovazioni chimiche** contribuiscono allo sviluppo della produttività del suolo aumentando la produttività dei raccolti.

**Innovazioni tecniche e organizzative** rendono possibile la riduzione del lavoro da parte dell'uomo.

Quali di questi gruppi d'innovazione sarà sviluppato e valorizzato dipende dalle specificità regionali. Per esempio, se l'imprenditore cerca di ridurre il lavoro e aumentare la produttività del lavoro, applicherà le innovazioni meccaniche e biologiche. Ciò comporta la selezione, il test e l'implementazione di varietà di piante e animali altamente produttivi e resistenti alle malattie.

In agricoltura, l'imprenditoria innovativa è, nella maggior parte dei casi, basata sull'innovazione del procedimento in cui il risultato resta invariato.

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- *Innovazione nell'agribusiness*

L'**Innovazione Organizzativa** è l'introduzione di un nuovo modello organizzativo nella pratica aziendale dell'impresa o delle sue relazioni esterne. Esempi di innovazioni organizzative sono il **cambiamento** (riuscito) nel sistema di aggiornamento e formazione del personale, l'introduzione di un nuovo sistema di gestione della qualità, l'inclusione dell'agricoltore in gruppi di agricoltori con simili attitudini (produttive o di mercato). Questo tipo di innovazione può comportare una riduzione dei costi amministrativi o di transazione, una maggiore soddisfazione sul lavoro, una maggiore produttività e soddisfazione del cliente, l'accesso a forme di conoscenza «tacita» (che non sono altrimenti individuabili). Alcune innovazioni di questo tipo riguardano sia dei cambiamenti nei processi che nel marketing. Un esempio di Innovazione Organizzativa è la creazione di **filieri corte** con la creazione di modalità collettive di *e-commerce*.



## Il progresso tecnologico nell'innovazione in agricoltura

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

Il progresso tecnologico sta trasformando il settore agricolo così come lo abbiamo conosciuto fino ad ora e lo conduce ad un progressivo cambiamento. Dal punto di vista tecnologico le innovazioni sono divise in 3 categorie:

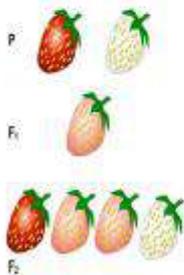
- **Digitale**
- **Bio-tecnologica**
- **Di processo**

Area	Descrizione	Innovazione radicale
<b>Digitale</b>	Sviluppo parallelo di <i>hardware</i> e <i>software</i> per creare un nuovo sistema agricolo che si basa sulle capacità di calcolo e la connettività	Sensori Droni Big data Automazione
<b>Bio-tecnologica</b>	Tecniche scientifiche, ingegneria genetica per la modifica di piante, animali e microorganismi	Modifiche genetiche Animali in vitro Sostituti delle proteine
<b>Di processo</b>	Processi innovativi nelle aziende per superare le restrizioni nella produttività e nella stabilità ambientale	Fattorie verticali idroponica e acquaponica Produzione agricola tutto l'anno senza aratura

## Riassumendo in agricoltura...

### Innovazione digitale

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

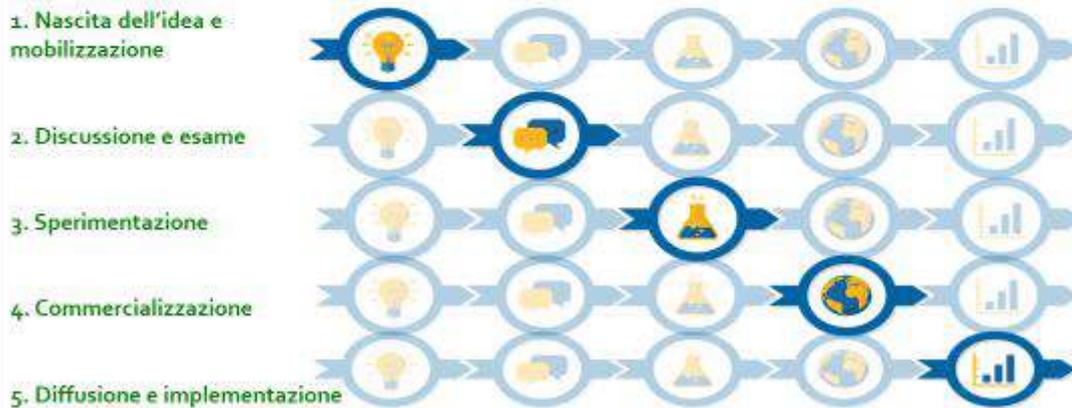


### Innovazione bio-tecnologica

### Innovazione di processo

## 5 fasi dell'innovazione di processo

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- *Innovazione nell'agribusiness*



- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- *Innovazione nell'agribusiness*

## Atteggiamento dell'imprenditore agricolo verso l'innovazione

Introdurre un'innovazione necessita di una presa di decisione e le azioni che ne conseguono. Alcuni studi hanno identificato **5 step** per la "decisione" nell'innovazione. Ognuno di questi necessita di convertire un'informazione generale in una specifica.

1. **Consapevolezza:** l'agricoltore sa che l'innovazione esiste, ma non è a conoscenza dei dettagli. Questa è una fase passiva.
2. **Interesse:** L'agricoltore vuole più informazioni e si chiede se questa innovazione lo può aiutare. Comincia a cercare attivamente informazioni.
3. **Valutazione:** L'agricoltore giudica l'innovazione in base alle informazioni raccolte cercando di determinare il reale impatto sul suo lavoro e come lo svilupperà/ renderà più facile. Questa è una fase decisiva.
4. **Esperienza / Verifica:** L'agricoltore verifica l'innovazione per vedere se soddisfa le sue aspettative, di solito su una scala limitata di esperimenti. Spesso in questa fase utilizza ogni risorsa d'informazione.
5. **Accettazione:** L'agricoltore apprezza l'innovazione e l'accetta con entusiasmo.

Il tempo che l'agricoltore utilizzerà per queste fasi è soggettivo e dipende dal tipo d'innovazione, la sua complessità, costi ecc.

- Creatività
- Innovazione
- Agricoltura creativa
- **Innovazione nell'agribusiness**

### Tipi d'agricoltori (beneficiari dell'innovazione) in base alla velocità sulla "decisione" dell'innovazione

Categorie di beneficiari	Caratteristiche tipiche
<b>Innovatori</b>	Persone istruite, di mezza età, con propensione al rischio
<b>Beneficiari primari</b>	Persone istruite, ben informate sulle innovazioni
<b>Maggioranza primaria</b>	Seguono gli altri, percepiscono l'innovazione come una moda
<b>Maggioranza secondaria</b>	Scettici che accolgono l'innovazione, solo dopo la maggior parte degli altri implementatori (beneficiari)
<b>Tardi beneficiari</b>	Conservatori, <i>senior</i> che comprendono l'innovazione ma possono rifiutarla

## Conclusione

Non importa come noi percepiamo il significato del concetto d'innovazione, non c'è dubbio, nei prossimi 50 anni, le risorse umane e finanziarie saranno indirizzate verso **l'innovazione** (specialmente tecnologica) su scala globale. Questo sarà il fattore strategico per la competizione nell'economia globale.

**Il successo di ogni innovazione** è determinato da molti fattori interni e esterni. L'innovazione porta con sé di solito caratteristiche interessanti e positive, ma in una situazione competitiva ci sono molti fattori che influenzano il successo o il fallimento, molti dei quali sono fuori dal controllo dell'agricoltore.



## Valutazione

Che cos'è la creatività e perché è importante?

- A. Essere creativi vuol dire dare vita la tua idea, renderla fruttuosa e viverla
- B. Riuscire a ricevere uno stipendio
- C. L'abilità di costruire un Business Plan ben fatto

Scegli le caratteristiche delle persone creative

- A. Fedeltà alle banche, saper affrontare rischi, cercare di superare gli ostacoli
- B. Cercare strade concrete, gestire i rischi, affrontare le sfide, superare gli ostacoli
- C. Capacità di convincere gli altri

Scegli quali risorse portano alla creatività

- A. Capacità intellettuali, conoscenza del budget
- B. Capacità intellettuali, conoscenza, stili di pensiero, personalità, motivazione, ambiente
- C. Personalità, motivazione, ambiente

## Valutazione

Scegli diversi tipi d'innovazione

- A. Innovazione di processo, innovazione organizzativa
- B. Innovazione di prodotto, innovazione marketing
- C. Innovazione di prodotto, innovazione di processo, innovazione marketing, innovazione organizzativa

Che cosa riguarda l'innovazione in agricoltura?

- A. Le persone, la conoscenza, la tecnologia, le infrastrutture e le colture
- B. Le persone, la conoscenza, la tecnologia, le infrastrutture e la disponibilità di budget
- C. La conoscenza, la tecnologia, le infrastrutture e le colture

Tipi d'innovazione nell'agribusiness

- A. Innovazione "posizionale", innovazione "incrementale"
- B. Innovazione del business model, Innovazione radicale
- C. Innovazione del business model, Innovazione radicale, Innovazione "posizionale", innovazione "incrementale"

## Valutazione

Scegli i corretti tipi d'innovazione in agricoltura.

- A. Chimica, organizzativa, tecnica, tecnologica, biologica
- B. Meccanica, chimica, di organizzazione, tecnica, tecnologica, biologica
- C. Meccanica, di organizzazione, tecnica, tecnologica, biologica

Scegli l'ordine corretto delle fasi dei processi d'innovazione

- A. Nascita dell'idea e mobilitazione, sperimentazione, commercializzazione, discussione e verifica, diffusione e implementazione.
- B. Nascita dell'idea e mobilitazione, sperimentazione, discussione e verifica, commercializzazione, diffusione e implementazione.
- C. Nascita dell'idea e mobilitazione, discussione e verifica, sperimentazione, commercializzazione, diffusione e implementazione.

# Corso «L'IMPRENDITORIALITA' PER NUOVI AGRICOLTORI»

## Modulo n. 3 STRATEGIA E MODELLO BUSINESS



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-000804



Erasmus+

1

## Modulo n. 3 Strategia e modello business

### Livello Unico

- **Strategia business** Prof. Dr. habil. Axel Poehls, University of Applied Sciences Neubrandenburg

**Valutazione: Domande**

### Istruzioni

Valutazione: Per favore, rispondere andando sul link in piattaforma del Google Module



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

### Requisiti di base:

- Chiarezza degli obiettivi da raggiungere da parte del dirigente dell'azienda
- Gli obiettivi non sono limitati a categorie finanziarie, profitto e liquidità, ma possono comprendere una vasta serie di fattori economici, culturali, politici e sociali.
- Gli obiettivi sono derivati da valori e visioni.
- Più gli obiettivi riflettono i valori importanti, più l'identificazione con gli obiettivi della compagnia sarà forte e di conseguenza con la direzione strategica della compagnia.



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

- La governance strategica di un'azienda richiede **una configurazione precisa di obiettivi a lungo termine**. Precisa vuol dire che, dopo aver calibrato e esaminato in modo critico la fattibilità e la complementarità, la gerarchizzazione degli obiettivi (obiettivi di base e generali), si andranno a determinare i sotto obiettivi e gli obiettivi intermedi.
- Sviluppare una strategia vuol dire pianificare con molto anticipo, cioè capire in quale momento nel tempo e con quali mezzi gli obiettivi andranno a essere realizzati.
- Non si tratta di un lavoro statico, ma richiede **una revisione continua dei risultati operativi** e un'analisi dei cambiamenti di mercato per poter aggiustare di conseguenza il piano strategico.



Figure 2.1: Management levels

Beldman et al. (2013) Sostenere gli agricoltori nelle scelte strategiche,  
[http://rodica.bf.uni-lj.si/web/gov/pub/2013\\_Beldman\\_et\\_al\\_Supporting\\_farmers](http://rodica.bf.uni-lj.si/web/gov/pub/2013_Beldman_et_al_Supporting_farmers). (29.09.2019)

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-000004

5

## Vision, missione aziendale, strategia, cultura



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-000004

6



## Mansioni del management d'impresa

- |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Gestione del Strategic busines (area strategica)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Assicurare il potenziale dei successi futuri</li> <li>o Assicurare il potenziale esistente per il successo</li> <li>o Assicurare la liquidità strutturale (structural liquidity)</li> </ul> </li> <li>⇒ <b>Pianificazione medio-lungo termine</b></li> <li>⇒ <b>Alta complessità</b></li> </ul> | <p><b>Linee guida di base</b><br/>         Problemi degli utenti, nuove soluzioni tecniche, tempi di sostituzione (substitution time)<br/>         Posizione di mercato, curva di esperienza</p> <p><b>Struttura del capitale, pianificazione finanziaria sul lungo termine</b></p> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Gestione operativa</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>o Realizzazione del successo in corso</li> <li>o Realization of dispositive liquidity</li> </ul> </li> <li>⇒ <b>Pianificazione medio-lungo termine</b></li> <li>⇒ <b>Bassa complessità</b></li> </ul>                                                                                                                           | <p><b>Linee guida di base</b><br/>         Marketing mix, conto economico (profit&amp;loss account)<br/>         Pianificazione finanziaria sul breve termine, riserve di liquidità</p>                                                                                             |

PROGETTO N° 2018-1-IT01-KA202-00804

7



## Variabili di controllo operativo (sistema di target)

(after H.

SATTLER, 1998)



PROGETTO N° 2018-1-IT01-KA202-00804

8



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

- Comunque, di solito si tratta meno di correggere gli obiettivi che di correggere le azioni strategiche.
- In molte aziende agricole, in troppe poche in realtà, viene riconosciuto che ci sono certamente delle opzioni strategiche per lo sviluppo per raggiungere obiettivi specifici.
- Al fine di sistematizzare le strategie aziendali, le due seguenti mappe indicano uno schema di classificazione (Mappa 1, mappa 2).
- Queste mostrano come l'azienda deve innanzitutto posizionarsi in termini di sviluppo della propria direzione.



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

### Strategie aziendali



Strategia di crescita [- Strategia di stabilizzazione- Strategia di contrazione]

- strategie prodotto-mercato; e.g.
  - costo della leadership
  - qualità della leadership
- Strategie locali, nazionali, internazionali e globali
- Strategie fai-da-te, di cooperazione e di acquisizione

MAPPA 1: Strategic types at the levels of the planning system (1) [Staeble, 2000]



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

### Livello business

#### Area strategica di affari:

Costo della leadership; Differenziazione prodotto; Strategia di nicchia (Niche Strategy)

#### Livello funzionale strategie per:

Approvvigionamento; Produzione; Vendite; Finanziamento; Staff; Tecnologia

MAP 2: Strategic types at the levels of the planning system (2) [Staehele, 2000]

PROGETTO 2018-1-IT01-KA202-00004

11



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

- E' importante che la compagnia, conoscendo le proprie forze e le proprie debolezze e valutando le opportunità di mercato e i rischi paragonando il tutto ad altre aziende agricole di successo, determini delle combinazioni prodotto/mercato per i propri prodotti e servizi che siano in grado di garantirli successo nel medio e lungo termine.
- Molte aziende agricole hanno il potenziale, per esempio, di perseguire una strategia di diversificazione, cioè l'estensione del programma di produzione verso nuovi prodotti e servizi per aprirsi a nuove possibilità di guadagno
- In Germania, per esempio, gli agricoltori guadagnano il 10% del loro salario dalla produzione di energia (vento, solare, biogas).



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

- L'analisi aziendale e di mercato sono la base e il prerequisito più importante per lo sviluppo di strategie e per il controllo strategico.
- Le possibili orientazioni strategiche si possono trovare, per esempio, nella matrice prodotto/mercato di Ansoff

		Mercati	
		conosciuti	nuovi
Prodotti	conosciuti	Penetrazione di mercato	Sviluppo di mercato
	nuovi	Sviluppo di prodotto	diversificazione

Table: Product / market matrix (Ansoff)



## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

Metodi analitici i cui risultati sono usati per lo sviluppo di strategie aziendali nelle aziende di tipo agricolo :

- SWOT (Strength / Weakness / Opportunity / Risk Analysis)
- Analisi dei competitori
- Analisi della struttura industriale
- Analisi del ciclo di vita del prodotto (Product Life Cycle Analysis)
- Analisi del potenziale e delle lacune (Potential and gap analysis)
- Analisi della curva d'esperienza (Experience curve analysis)
- Metodi di portfoli (Portfolio methods)
- Metodi di scenari (Scenario methods)

## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

- **Management Strategico** si tratta della leadership attraverso le singole unità dell'azienda a livello esecutivo.
- **Management Operativo** si tratta di formulare obiettivi e misure per le singole unità organizzative dell'azienda, che sono derivati dagli obiettivi della strategia aziendale.
- **Analisi bancaria** indica che i dirigenti nelle aziende agricole hanno ovviamente dei limiti nel pensare la strategia e nelle azioni strategiche.

## Management Strategico, Sviluppo di strategie business

- La differenziazione e l'integrazione di un **Management aziendale strategico e operativo** è un modo per analizzare meglio e comprendere le complesse relazioni aziendali al fine di pianificare lo sviluppo e determinare l'implementazione degli obiettivi aziendali.
- Aiutano un'azienda a collegare le strutture e le strategie in modo tale da raggiungere un certo grado di sicurezza nel coordinamento delle azioni della gestione dello staff.
- Le incertezze dei futuri sviluppi del mercato rimangono imponderabili nello sviluppo di un'azienda. Con questo in mente, **la governance strategica** di un'azienda deve essere vista **come un modo di pensare** e non come una lista di metodi e concetti!

## Valutazione

**Il Management strategico è quando...**

- A. Stabilisci degli obiettivi sul breve termine
- B. Stabilisci degli obiettivi sul lungo termine
- C. Stabilisci degli obiettivi sul corto e sul lungo termine

**Qual'è il primo livello di management che di solito si raggiunge per primo?**

- A. Tattico
- B. Strategico
- C. Operazionale

**Scegli la definizione corretta di Management Strategico**

- A. La leadership attraverso le singole unità organizzative dell'azienda
- B. La capacità di formulare obiettivi e misure
- C. La capacità di ottenere un prestito

**Scegli la definizione corretta di Management Operativo**

- A. La capacità di occuparsi da solo di tutti i passaggi della produzione/servizi
- B. La leadership attraverso le singole unità organizzative dell'azienda
- C. La capacità di formulare obiettivi e misure

## Corso «L'IMPRENDITORIALITA' PER NUOVI AGRICOLTORI»

### Modulo n. 4 ANALISI DI MERCATO E PIANO MARKETING



PROGETTO 2016-1-IT01-KA202-000004



Erasmus+

### Modulo n. 4 Analisi di mercato e piano marketing

#### Livello 1: Introduzione

- Informazioni generali
- Molte analisi da fare.. Analisi di mercato
- Business Canvas Model
- Business Plan

Valutazione:domande

#### Livello 2: modelli e mappe

Valutazione:domande

#### Istruzioni

Livello 1: livello-base d'informazione richiesta per i gruppi di studenti del Teen Farm

Livello 2: livello-plus per approfondimento dei contenuti

Valutazione: Per favore, rispondere andando sul link in piattaforma del Google Module

## Il mercato agroalimentare europeo



11 milioni di aziende

300 000 imprese nell'industria alimentare e del beverage



2.8 milioni d'impreses nel settore della distribuzione alimentare e della ristorazione

500 milioni di consumatori

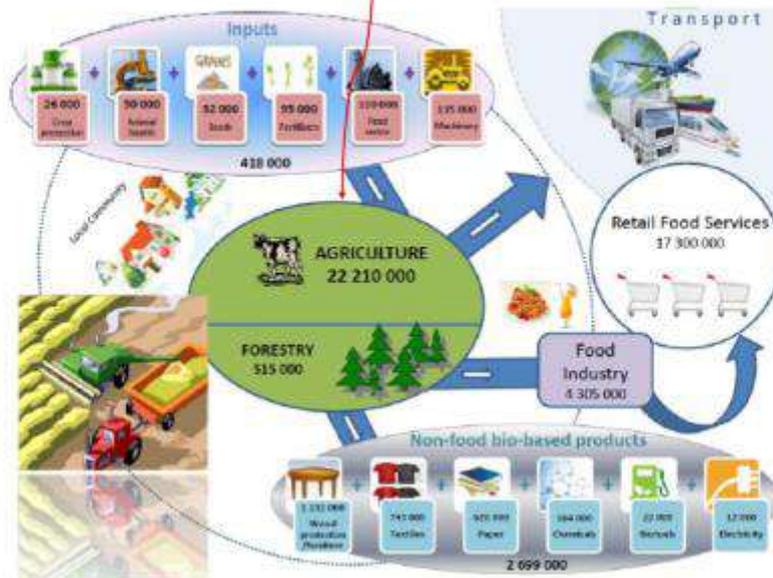


- **Informazioni generali**
- Molte analisi da fare..
- Business Canvas Model
- Business Plan

12

13

L'agricoltore si trova qui!



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

14

- **Informazioni generali**
- Molte analisi da fare..
- Business Canvas Model
- Business Plan

## Analisi di mercato

### Elementi chiave

- Informazioni generali
- **Molte analisi da fare..**
- Business Canvas Model
- Business Plan

Come si è evoluto e come è cresciuto il mercato?	
Livello del ciclo di vita del mercato ( <i>Market Lifecycle</i> )	
Soddisfazione della domanda?	
Dimensioni del mercato	
Quale concentrazione o quale estensione geografica ha il mercato?	
Quale grado di omogeneità ha il mercato?	
Quale penetrazione del prodotto nel mercato?	
Il grado di difficoltà della penetrazione del mercato?	
Evoluzione dei costi e dei prezzi?	

PROGETTO 2016-1-IT01-KA201-006804

5

- Informazioni generali
- **Molte analisi da fare..**
- Business Canvas Model
- Business Plan

Ogni impresa può essere facilmente organizzata/ stabilita da una grande quantità di dati, ma sono questi l'unica informazione funzionale per il proprio Business Plan?

Come passare dal big data agli smart data?



PROGETTO 2016-1-IT01-KA201-006804

6

... l'attore principale è... **il consumatore...**

- Informazioni generali
- *Molte analisi da fare..*
- Business Canvas Model
- Business Plan



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

11

## ANALISI DEI CONSUMATORI

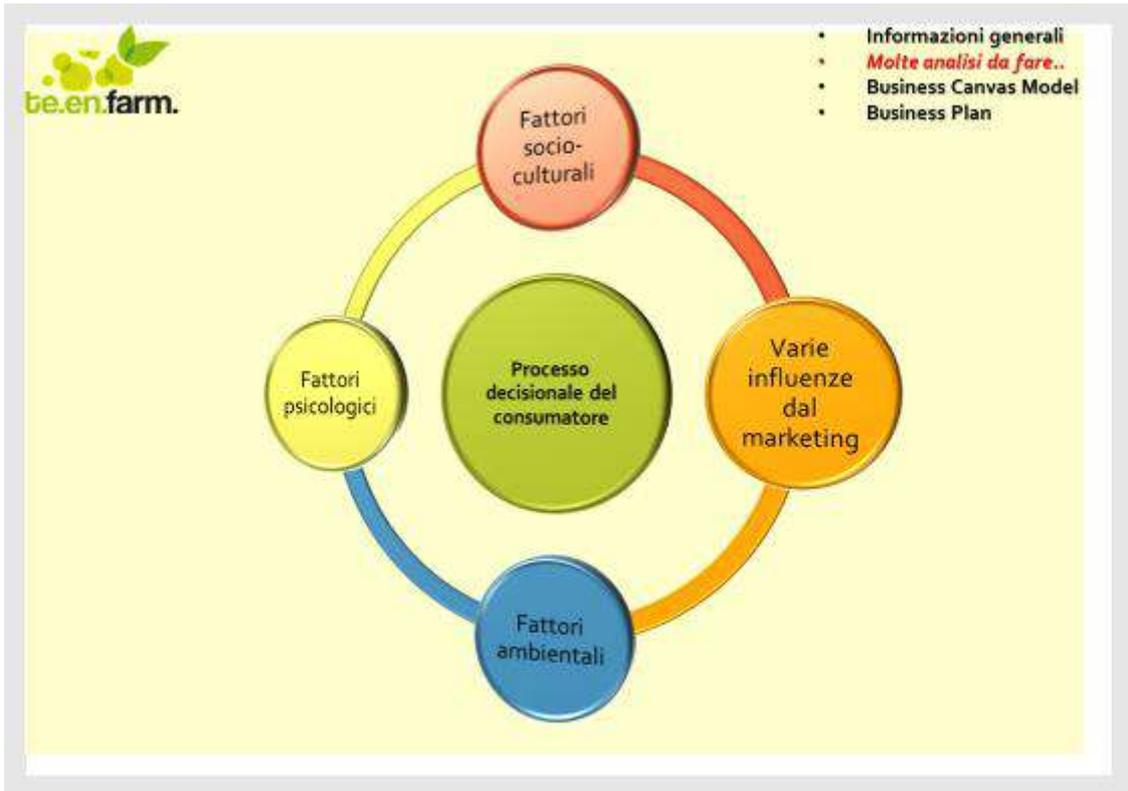
### Elementi chiave

- Informazioni generali
- *Molte analisi da fare..*
- Business Canvas Model
- Business Plan

Chi è il nostro consumatore? Come può essere caratterizzato?	
Comportamento o caratteristiche socio-psicologiche?	
Chi compra?	
Chi influenza l'acquisto?	
Qual'è la frequenza del consumo e/o dell'acquisto?	
Quali bisogni, interessi e desideri soddisfare?	
Quali parametri di scelta e di preferenza usa il consumatore?	
Che tipo di comportamento d'acquisto (purchasing behaviour) possiede il consumatore?	
Quali sono le dimensioni del consumatore?	

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

12



## ANALISI DELLA COMPETIZIONE

### Elementi chiave

- Informazioni generali
- *Molte analisi da fare..*
- Business Canvas Model
- Business Plan

Che tipo di competizione?	
Quanti competitori esistono nel mercato?	
Che dimensioni hanno i competitori?	
Chi sono i nostri competitori diretti?	
Qual'è il grado di concentrazione e di quota di mercato ( <i>market coverage</i> ) del competitore?	
Qual'è il normale comportamento della competizione?	
Qual'è il tipo di reazione che i competitori hanno all'arrivo di nuovi elementi?	
Quale sviluppo della competizione è prevedibile?	
Che tipo di strategie vengono usate di solito nel mercato dai principali competitors?	

PROGETTO 2016-1-IT01-KA202-000004

## BUSINESS MODEL CANVAS - COME CAPIRE I NOSTRI CONSUMATORI



Di che cosa hanno bisogno i consumatori per risolvere i loro problemi e come possiamo aiutarli?



Quali sono i desideri dei consumatori e come possiamo aiutarli per tener fede alle loro aspettative?



Qual è il miglior modo per raggiungerli?



Come ci possiamo adattare alle loro abitudini?



Che tipo di relazione si aspettano che stringeremo con loro?



Per che cosa, quali valori aggiunti, sono pronti a pagare?

- Informazioni generali
- Molte analisi da fare..
- **Business Canvas Model**
- Business Plan

## 5 FASI NELLA CREAZIONE DEL CANVAS MODEL



- Informazioni generali
- Molte analisi da fare..
- **Business Canvas Model**
- Business Plan

- Informazioni generali
- Molte analisi da fare..
- **Business Canvas Model**
- **Business Plan**

BUSINESS MODEL CANVAS

PROGETTO "Agriscol" - Te.en.farm. - 2016

## business model canvas

- Informazioni generali
- Molte analisi da fare..
- **Business Canvas Model**
- **Business Plan**

name \_\_\_\_\_

key partners	key activities	value & services	customer relationships	customer segments
	key resources		channels	
cost structure		revenue structure		

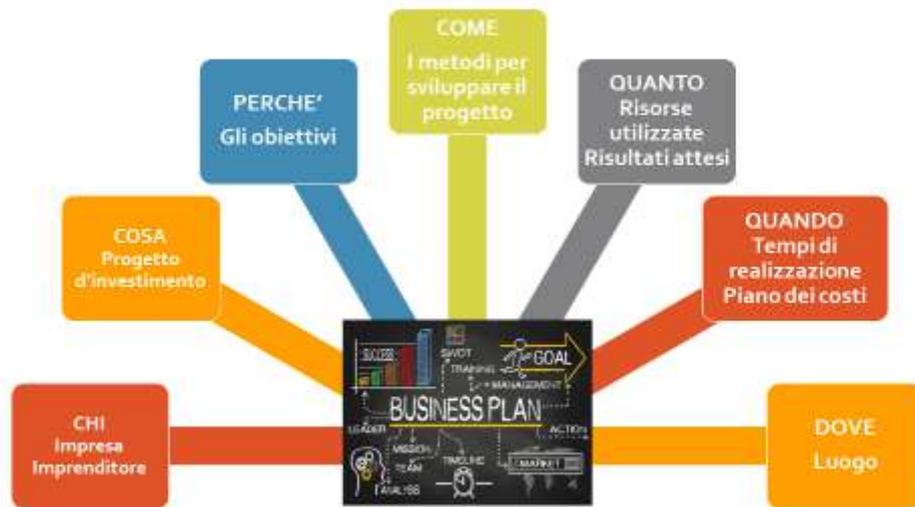
Business Model Canvas spiegato con esempi

date \_\_\_\_\_ BUSINESS MAKEOVER

Business Model Canvas from Strategicon.com. This Business Model Canvas is licensed under the Creative Commons Attribution (Share Alike) 3.0 (ported) License.

## DOMANDE ALLE QUALI UN BUSINESS PLAN RISPONDE:

- Informazioni generali
- Molte analisi da fare..
- Business Canvas Model
- **Business Plan**



PROGETTO N° 2016-2-1-IT01-KA201-001004

15

## Quando utilizzare un Business Plan

- Informazioni generali
- Molte analisi da fare..
- Business Canvas Model
- **Business Plan**



PROGETTO N° 2016-2-1-IT01-KA201-001004

16

### Valutazione

1. Quanti consumatori ci sono nell'industria alimentare Europea?

- A - Fino a 300 milioni
- B - Fino a 500 milioni
- C - Meno di 280 milioni

2. Quale di queste **non** è una fase del ciclo di vita del prodotto?

- A - Introduzione
- B - Declino
- C - Distribuzione

3. Nello studio della competizione è importante conoscere.....

- A - I costi di produzione dei principali competitors
- B - La strategia utilizzata dai principali competitors

127

### Assessment

4. Nell'analisi dei consumatori è importante conoscere.....

- A - La persona che compra
- B - Il soggetto che influenza (fattori)
- C - Il soggetto che consegna

5. Il processo d'acquisto del consumatore non è influenzato da.....

- A - Fattori psicologici e di situazione
- B - Fattori socio-culturali e vari fattori di marketing
- C - Psicologia e famiglia

128

## LEVEL 2: *Approfondimento*

PROGETTO 2018-1-IT01-KA202-00004

43

## MODELLO PEST

Mette in luce i fattori che influenzano un settore dal punto di vista culturale, politico, economico e tecnologico - Caso Studio: cantina valuta l'avvio di una nuova unità di produzione



### POLITICA

- Più enfasi in questo settore la cui importanza sta crescendo
- Maggiore intransigenza e controllo
- Restrizioni legali sul consumo dell'alcool
- Aumento delle misure di sostenibilità
- Planting rights legislation – Legislazione sui diritti delle piante

### ECONOMIA

- Riduzione generale dei consumi
- Frammentazione dell'offerta e difficoltà nel raggiungere la massa critica
- GDO e il ruolo crescente del web
- Questioni finanziarie incoraggiate dalla durata del time-to-market
- Distinzione rafforzata tra potere di spesa e comportamento di acquisto

### SOCIETA' e CULTURA

- Ridotti consumi del vino
- Moda tra i consumatori
- Centralità della questione ambientale
- Importanza centrale dei social network
- Nuovi influencers e stampa specializzata

### TECNOLOGIA

- Tecnologie delle cantine e del vino sempre più avanzate
- Utilizzo di smartphones, tablet e altri mezzi di comunicazione istantanea
- Ruolo del web e dei social network

3-2-IT

## LE FORZE COMPETITIVE AL LAVORO (Porter)

Il modello indica le forze che impattano un sistema competitivo. Questo è stabilito dalla forza e dal potere che hanno i consumatori, i fornitori, i nuovi partner e prodotti di ricambio.

Caso studio : cantina valuta l'avvio di una nuova unità di produzione



PROJECTM<sup>®</sup> 2018-21/101-KA2013-000004

21

## ANALISI SWOT

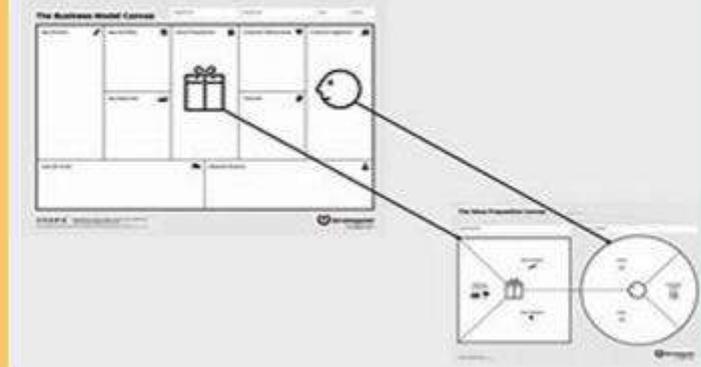
Questo modello si concentra sui punti di forza, le debolezze, le opportunità e le minacce di un'iniziativa

Caso Studio: cantina valuta l'avvio di una nuova unità di produzione

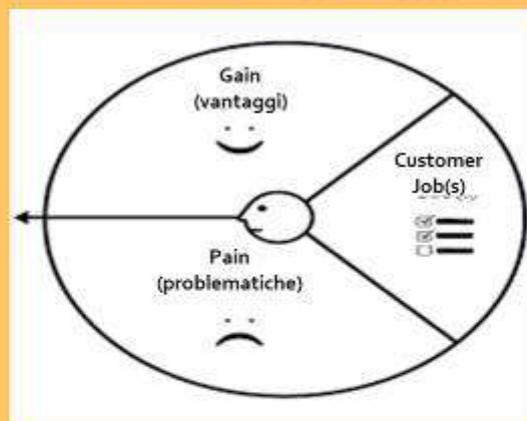


21/101

## Business model & value proposition



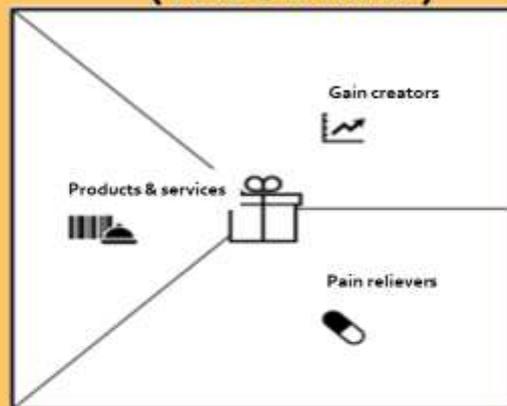
## MAPPA DEL CONSUMATORE



### Definire precisamente il profilo del consumatore

Identifica il principale *Jobs-to-be-done* dei tuoi consumatori, le problematiche (*pains*) che incontrano quando svolgono i loro *Jobs-to-be-done* e i vantaggi (*gain*) che hanno a portare a termine i loro "Jobs".

## MAPPA DEI VALORI (VALUE MAP)

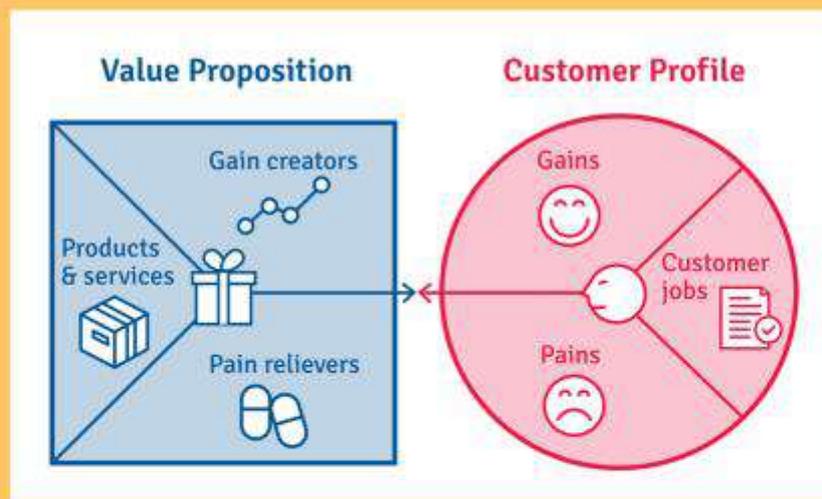


Visualizza il valore che crei

Definisci le componenti più importanti della tua offerta, come allevi le problematiche (pain) e come crei dei vantaggi per i tuoi clienti.

PROGETTO *te.en.farm.* - *Tea & Accessories*

25



Realizza il Product-Market fit

Aggiusta la tua proposta di valori basata sulle idee emerse dall'analisi clienti e realizza il Product-Market fit.

[www.strategyzer.com](http://www.strategyzer.com)

PROGETTO *te.en.farm.* - *Tea & Accessories*

26



**Valutazione**

Le forze di Porter sono utilizzate per analizzare...

- A - Il mercato
- B - I consumatori
- C - La competizione

Quali sono i fattori interni dell'analisi SWOT?

- A - Punti di forza e debolezze
- B - Punti di forza e minacce
- C - Opportunità e minacce

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-00004

28

### Valutazione

Quali di queste è una caratteristica presa in analisi nel definire il profilo del consumatore?

- A - Difficoltà
- B - Riduttori di difficoltà
- C - Prodotti e servizi

Quale dei seguenti è un valore analizzato dalla *value map*?

- A - Difficoltà del consumatore
- B - Generatori di vantaggi
- C - Benefici del consumatore

## Corso «L'IMPRENDITORIALITA' PER NUOVI AGRICOLTORI»

### Modulo n° 5 «WEB MARKETING E SOCIAL MEDIA COMMUNICATION»



PROJECT Nº 2018-1-IT01-KA202-00004



### Modulo n. 5 Web marketing e social media communication

#### Livello 1: Strumenti e benefici del web marketing

1. Che cos'è il web marketing
2. I benefici del Web marketing
3. Social media communication

Valutazione: domande

#### Livello 2. Contenuti approfonditi

1. Gli strumenti del web marketing
2. How to and social media

Valutazione: domande

#### Istruzioni

Livello 1: livello-base d'informazione richiesta per i gruppi di studenti del Teen Farm

Livello 2: livello-plus per approfondimento dei contenuti

Valutazione: Per favore, rispondere andando sul link in piattaforma del Google Module

PROJECT Nº 2018-1-IT01-KA202-00004

2

## 1. Che cos'è il web marketing

Utilizzo di strumenti **non convenzionali\***, tecniche e metodi di marketing usati per promuovere una marca e/o prodotti e servizi attraverso internet.



**\*NB:** Vs strumenti **convenzionali**: giornali, radio, television, mail diretta, manifesti, brochure

Il Web marketing **supporta, ma non sostituisce** gli strumenti convenzionali.

**L'INTEGRAZIONE** di diversi strumenti/ canali è la chiave per il successo!



Lo scopo del web marketing è di attirare potenziali clienti e trasformarli in clienti soddisfatti



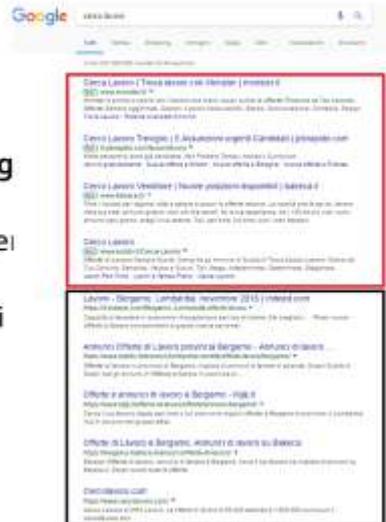
**Display Advertising:**  
pubblicità banner,  
generalmente su siti visitati  
dai clienti degli agricoltori.



**Search Engine Advertising  
SEA:** è un modello di  
marketing a pagamento per  
ricevere una classifica  
preferenziale in una lista di  
risultati.

**Search Engine Optimization SEO**  
Un modo gratuito e organico per le  
aziende che voglio sviluppare la  
loro visibilità nei motori di ricerca.

Esempi..





**Social Media Marketing** – E' l'utilizzo di siti come Facebook and Twitter per entrare in contatto con i clienti. Creare **un profilo della compagnia** e puntare sui social media ha aiutato molte piccolo aziende a svilupparsi e crescere.



**Email Marketing** – Creare emails sui tuoi prodotti o servizi e mandarle a una lista di contatti è uno dei mezzi più utilizzati dal web marketing. L'Email marketing non è costoso e può essere estremamente mirato.



### **Content marketing**

**"Il contenuto è padrone"**: è un approccio di marketing strategico che punta sul creare e distribuire contenuti validi, rilevante e consistente per attirare e trattenere un audience ben definite - e, infine, trarre un vantaggio economico.

**Referral Marketing** – Usare canali internet per incoraggiare consumatori per raccomandare i prodotti ai loro amici e famiglia.

**Affiliate Marketing** – Lavorare con altre aziende per rendere lo shopping online dei consumatori più semplice.

**Video Marketing** – Usare video per scopi promozionali.



## 2. Benefici del Web marketing



Passiamo sempre più tempo su internet, sui motori di ricerca, sul telefono e nei siti internet.

**I consumatori prendono sempre più spesso le loro decisioni online.**





## Il Web marketing permette una crescita dell'azienda:



- Il Web marketing è in generale **MENO COSTOSO** rispetto ad una promozione tramite i mezzi di comunicazioni tradizionali come la TV, la radio e la stampa
- Il Web marketing è **PRECISO**: permette di individuare i consumatori in modo preciso non solo su base demografica e emotiva (interessi, valori, caratteristiche personali ecc.)
- Il Web marketing è **FACILE DA ADATTARE E MODIFICARE**: I banner pubblicitari e altre campagne online possono essere modificati e aggiustati velocemente. Con le preferenze dei consumatori che cambiano molto velocemente, questo è un gran beneficio.

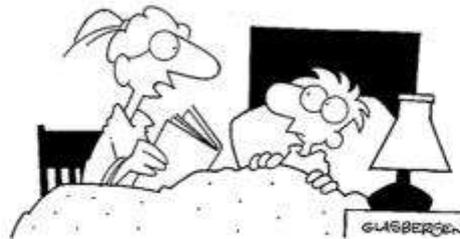


- Il Web marketing is **MISURABILE**: Si può conoscere il numero di quanti visitatori hanno cliccato su un banner, quali pagine hanno visitato, quanto tempo ci sono stati e molte altre cose. L'imprenditore può quindi misurare il Return On Investment (**ROI**) della sua campagna promozionale.



- Il web marketing permette di raggiungere **UN GRAN NUMERO DI CONSUMATORI**: I media tradizionali hanno una distribuzione localizzata mentre il marketing in internet ha una diffusione più globale. I clienti non raggiunti dai media tradizionali possono mostrare interesse visitando il sito e diventando clienti.

INOLTRE ...  
Il web marketing crea **RELAZIONE**



"Romeo and Juliet met online in a chat room.  
But their relationship ended tragically  
when Juliet's hard drive died."

Il Web marketing permette all'imprenditore di creare una fiducia del consumatore nei propri prodotti e servizi e rinforzare la propria marca (**BRAND AWARENESS**)

### 3. Social media communication

Il social media marketing si riferisce al processo di guadagnare attenzione tramite i social media.



E' una forma di marketing di internet che utilizza l'abilità dei social media di generare interazione e condivisione sociale per aumentare la visibilità e la notorietà di una marca.

Ciò include attività come la promozione/vendita di prodotti e servizi, o di loro stessi (Personal Branding), la generazione di nuovi contatti business (leads) e l'aumento della frequentatezza del sito web di una marca.

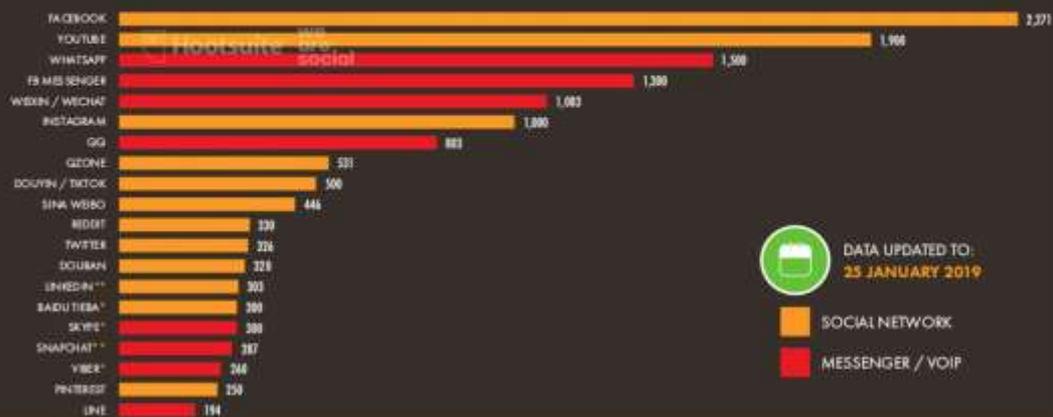
## Le piattaforme di Social Media più utili al marketing:

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn
- YouTube
- Twitter

JAN  
2019

## SOCIAL PLATFORMS: ACTIVE USER ACCOUNTS

BASED ON MONTHLY ACTIVE USERS, USER ACCOUNTS, OR UNIQUE VISITORS TO EACH PLATFORM, IN MILLIONS

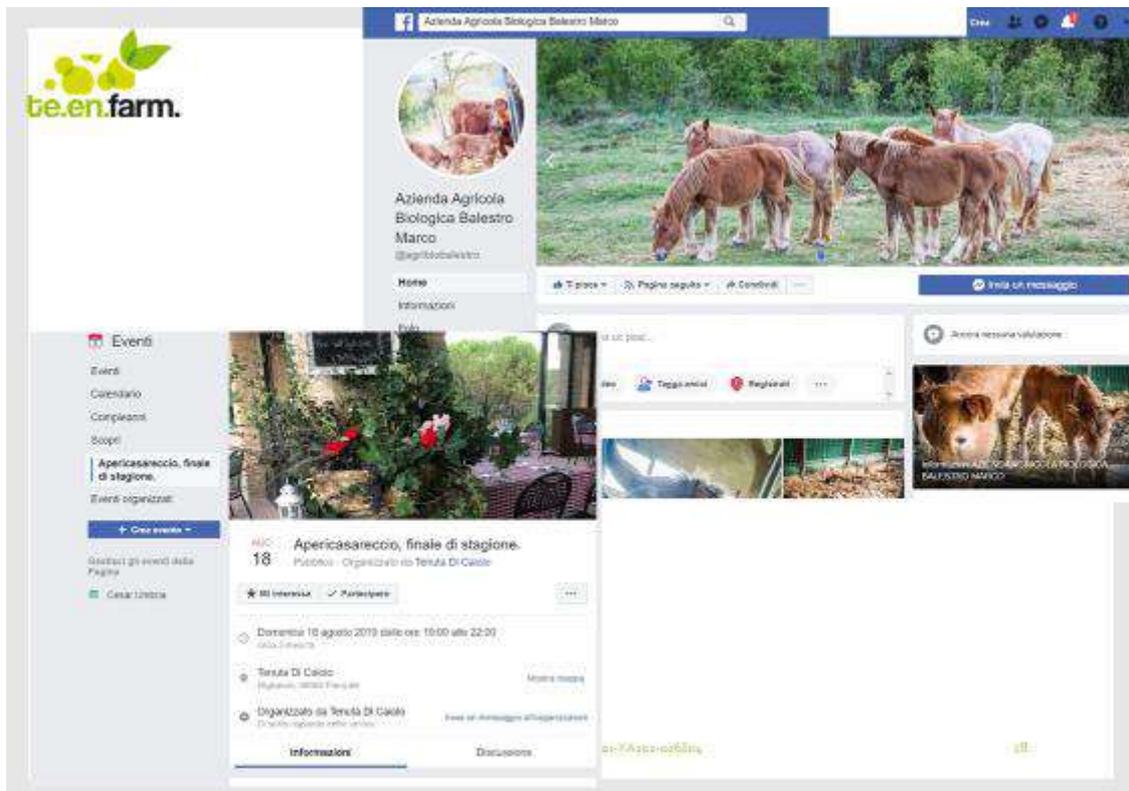




E' uno dei social media più conosciuto al mondo. Con questa piattaforma è possibile identificare precisamente il tuo target, creare un coinvolgimento tramite I Gruppi Facebook, implementare facilmente le campagne pubblicitarie. La capacità d'integrare contenuti in vari formati su Facebook è praticamente infinita e ultimamente è anche possibile integrare I contenuti di Facebook su Instagram



**INSTAGRAM**  
E' un'applicazione di condivisione di foto per for iPhone, Android and Piattaforme Windows. Instagram stories sono al centro del social media marketing. Si tratta di condividere foto e video con I tuoi followers che non saranno più visibili dopo le 24 ore. Su instagram è possibile postare un "shoppable post" che include un tag speciale che collega gli oggetti presenti nella foto all'e-commerce corrispondente.







## YOUTUBE

E' un network dove gli utilizzatori pubblicano video blog, video pubblicità e video di vario genere. E' ideale per condividere contenuti di medio-lungo termine.

## TWITTER

E' un servizio che permette di inviare rapidamente 280 caratteri tramite "tweet". Nel testo di questi tweet è presente un hashtag (una parola chiave preceduta dal simbolo #). Il marketing su twitter è spesso utilizzato da aziende che vogliono mantenere il contatto con i loro clienti, promuovere la loro marca, prodotti o servizi, e avere informazioni sui consumatori.

## LINKEDIN

IE' una delle migliori piattaforme professionali per connettersi con il proprio network di collaborator (Gruppi LinkedIn) o con dei potenziali datori di lavoro.



## Video Youtube

Awesome Greenhouse Bell Pepper Farming: video Youtube per mostrare come funziona la produzione

<https://www.youtube.com/watch?v=opvCf5-LZZM>

Documentario di giovani agricoltori vincitori del "New Success Factors" nel 2015:

<https://www.youtube.com/watch?v=xXdGeGKZhQ8>

Come coltivare dei pomodori in una serra:

<https://www.youtube.com/watch?v=qXdw-hB1u5A>

**1) Il Web marketing è :**

- a) Una serie di strumenti non convenzionali, tecniche e utilizzo di internet
- b) Una serie di strumenti non convenzionali e tecniche che usano internet e altri canali tradizionali
- c) L'e-commerce

**2) L'obiettivo del web marketing è di:**

- a) Vendere prodotti non deperibili
- b) Fornire assistenza dopo la vendita
- c) Attirare persone e trasformarli in clienti soddisfatti

**3) SEO is :**

- a) Un modo gratuito per aumentare la visibilità sui motori di ricerca
- b) Un modo gratuito per ottenere il primo posto in una lista di risultati
- c) Un modo gratuito per inviare mail promozionali ai clienti

**4) SEA significa:**

- a) Search Engine Action
- b) Search Engine Advertising
- c) Search Engine Application

**5) Uno dei benefici del web marketing è:**

- a) E' totalmente gratuito
- b) E' facile da adattare e modificare
- c) Può rimpiazzare completamente gli strumenti di marketing tradizionale

**6) I social media più popolari sono:**

- a) Facebook and Google
- b) Google and Twitter
- c) Facebook and Youtube

## Level 2. Contenuti approfonditi

1. Gli strumenti del web marketing
2. How to and social media

## Gli strumenti del web marketing

### Display advertising

**Display Advertising** è una forma di pubblicità online. Utilizza spazi a pagamento in un contenuto d'interesse dei nostril potenziali clienti, dove viene promosso un prodotto/servizio. Il format più diffuso è il



Il banner cattura l'attenzione dei naviganti che visitano i contenuti della pagina in questione e li spinge ad interagire con il banner stesso. Il banner può includere diverse modalità di animazione: GIF or JPEG images, flash animations, video, etc.



Il valore di uno spazio pubblicitario prende in considerazione 2 parametric:

1. I parametric "fisici" come il posizionamento della pubblicità nel sito web; il lasso di tempo nel quale l'annuncio rimane online; le dimensioni; il formato; l'audience potenziale del sito.
2. **KPI Key Performance Indicator (Indicatori chiave di Performance)**, sono basati sui risultati ottenuti, che possono essere misurati tramite indici specifici (per esempio la percentuale di click, l'open rate) e volumi (visite, click, visitatori unici, volumi di ricerca, vendite, iscrizioni ecc..)

**NB:** KPI sono diversi a seconda dello scopo della pubblicità :

- Per campagne di consapevolezza, dobbiamo considerare indici come i contatti, costi per contatto o we must Cost per mille (CPM);
- Per una «risposta diretta» dobbiamo considerare CPC (cost per click), CPL (cost per lead) o CPA (cost per action).



## Search Engine Advertising SEA

E' un modello di marketing a pagamento per ricevere una posizione preferenziale in una lista di risultati.

Parametri per valutare l'efficacia dell'azione del SEA:

- CPC (cost-per-click): è la parte in cui l'inserzionista indica quanto è disposto a spendere per avere un click sulla pagina web
- CPA (cost-per-acquisition): calcola il costo di acquisizione cioè quanto budget è stato necessario investire per ottenere una particolare azione di marketing ( per esempio iscriversi ad una newsletter)
- CPM (cost-per-thousand): riflette il costo per ottenere 1,000 visualizzazioni



## Search Engine Optimization SEO

### Search Engine Optimization SEO

Un modo gratuito e organico per le aziende che vogliono sviluppare la loro visibilità nei motori di ricerca.

E' una serie di strategie e pratiche volte a aumentare la visibilità di un sito web migliorando la sua posizione nella lista dei risultati di un motore di ricerca, nei risultati non paganti, chiamati risultati "puri" o "organici".

Qualche esempio di pratica:

L'ottimizzazione della struttura del sito,

L'ottimizzazione del codice HTML,

L'ottimizzazione dei contenuti testuali,

La gestione di link entranti e uscenti

## Social media communication

E' una forma di marketing in internet che sfrutta la capacità dei social media di creare interazione e condivisione sociale per aumentare la visibilità e la notorietà di una marca.

Include attività come la promozione/vendita di beni e servizi o di loro stessi (Personal Branding), la generazione di nuovi contatti business (leads) e l'aumento della frequentatezza del sito web di una marca.

Una strategia di social media marketing deve essere pianificata tenendo in considerazione il mercato in cui l'azienda opera (B2B or B2C), la fase di decisionale d'acquisto (il viaggio decisionale del consumatore sui social) in cui il consumatore può essere potenzialmente trovato (ricerca, considerazione, decisione).

Conoscere le differenze tra le piattaforme e identificare le migliori per supportare il marketing dell'azienda è fondamentale.

## Regole per la riuscita di una campagna su social media

### 1) Valutazione social media marketing

Valutazione del digital assets dell'azienda Agricola (blog, sito, app, ecc.), anche in relazione con la competizione, per individuare i punti di forza e di debolezza di ogni canale social.

*Per esempio:*

- *Su quali piattaforme la marca è ad oggi attiva?*
- *Quali social network portano maggiore valore aggiunto?*
- *Quanto "traffico" sul sito web porta ogni social media?*
- *Quali tipi di contenuti possiamo sui diversi canali? Quanto frequentemente?*
- *Otterremo risultati investendo in pubblicità sui social media?*

### 2) Definizione degli obiettivi social media marketing

Definizione di obiettivi e risultati che vogliamo ottenere (leads, conservazione dei dipendenti, aumento delle vendite, consapevolezza della marca). Questi obiettivi devono essere presi in considerazione nella comunicazione generale e nella strategia marketing. Gli obiettivi devono essere **S.M.A.R.T**: Specifici, Misurabili, Raggiungibili (Achievable), Realistici, Iscritti nel tempo (Time-related).

### 3) Identificare l'audience

Devi conoscere esattamente la tua audience così da produrre un messaggio efficace e efficiente. Sviluppare un profile del cliente-tipo è fondamentale per una strategia di social media marketing. La raccolta e analisi di dati dal web o di sondaggi permettono di ottenere un profile definito del cliente-tipo. Una volta definite l'audience, tramite un'attività di ricerca, si può capire su quale piattaforma social il consumatore (reale o potenziale) è presente...



#### 4) Creazione di contenuto per una strategia di social media marketing

- Scelta di contenuti e immagini da pubblicare in base al social media di riferimento;
- Definizione degli argomenti, parole chiave, link ecc.;
- Definizione di un calendario di social media marketing

NB Di solito, l'80% dei post devono essere utilizzati per informare o intrattenere l'audience, mentre il restante 20% per promuovere la marca

#### 5) Scelta della piattaforma social media marketing

##### 6) Misure e test

E' necessario analizzare le strategie di social media marketing implementate per comprenderne l'efficacia. Come una parte della strategia è necessario decidere quali indici di misura o KPIs utilizzare per verificare che gli obiettivi prefissi siano stati raggiunti.



#### Valutazione

Nella strategia social media di contenuto, è più importante

- a) Definire le immagini da usare
- b) Definire un calendario
- c) Definire un calendario e le immagini

## Appendice

In questa appendice vengono inseriti anche i moduli dal n. 6 al numero 9, utilizzabili per un livello superiore di educazione EQF 4.

## Modulo n° 6: «TRASFORMAZIONE DIGITALE IN AGRICOLTURA»



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804



Erasmus+<sup>1</sup>

## Modulo n. 6 Agricoltura Digitale

### Livello 1: AGRICOLTURA DIGITALE

1. Agricoltura di precisione
2. DSS

*Valutazione: domande*

### Livello 2. Contenuti approfonditi

1. Agricoltura digitale
2. Futuro dell'agricoltura

*Valutazione: domande*

#### *Istruzioni*

*Livello 1: livello-base d'informazione richiesta per i gruppi di studenti del Teen Farm*

*Livello 2: livello-plus per approfondimento dei contenuti*

*Valutazione: Per favore rispondere interagendo con l'insegnante «Evaluation form» (scheda di valutazione)*

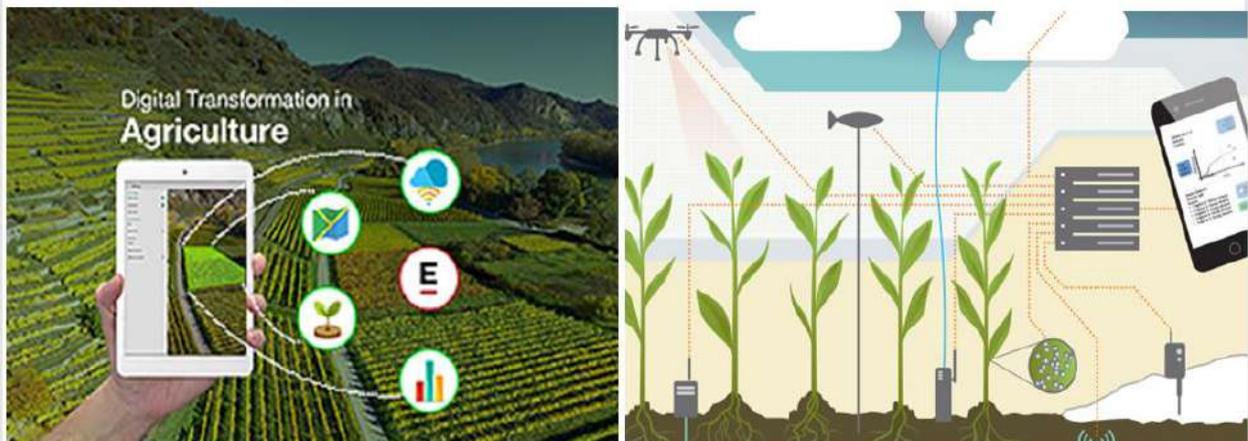
PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

2



## La trasformazione digitale dell'agricoltura

La trasformazione digitale in agricoltura con elementi di robotica, intelligenza artificiale, big data, Internet delle Cose, e l'aumento nell'utilizzo della comunicazione digitale, I meccanismi guidati da sensori, microprocessori sistemi di IT basati sul cloud faranno inevitabilmente parte della catena agro-alimentare nei prossimi cinque o dieci anni.



## Qual'è la differenza tra agricoltura di precisione, digitale e smart?

Dai droni alle immagini satellitari e I sensori tecnologici, l'industria Agricola sta cambiando notevolmente. Le innovazioni tecnologiche stanno modificando il modo in cui viene fatta l'agricoltura. La modernizzazione e l'uso delle tecnologie digitali hanno fatto emergere nuovi concetti come **l'agricoltura di precisione, digitale e smart**. Tra questi termini apparentemente simili troviamo delle differenze.



## Agricoltura di precisione

Le **coltivazioni di precisione** e l'**agricoltura di precisione** sono generalmente viste come la stessa cosa. Il termine agricoltura di precision (PA) è però utilizzato più spesso.

Definizione di **PA (Precision Agriculture)**:

➤ “un approccio tecnologico al management agricolo che **osserva, misura e analizza I bisogni dei singoli campi e colture**”.

➤ “un management agricolo moderno che utilizza delle tecniche per monitorare e **ottimizzare** I processi di produzione agricola”.

Il punto chiave è l'ottimizzazione. Invece di utilizzare una stessa quantità di fertilizzante su un intero campo, l'agricoltura di precisione misura le variazioni nel terreno del campo adattando il fertilizzante a quest'ultimo. Questo porta a un ottimismo nell'uso del fertilizzante, una riduzione dei costi e una riduzione dell'impatto ambientale.



L'agricoltura di precisione coordinando l'applicazione del fertilizzante con I bisogni del terreno. Il colore indica i nutrienti richiesti dal terreno grazie a un Sistema satellitare, dati ottenuti dai sensori e conoscenza dell'agricoltore.



## Agricoltura di precisione

**Quali prodotti rientrano nella categoria di agricoltura di precisione?**

- Gestione della semina – controllo delle sezioni e prassi;
- Gestione dei fertilizzanti - controllo delle sezioni e prassi;
- Scannerizzare le riserve di azoto delle piante;
- Mappatura del raccolto;
- Analisi del terreno ;
- Gestione dei dati delle operazioni sopra menzionate;
- Effettuare trattamenti in conseguenza a questi dati (seminare, fertilizzare, vaporizzare) con tassi variabili di applicazioni.

**In che cosa ci aiuta?** L'agricoltura di precisione sviluppa l'accuratezza delle operazioni e permette la gestione di variazioni sul campo (o sui greggi). L'obiettivo è di dare ad ogni pianta (o animale) esattamente ciò di cui ha bisogno per crescere in maniera ottimale, con

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804



**Trattore con sensore di azoto e distributore di fertilizzante.**

**Un sensore è montato nella parte anteriore del trattore e misura il bisogno di azoto del grano e aggiusta il tasso di applicazione del fertilizzante con il diffusore montato nella parte posteriore.**



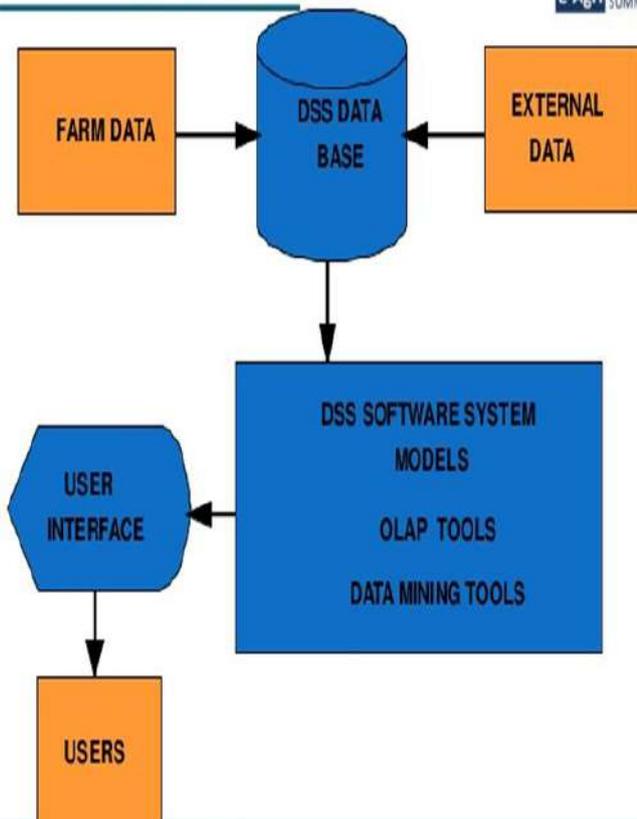
## AGRICOLTURA DI PRECISIONE: DECISION SUPPORT SYSTEMS (DSS) Cosa sono i DSS?

CHE COSA SONO I DSS PER L'AGRICOLTURA? I sistemi di supporto alla decisione agricoli (AgriDSS) sono **risorse di tecnologia dell'informazione (IT) che sono sviluppate per aiutare gli agricoltori ad affrontare problemi complessi nella coltivazione**, utilizzando I migliori dati e conoscenze sulle migliori pratiche scientificamente comprovate. Questi IT supportano l'agricoltura di precisione o l'approccio agricolo smart, che può ridurre il lavoro e gli input di fertilizzanti, minimizzare l'impatto ambientale e aumentare il raccolto. Gli AgriDSS comprendono input sul clima, l'acqua, la genetica, l'energia, il paesaggio, l'uomo, le risorse economiche e fornisce un'analisi di come tutti questi fattori influenzano la produttività. Le aziende offrono delle interfacce per smartphone o tablet, che sono facili da usare e possono essere usate in tempo reale direttamente sul campo. Questi sviluppi permettono a sempre più agricoltori di utilizzare I DSS, poiché sono loro gli utilizzatori finali di queste nuove

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

8

## DSS Architecture



Dall' input dei dati, l'analisi, la creazione di modelli, I risultati e le decisioni

- Input decisionali: fattori, numeri e caratteristiche da analizzare
- Conoscenza degli utilizzatori e competenza settoriale: input che richiedono un'analisi manuale da parte dei presupposti dell'utilizzatore o una selezione di scenari strutturati nei modelli
- Modello predittivo
- Modello prescrittivo
- Risultati: dati trasformati dai cui generano le decisioni DSS
- Decisioni: risultati generati dal DSS sui criteri dell'utilizzatore



### Tipi di DSS

**Un DSS basato sui modelli** enfatizza l'accesso ad una manipolazione di un modello statistico, finanziario, l'ottimizzazione o la simulazione. Utilizza dati e parametri forniti dagli utilizzatori per assistere i decisori nell'analisi della situazione.

- **Un DSS basato sulla comunicazione** supporta più di una persona che lavora su un compito condiviso
- **Un DSS basato sui dati** mette l'accento su l'accesso e la manipolazione di dati interni all'azienda, a volte esterni, raccolti in un lasso di tempo.
- **Un DSS basato sui documenti** gestisce, recupera e manipola informazioni non strutturate in una varietà di formati elettronici.
- **Un DSS basato sulla conoscenza** fornisce una consulenza specializzata nella risoluzione dei problemi sottoforma di fatti, regole e procedure.

**Esempi di utilizzatori:** agricoltori, manager dell'azienda agricola, cooperative, servizi di estensione, investitori, politici e regolatori, partner di sviluppo, fornitori di servizi



## HOW TO CHOOSE THE RIGHT AGRICULTURAL DSS FOR YOU?

1. Easily integrates with your existing data collecting systems/ sensors

2. Supports decision and management processes throughout the entire season, for any crop at any growing stage and any growing method

3. Takes into account the multiple ever-changing factors of your farm

4. Sophisticated, up-to-date modeling tools

5. No professional programming is needed to either implement, maintain or regularly use the DSS

6. Adaptable, user friendly, seamless and flexible system



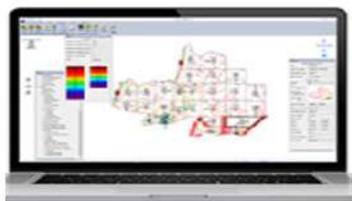
## AGRICOLTURA DI PRECISIONE: DECISION SUPPORT SYSTEMS (DSS) Cosa sono i DSS?



Le moderne aziende agricole sono sempre più **basate sull'utilizzo dei dati**. Dalla pianificazione al monitoraggio, dall'adattamento alla comunicazione, I DSS hanno soluzioni che aiutano l'agricoltore ad avere una migliore gestione dei dati per una migliore produttività.



**Condivisione dei dati remoti**  
**Per supportare l'agricoltura**



**3D Ag Landforming –  
 Disegno sul campo 3D**



**Sensore Crop canopy**



RD-M1 Scanner  
 Vehicle Mounted Road  
 Resurfacing Scanner



3D-MC Milling  
 Precision Grading



2D Milling Control  
 Sonic profiling control

**Presatura**



**Laser**



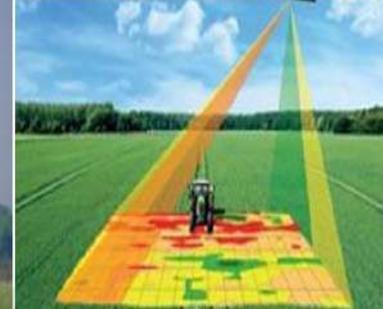
**Scavo con Optical Precision**

Strumento per il monitoraggio delle gelate con un sensore  
**Wet and Dry Bulb temperature sensor.**



Gestire l'irrigazione delle coltivazioni  
Questo strumento fornisce dati per il raccolto e il fabbisogno d'acqua per settore di coltivazione

I droni sfruttano le tecnologie per un'agricoltura di precisione  
**DRONE FARMING**

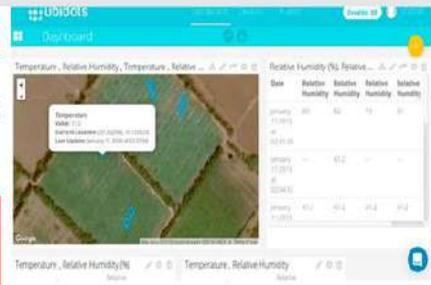


## DRONES FOR AGRICULTURE

Benefits of Fixed Wing Drones

- Cost Saving**  
Quick data acquisition and reduced man power means saving on equipment and labour costs
- Faster Turnaround**  
Survey hundreds of hectares of land within a single flight
- Automated**  
Fully automated data processing allows farm maps to be generated immediately after the survey
- Greater Access**  
Using a fixed wing drone means access to unsafe/unreachable areas of land
- Higher Density Reading**  
Drones have a higher data density and higher level of detail compared to ground surveys

Applicazione dei **decision support system (DSS)** for prevenzione della peronospora della patata.



Weather

Canal Network

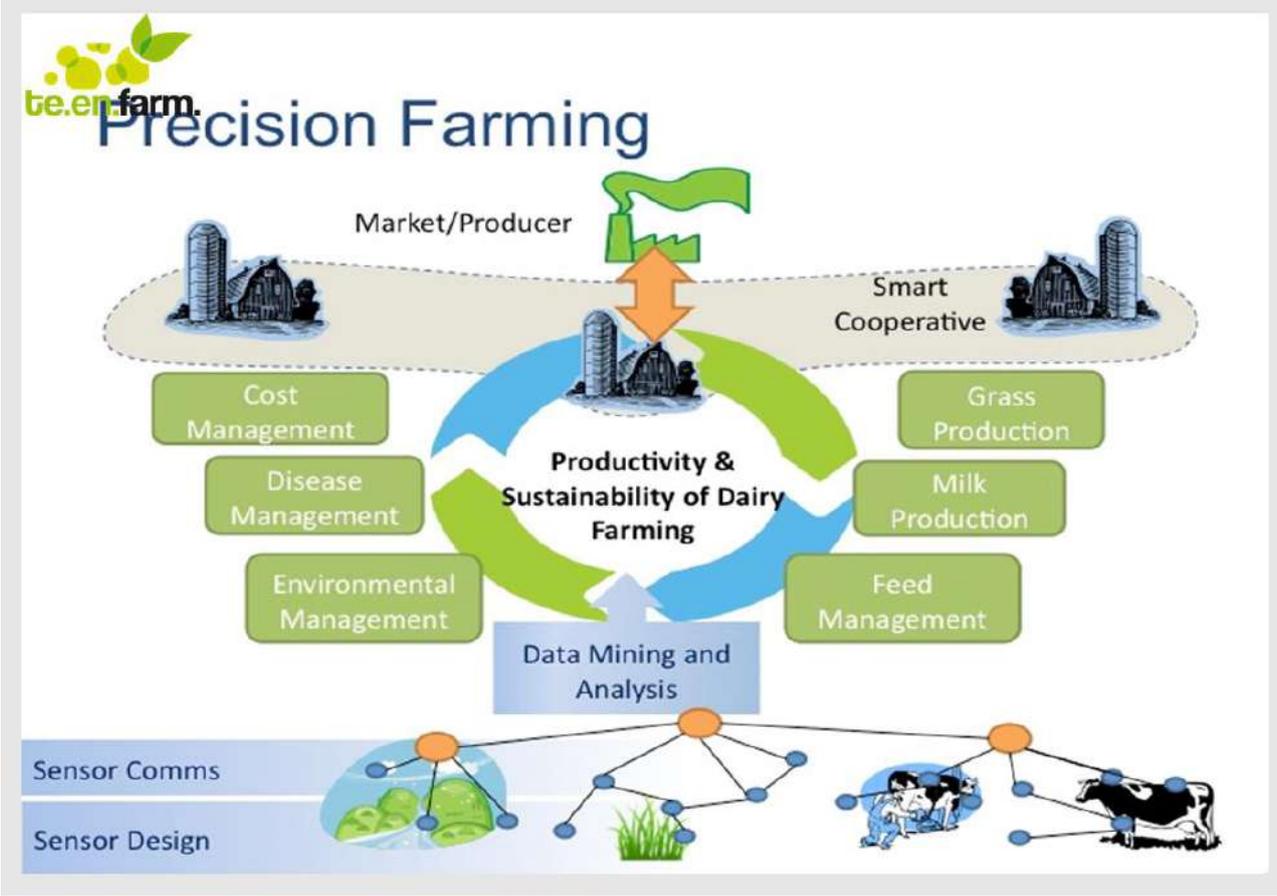
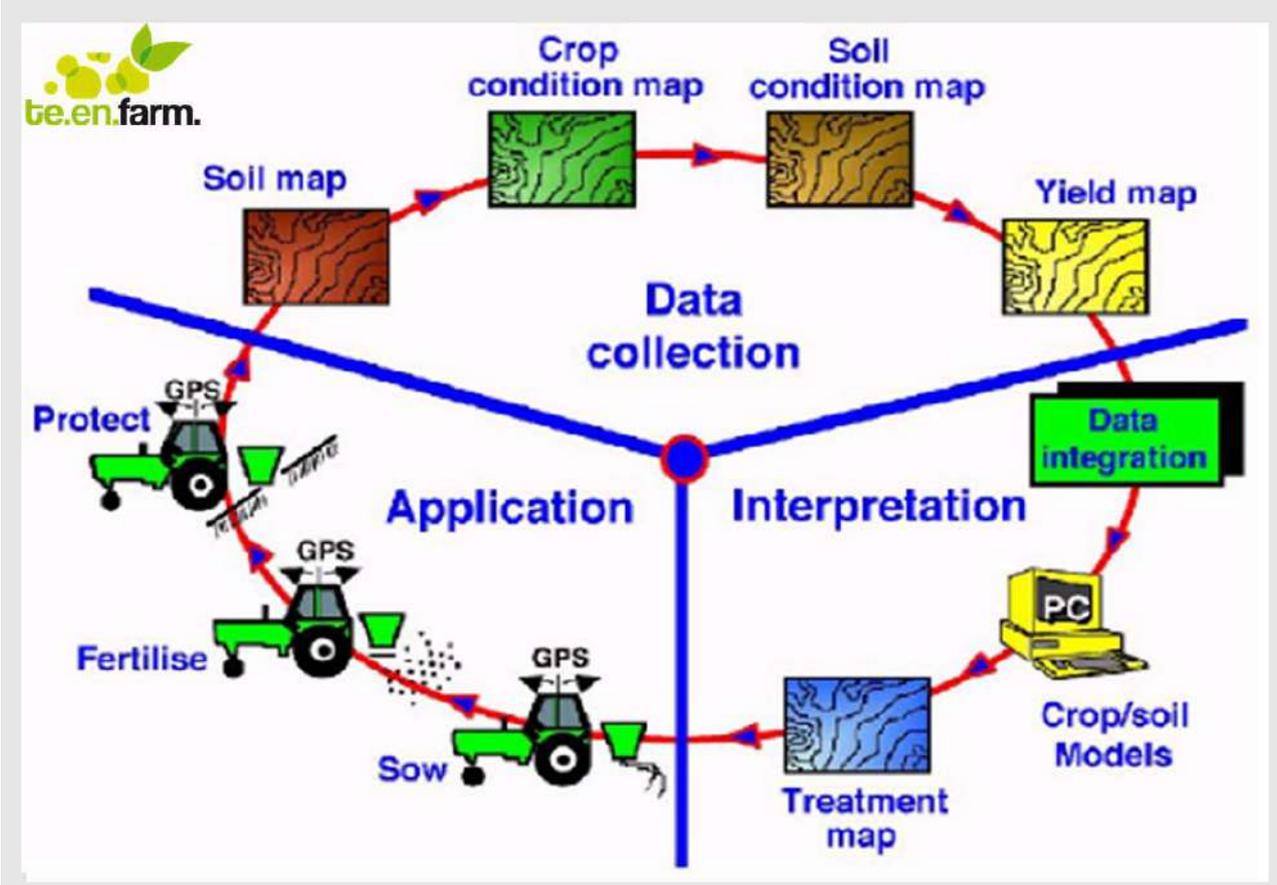
Crop Type

Soil Type

**DSS**

Planted Acreage

Irrigation Schedule



## Domande

**Che cosa si intende per trasformazione digitale in agricoltura?**

- A E' un Sistema agricolo più complesso
- B E' un modo di fare agricoltura senza l'utilizzo della maodopera umana
- C E' il passaggio dalle tecnologie fisiche a quelle digitali

**Come funziona l'agricoltura di precision?**

- A Utilizza le nuove tecnologie solo per aumentare il profitto.
- B Utilizza le nuove tecnologie per aumentare il profitto delle coltivazioni e dei raccolti.
- C Utilizza le nuove tecnologie solamente per aumentare il raccolto.

**In che cosa è utile l'agricoltura di precisione?**

- A Risparmiare tempo e lavoro e ridurre il numero di input.
- B Risparmiare tempo e lavoro e ridurre il numero di input, aumentare I raccolti, e rendere la gestione delle informazioni più efficace.
- C Risparmiare tempo e lavoro, rendere la gestione delle informazioni più efficace.

19

## Domande

**Che cosa sono I DSS?**

- A E' un'applicazione per computer
- B E'un processo decisionale
- C E'un nuovo metodo agricolo

**Quali sono I vantaggi dei decision support system?**

- A Risparmio di tempo (riduzione del tempo nel processo di scelta), aumento della produttività degli impegnati
- B Aumento della produttività degli impegnati e informazione più tempestiva per la presa decisionale.
- C Risparmio di tempo (riduzione del tempo nel processo di scelta), aumento della produttività degli impegnati e informazione più tempestiva per la presa decisionale.

20



## Smart farming

Smart farming è la gestione delle aziende agricole usando dei **moderni mezzi d'informazione e di comunicazione** per aumentare la quantità e la qualità dei prodotti ottimizzando il lavoro umano. Come l'agricoltura di precisione, l'accento non è posto sulla misurazione precise o il determinare le differenze nel campo o tra animali. L'importante è **come l'informazione raccolta può essere utilizzata in modo smart**. Gli agricoltori possono usare i dispositivi possono usare I dispositivi come smartphones e tablet per accedere a dati in tempo reale sulle **condizioni del terreno, delle piante, il clima, l'uso delle risorse, il lavoro umano, I fondi ecc..** Di conseguenza gli agricoltori hanno l'informazione richiesta per fare scelte basate sui dati, più che sull'intuizione.

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804



## 10 TOP Tech in Smart Agriculture

Satellite Monitoring	Soil / Plants... Sensors
Mobile Devices	Smart Zone Seeding
Autonomous Robotics	Weather Modeling
Smart Micro Irrigation	Fertilizer Modeling
Internet Of Things	Inter-Compatibility & Standardization

## SMART AGRICULTURE

PROS AND CONS

PROS	CONS
GPS allows fields to be surveyed with ease.	Initial capital costs may be high and so it should be seen as a long-term investment.
Yield and soil characteristics can be mapped.	It may take several years before you have sufficient data to fully implement the system.
Non-uniform fields can be subdivided into smaller plots according to their specific requirements.	Extremely demanding work particularly collecting and then analysing the data.
Provides opportunities for better resource management and so could reduce wastage.	Connect with us on social. Check out our sensor selection @ <a href="http://www.maxbotix.com">www.maxbotix.com</a>



## Internet delle cose – Internet of Things (IoT)

Internet of Things (IoT) è un tipo di tecnologia che raccoglie e scambia dati tra oggetti fisici utilizzando sensori elettrici e internet.



Sensori per pomodori

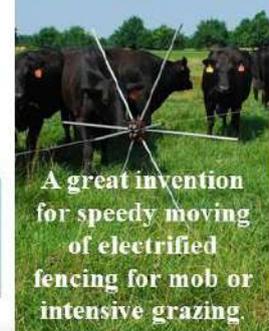
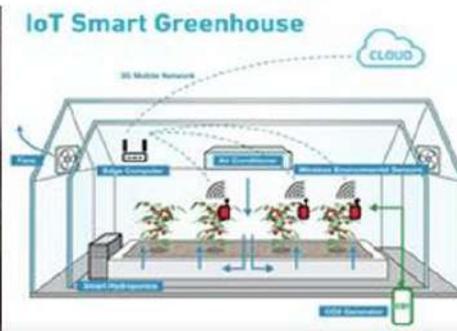
Per ottimizzare la produzione, dei sensori applicati sulla pianta stessa aiutano col prendere la migliore decisione. Sentendo i bisogni della pianta, siamo capaci di costruire un modello predittivo di presa di decisione. Il bisogno della pianta è identificabile prima che lo stesso sia visibile.



Sensore per piante di cotone



Multi-sensore per mucche

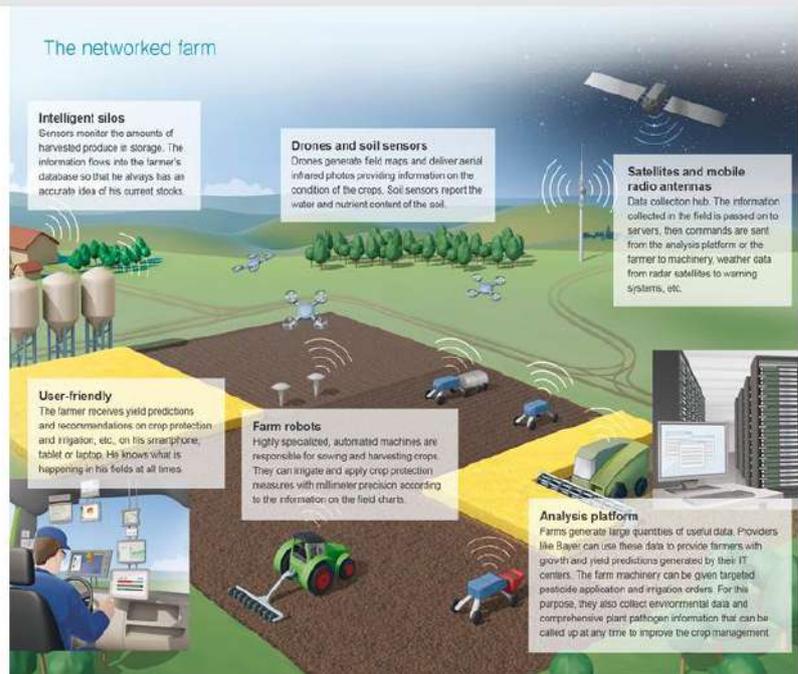


A great invention for speedy moving of electrified fencing for mob or intensive grazing



## Digital farming

L'essenza del digital farming è creare valore dai dati. Questo vuol dire andare al di là della semplice presenza e disponibilità di dati e creare una reazione intelligente da questi dati.



Digital farming vuol dire integrare entrambi i concetti- agricoltura di precisione e **smart farming**, il network interno e esterno dell'azienda e usare piattaforme dati del web assieme all'analisi dei Big Data.



## Digital farming (DF)

**Connettere single machine agricole è al centro del digital farming.** Solo quando le machine “parlano” con sistemi connessi, saranno capaci di avere questa connessione.

Un esempio è l'ISOBUS standard, che gestisce la compatibilità tra i trattori which manages ed è utilizzato dalla maggiorparte dei maifattori.



**Agricoltura 4.0** Questa versione nacque nel 2010, seguendo l'evoluzione e lo sviluppo di alcune nuove tecnologie come dei piccolo e sviluppati sensori, piccolo microprocessori, comunicazioni cellulari ad alta frequenza, sistemi di cloud, analisi dei big data etc.

**L'obiettivo è di integrare network interni e esterni nelle operazioni agricole.** Questi mezzi d'informazione in forma digitale esistono per tutti i settori Agricoli e i processi. La comunicazione con i fornitori e i clienti si fa attraverso dei mezzi elettronici. Anche il trasferimento di dati e l'analisi è automatic. Usare internet facilita la gestione di un gran numero d'informazioni.

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

25



## Sfide delle nuove tecnologie in agricoltura digitale

- Molte piccolo aziende avranno difficoltà con le nuove tecnologie per quanto riguarda la **mancata conoscenza** e gli **investimenti capitali**.
- I digitali fanno la differenza tra qree rurali e aree urbane. **Infrastrutture di banda larga adeguate** nelle aree rurali europee sono un prerequisite importante per raggiungere con successo una trasformazione Agricola.
- I **"big digital"** fanno la differenza tra aziende grandi e piccole. Per esempio, il prezzo per un drone medio o un dispositivo GPS può essere proibitivo per delle aziende piccole.
- **La raccolta e il management dei big data** è un'altra questione chiave. Se le grandi compagnie controllano i dati, c'è il rischio di creare un monopolio. La produzione sarà concentrate sui benefici economici a spese di altri obiettivi.

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

26



## E I giovani agricoltori?

Il settore agricolo crede che con l'introduzione delle nuove tecnologie, I giovani saranno più attratti da questo settore e vederlo più come un'attività economica. Ci si aspetta anche un divario generazionale tra agricoltori. In molti paesi ci sono agricoltori tra gli 80 e I 35 anni. Possiamo immaginare le generazioni più vecchie lavorare con un trattore ultra tecnologico? La cosa sembra difficile e sarebbero lasciati da parte.



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

27



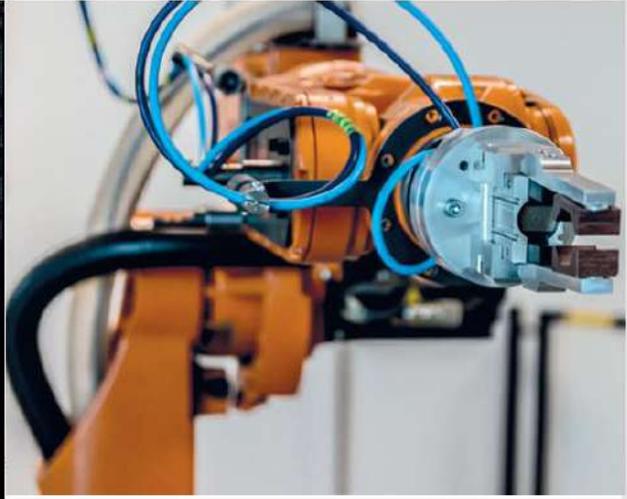
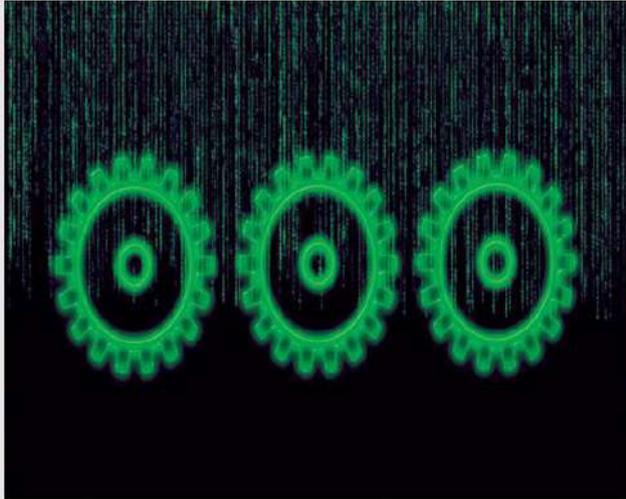
## Il futuro dell'agricoltura

Gli sviluppi tecnologici influenzano il nostro stile di vita in molti modi. L'agricoltura è un ottimo esempio di l'industria digitale, e gli esperti l'identificano come uno dei dieci settori più in voga per lo sviluppo delle nuove tecnologie. L'agricoltura di precisione include la raccolta dei big data, I droni, I sensori e il management via software delle aziende- il controllo ambientale, il cell farming (micro farms), lo smart packaging, le modificazioni genetiche e le vendite elettroniche.



## Il futuro dell'agricoltura

Le tecnologie hanno ruoli diversi nelle pratiche agricole modern, ma non solo innovative, che le dà un nuovo aspetto. Gli esperti ritengono che queste pratiche siano qualcosa in più che il solo future delle aziende agricole. Potrebbero essere la soluzione alla sopravvivenza della popolazione mondiale.



## Il futuro dell'agricoltura

Benvenuto all'agricoltura del futuro: **a hi-tech, capital-intensive system of growing food sustainably and cleanly for the masses.**

**Gli IoT avranno un ruolo fondamentale per l'agricoltura del future e permetteranno agli agricoltori di essere più precisi e accurati.**

In un mondo dalle risorse limitate, una era del hi-tech deve essere accompagnata nel momento in cui I dati e l'automazione possono aiutare gli agricoltori con le sfide del futuro.



**Non ti sbagliare il futuro dell'agricoltura è smart e sfamerà la popolazione mondiale.**

## Domande

**Che cosa s'intende per smart farming?**

A Vuol dire agricoltura biologica

B Indica un'agricoltura efficiente.

C Significa sostenibilità

**Che cos'è l'Internet delle Cose?**

A E' un Sistema di dispositivi, meccanici e digitali, connessi per delle interazioni uomo-uomo o uomo-computer.

B E' un Sistema di dispositivi, meccanici e digitali, connessi in cui le interazioni uomo-uomo o uomo-computer non sono necessarie.

## Domande

**Che cosa s'intende per digital farming?**

A E' utilizzare dei metodi di localizzazione di precisione applicati all'informazione di qualità per la decisione Agricola.

B E' utilizzare dei metodi di localizzazione di precisione applicati a dei metodi sostenibili.

C Applicare dei metodi biologici

**Quali sono le maggiori sfide delle nuove tecnologie nel settore agricolo?**

A La mancanza di conoscenza, l'investimento di capitale e il "big digital divide"

B La raccolta e la gestione dei big data

C La mancanza di conoscenza, l'investimento di capitale e il "big digital divide" , La raccolta e la gestione dei big data

## Corso «IMPRENDITORIA PER I NUOVI AGRICOLTORI»

### Modulo n. 7 FINANZIAMENTO DELLE STARTUP



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804



Erasmus+<sup>1</sup>

### Modulo n. 7 Finanziamento delle startup

#### Livello 1: Introduzione

1. Contesto generale
2. Finanziamenti bancari
3. Finanziamenti PAC

Valutazione: domande

#### Livello 2. Contenuti approfonditi

1. Farming support
2. Video e altre informazioni

Valutazione: domande

#### Istruzioni

Livello 1: livello-base d'informazione richiesta per i gruppi di studenti del Teen Farm

Livello 2: livello-plus per approfondimento dei contenuti

Valutazione: Per favore rispondere interagendo con l'insegnante «Evaluation form»  
(scheda di valutazione)

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

2

## CONTESTO GENERALE



Per un imprenditore agricolo ci sono diversi strumenti finanziari

- Banca



- Finanziamenti pubblici



- Fondi dell'UE



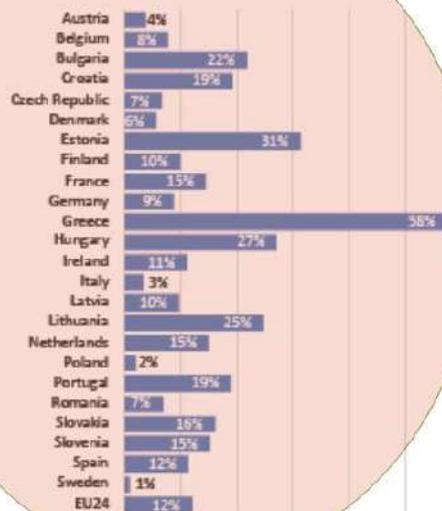
PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

3

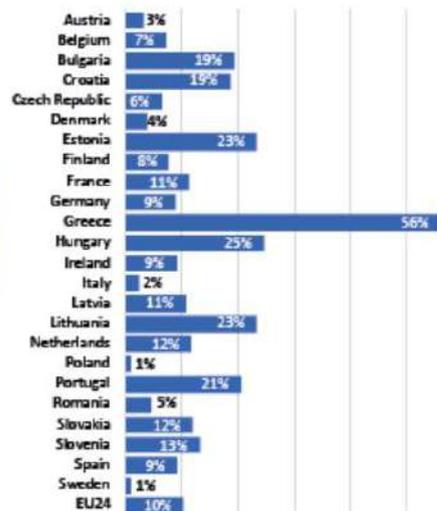
## Finanziamenti bancari-

Quota degli imprenditori agricoli che hanno avuto difficoltà (2017)

Access to finance (bank loans) for investments



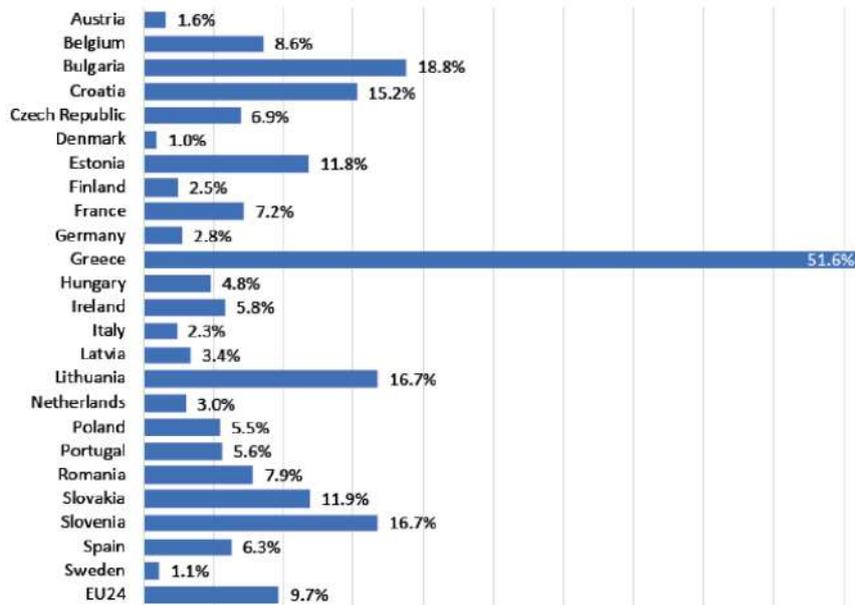
Access to finance (bank loans) for working capital



Forma Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises – European Commission DG Agri

4

## Perché così tante difficoltà nell'accesso al credito ? Timore di avere un riscontro negativo...



Forma **Survey on financial needs and access to finance of EU agricultural enterprises** – European Commission DG Agri

## ACCORDO DI BASILEA

### "International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards"

Per l'accesso al credito la fase preliminare e la documentazione di accompagnamento devono essere dettagliate, i margini di discrezione devono essere ridotti (soggettivi e personalistici) a favore di indicatori oggettivi, quantitativi, qualitativi e comportamentali



Il **RATING** è una variabile attraverso la quale la Banca riserva condizioni più favorevoli per gli **AGRICOLTORI** più meritevoli e un costo maggiore per le aziende più rischiose. Gli **AGRICOLTORI** devono:

- Possedere una struttura di gestione trasparente
- Saper trasferire le strategie e gli obiettivi aziendali
- Possedere buone prospettive di mercato
- Crea un rapporto di collaborazione e fiducia reciproca



Il **RATING** di un'azienda agricola non è immutabile, ma è soggetto a continue variazioni.

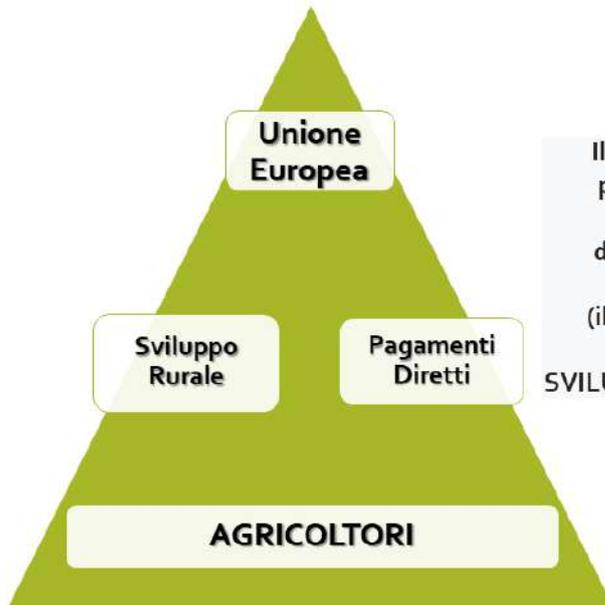
**COAS FARE PER AVERE  
UN RATING ELEVATO ??**



**Business  
Plan!**



## FINANZIAMENTI DELL'UE: POLITICA AGRICOLA COMUNITARIA



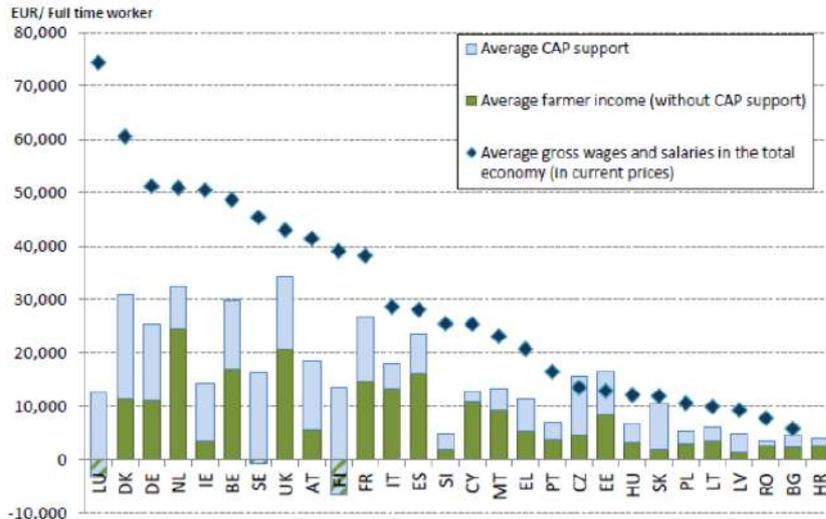
Il bilancio della PAC per il periodo 2014-2020 prevede un totale di 408,31 miliardi di EUR con 308,73 miliardi di EURO destinati a PAGAMENTI DIRETTI e MISURE DI MERCATO (il cosiddetto Primo Pilastro) e 99,58 miliardi di EUR per SVILUPPO RURALE (il cosiddetto Secondo Pilastro)

## Benefici della PAC ....



## ....aiutare il reddito degli agricoltori

### FARMERS' INCOME IS STILL LAGGING BEHIND SALARIES IN THE WHOLE ECONOMY



I **pagamenti diretti** colmano in modo parziale il divario tra reddito agricolo e reddito in altri settori economici, forniscono un'importante rete di sicurezza garantendo che vi sia attività agricola in tutte le parti dell'UE, comprese le aree con vincoli naturali

PROJECT N° 2018-1-IT02-KA202-006804

11

## Come può la PAC supportare un imprenditore agricolo?

Normalmente le imprese agricole utilizzano i seguenti fondi :

1. Pagamenti per metodi di coltivazione sostenibili ("**greening**")
2. Pagamenti per Giovani Agricoltori
3. Pagamenti per Misure di Mercato

..In Danimarca gli imprenditori potrebbero focalizzarsi su..:



- migliore gestione delle risorse naturali e incoraggiamento delle pratiche agricole rispettose del clima e raddoppio delle aree di **agricoltura biologica**;
- investimenti per migliorare le prestazioni ambientali delle aziende agricole, ristrutturando aziende agricole nel settore suinicolo e bovino;
- stimolare **l'innovazione** e creare posti di lavoro nelle zone rurali

..in Italia...



- Creazione di **giovani agricoltori**
- Approfondimenti: azioni di **formazione professionale** e di informazione, attraverso misure volte a promuovere la conoscenza e migliorare il potenziale umano
- **Innovazione** e modernizzazione delle aziende: modernizzazione delle aziende agricole e valore aggiunto per i prodotti agricoli e forestali

..in **Bulgaria** .....



- Migliorare la **competitività** del settore agricolo e la redditività delle aziende agricole e garantire una produzione alimentare di qualità
- Preservare gli ecosistemi e l'**uso sostenibile delle risorse naturali** in agricoltura, silvicoltura e trasformazione dei prodotti alimentari sviluppo economico e sociale delle aree rurali: creazione di posti di lavoro, riduzione della povertà,
- miglioramento dell'**inclusione sociale** e della qualità della vita

.. Per migliorare, e fare un passo avanti ...



## ... fare attenzione all' Agricoltura Smart ...



### Increased PRODUCTION

Optimised planting, treatment application and harvesting improve yields.



### Real-Time Data and PRODUCTION INFORMATION

Real-time access to information about sunlight intensity, soil moisture, markets, herd management and more provides for better and faster decisions by farmers.



### Better QUALITY

Precise information about production processes and quality helps farmers adjust and increase the specificities of the products as well as nutritional values.



### Improved LIVESTOCK HEALTH

Sensors can detect and prevent poor health in animals early on, reducing the need for treatment. Livestock management can also be improved through geofencing location tracking.



### Lower WATER CONSUMPTION

Lower water consumption due to soil moisture sensors and more accurate weather forecasting.



### Lowered PRODUCTION COSTS

Better resource efficiency through automatised processes in crop and livestock management, leading to lower production costs.



### Accurate FARM AND FIELD EVALUATION

Data about historical yields help farmers plan and predict future crop yields as well as the value of their land.



### Reduced ENVIRONMENT, ENERGY AND CLIMATE FOOTPRINT

Increased resource efficiency reduces the environment and climate footprint of food production.

## Valutazione

Perché è necessario per l'UE finanziare il settore agricolo?

- A. Perché gli agricoltori hanno un reddito alto e devono mantenerlo
- B. L'agricoltura è sempre soggetta a rischi
- C. L'UE ha un surplus di budget da spendere

Quanti pilastri conosci utili per finanziare il settore agricolo?

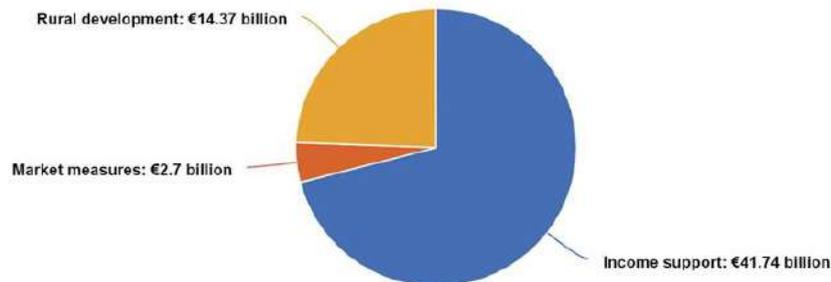
- A. Solo uno: il fondo agricolo
- B. Tre: lo sviluppo rurale, i pagamenti diretti, i fondi per i giovani agricoltori
- C. Due: lo sviluppo rurale e i pagamenti diretti

Immagina di essere un agricoltore, come puoi raggiungere un rating alto?

- A. Ricevendo un rigetto dalla banca
- B. Avere un buon business plan
- C. Conoscere il direttore della banca

## PARTE 2 – Analisi approfondita

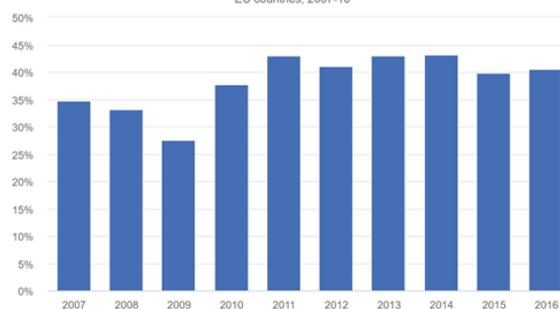
The EU supports farmers with €58.82 billion in 2018



Source DG AGRI

## Perché gli agricoltori hanno bisogno di supporto....

Farm income per family worker compared to wages in the wider economy  
EU countries, 2007-16



L'agricoltura è un'attività rischiosa e spesso costosa. E' più dipendente dal tempo e dal clima rispetto ad altri settori. Esiste un inevitabile gap temporale tra la domanda dei consumatori e la capacità degli agricoltori di aumentare i rifornimenti come produrre più grano o produrre più latte. Questo richiede tempo e investimenti.

Gli agricoltori europei sono sotto stress per l'aumento globale del mercato alimentare e la liberalizzazione dei mercati. Lo sviluppo dei mercati globali fa aumentare la competizione, ma crea anche nuove opportunità per il settore agro-alimentare europeo. In più la globalizzazione e le fluttuazioni di domanda e offerta hanno reso i prezzi del mercato agricolo più volatili negli ultimi anni, venendo ad aggiungersi agli altri problemi degli agricoltori. Queste incertezze del mercato giustificano il ruolo importante che ha il settore pubblico nell'assicurare uno stipendio netto di sicurezza agli agricoltori.

## Condizioni per il supporto

Per ricevere un aiuto al reddito gli agricoltori devono rispettare delle severe condizioni di elegibilità. In generale gli agricoltori devono:

- La loro azienda si deve trovare in Europa
- Avere dei **requisiti minimi** per ricevere l'aiuto. L'aiuto al reddito non è garantito per somme più piccole di 100€ fino a 500€ (a seconda del paese europeo) e dove la zona in questione è più piccola di 0.3 fino a 5 ettari
- Effettuare un'attività Agricola (produzione, allevamento o far crescere dei prodotti agricoli, ecc o mantenere una terra in un buono stato agricolo) su un area Agricola (compresa la terra arabile, coltivazioni permanenti e pascoli permanenti) a loro disposizione
- Devono corrispondere alla definizione "**Active farmer**" ("agricoltore attivo"). Il punto central della misura "agricoltore attivo" è una "lista negativa" di attività – come gli aeroporti, gli acquedotti, I servizi di beni immobili, servizi delle ferrovie e terreni dedicati allo sport ). Fino al 2017 tutte le entità che avevano un'attività della lista negativa non erano considerati "agricoltori attivi" finché non provavano che la loro attività Agricola non era marginale. Dal 2018 questa misura è opzionale ed è applicata da 9 paesi/regioni europee.
- Operare I pagamenti minimi nei paesi europei con un Sistema di diritti al pagamento, un diritto di pagamento dei bisogni dell'agricoltore per accedere a dei pagamenti di support finanziario scoppiati. **in European Union countries operating the basic payment with a payment entitlements system, a farmer needs payment entitlements to access decoupled income support payments.**

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804 <sup>21</sup>

## Video e altre informazioni

Canale YouTube del DG AGRI <https://www.youtube.com/user/EUagri>

Video animato che introduce l'agricoltura europea agli studenti. Fa parte di un pacchetto per gli insegnanti Creato per aumentare la consapevolezza tra i ragazzi

<https://www.youtube.com/watch?v=qnYKybqYR8>, versione italiana

Animazione che introduce i marchi di qualità UE <https://www.youtube.com/watch?v=zd36sOzoogY>

Un video sul post PAC 2020 <https://www.youtube.com/watch?v=xbJhIP6o66k>

## Valutazione

I benefici della PAC sono...

- A. Sviluppo della comunità rurale, produzione del cibo
- B. Sviluppo della comunità rurale, produzione del cibo, aiuto al reddito degli agricoltori
- C. Sostenibilità ambientale

Quali sono gli elementi necessari per ottenere dei fondi per il «supporto agricolo»?

- A. Essere sposato
- B. Possedere più di 100 ettari
- C. Essere un agricoltore attivo

## Module n° 8 «RISK MANAGEMENT»



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804



Erasmus+<sup>1</sup>

## Module n. 8 RISK MANAGEMENT

### Indice

1. Gestione del rischio: obiettivi ed evoluzione
2. Contributi finanziari assicurativi
3. Contributi finanziari per fondi comuni di investimento
4. Strumenti di stabilizzazione del reddito (IST e IST-s)

## 1. Gestione del rischio: obiettivi ed evoluzione

La Gestione del rischio è regolata da:

Regolamento (UE) n. 1305/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 17 dicembre 2013, sul sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR) e che abroga il regolamento (CE) n. 1698/2005 del Consiglio- artt. 36-39

**Regolamento (UE) 2017/2393** del Parlamento europeo e del Consiglio, del 13 dicembre 2017, in vigore dal 1° gennaio 2018, che modifica il **regolamento (UE) n. 1305/2013**

## 1. Gestione del rischio: obiettivi ed evoluzione

Il rischio è una componente di tutte le attività commerciali, ma il settore agricolo e zootecnico ha le sue peculiarità. Le aziende agricole sono soggette a diversi rischi che possono compromettere il loro reddito:

- rischi legati alla produzione (agronomici, fitosanitari, sanitari, ambientali, climatici, ecc.);
- rischi di mercato (fluttuazione dei prezzi di vendita);
- rischi legati al prezzo dei fattori di produzione





## 1. Gestione del rischio: obiettivi ed evoluzione

La PAC (Politica Agricola Comunitaria) realizza degli strumenti finanziari per supportare gli imprenditori agricoli per difendersi da tali rischi.

La Gestione del rischio è considerata uno degli strumenti più importanti per difendere il reddito degli imprenditori agricoli.

Questi sono strumenti per **prevenire, non per ripagare** il danno. In un modello agricolo moderno questo è essenziale.



## 1. Gestione del rischio: obiettivi ed evoluzione

La questione della gestione del rischio in agricoltura sta diventando sempre più importante negli ultimi anni, a causa dei cambiamenti nelle condizioni economiche, politiche e ambientali:

- riduzione del sostegno pubblico,
- globalizzazione,
- cambiamenti climatici e disastri.

Gli agricoltori devono essere più responsabili.

Le aziende agricole sono più esposte al rischio di mercato rispetto ad altre imprese (sui prezzi di vendita, sui prezzi dei fattori produttivi, ecc.).



## 1. Gestione del rischio: obiettivi ed evoluzione

Nell'ambito dell'aiuto ex ante,  
possiamo distinguere due tipi di strumenti:

- attivo (sistemi antigelo, reti antigrandine, ecc.)
- passivo (polizze assicurative, fondi comuni di investimento).

In questo modulo ci concentriamo sugli **STRUMENTI PASSIVI**.



## 2. Contributi finanziari assicurativi

### Art 37: Assicurazione per coltivazioni, animali e piante

La **PAC** prevede contributi finanziari ai premi per l'assicurazione delle colture, degli animali e delle piante contro perdite economiche per gli agricoltori causate da eventi **climatici avversi, malattie animali o vegetali, infestazioni di parassiti o incidenti ambientali**.

Questo contributo è concesso solo per i contratti assicurativi che coprono la perdita causata da un evento climatico avverso, da una malattia animale o vegetale, da un'infestazione da parassiti, da un incidente ambientale o da una misura adottata conformemente alla direttiva 2000/29/CE per contenere una malattia vegetale o un parassita che distrugge più del 20% della produzione media annua dell'agricoltore nel triennio precedente o una media triennale basata sul quinquennio precedente, escludendo il più elevato e entrata più bassa.

## 2. Contributi finanziari assicurativi

La misurazione dell'entità della perdita causata può essere adattata alle caratteristiche specifiche di ciascun tipo di prodotto utilizzando:

- **indici biologici** (quantità di perdita di biomassa) o indici di perdita di rendimento equivalenti stabiliti a livello di azienda agricola, locale, regionale o nazionale,
- oppure **indici meteorologici** (compresa la quantità di pioggia e temperatura) stabiliti a livello locale, regionale o nazionale



## 2. Contributi finanziari assicurativi

Nonostante le disposizioni del regolamento, le compagnie assicurative offrono generalmente polizze assicurative solo su:

- condizioni climatiche avverse
- epizootie
- malattie delle piante

## 2. Contributi finanziari assicurativi

Polizza assicurativa: l'assicurazione è un contratto per trasferire un rischio dall'assicurato all'assicuratore a fronte del pagamento di un premio (premio).

In caso di rischio,  
l'assicuratore è tenuto a rimborsare l'assicurato, entro i limiti indicati dalla polizza, per il danno subito Il contributo dell'UE è ex ante e copre il 70% del pagamento del premio (al momento della stipula del contratto assicurativo)

## 2. Contributi finanziari assicurativi

### INSURER

An insurance company, authorized to operate in accordance with the current regulations on the subject, can be private companies in the form of public limited company, cooperative societies and mutual societies or public law companies.

### INSURED

The holder of the interest deriving from the insurance contract (ie. the farmers who wants to insure its harvest)

### CONTRACTOR

The person stipulating the contract may be different from the insured. All contractual charges, such as the payment of the premium, fall to it.





### te.en.farm. 3. Contributi finanziari per fondi comuni di investimento

#### **Art 38: Mutual funds for adverse climatic events, animal and plant diseases, pest infestations and environmental incidents**

CAP foresee financial contributions to mutual funds to pay financial compensations to farmers, for economic losses caused by adverse climatic events or by the outbreak of an animal or plant disease or pest infestation or an environmental incident.

In order to be eligible for support the mutual fund concerned shall:

- (a) be accredited by the competent authority in accordance with national law;
- (b) have a transparent policy towards payments into and withdrawals from the fund;
- (c) have clear rules attributing responsibilities for any debts incurred.



### te.en.farm. 3. Contributi finanziari per fondi comuni di investimento

#### **Mutual funds**

The mutual fund was born from the association of entrepreneurs to save funds in order to help each other in case of need, through the union and the associations for the mutual help: to make a part of their own resources, destined to their own needs or of the other associates, has the positive and effective aim of managing common resources without a profit aim. Associated farmers voluntarily contribute to the creation of a common financial reserve and share a certain risk.

In the event of damage suffered, the fund intervenes in compensation.

The fund represents a form of self-insurance for farmers, who choose to face and share the risk by self-financing

### 3. Financial contributions to mutual funds

Member States shall define the rules for the constitution and management of the mutual funds, in particular for the granting of compensation payments and the eligibility of farmers in the event of crisis, as well as for the administration and monitoring of compliance with these rules.

Member States shall ensure that the fund arrangements provide for penalties in case of negligence on the part of the farmer.

The occurrence of incidents (advers events) must be formally recognised as such by the competent authority of the Member State concerned.

### 3. Contributi finanziari per fondi comuni di investimento

#### Benefits of mutual funds:

- farmers more responsible and aware
- maintenance of the financial reserve (if the event does not occur, the fund is not lost, but remains at the disposal of the association)
- Flexible in contents and structure: members can use the fund for the stipulation of insurance policies or save it for emergency cases; over the years, members may decide to change the object of the mutual fund (type of risk) or in general its objectives and procedures
- reduction of insurance premiums or proposal of better policy conditions: the presence of this additional instrument would increase the farmers bargaining power and level of competitiveness

### Article 39 Income stabilisation tool (IST)

Risk management shall cover an income stabilisation tool, in the form of financial contributions to mutual funds, providing compensation to farmers for a severe drop in their income.

Support shall only be granted where the drop of income exceeds 30 % of the average annual income of the individual farmer in the preceding three-year period or a three-year average based on the preceding five-year period excluding the highest and lowest entry.

NB: Income shall refer to the sum of revenues the farmer receives from the market, including any form of public support, deducting input costs.

Payments by the mutual fund to farmers shall compensate for less than 70 % of the income lost in the year the producer becomes eligible to receive this assistance.

### Article 39 bis: Income stabilisation tool for farmers of a specific sector (IST-s)

Risk management shall cover an income stabilisation tool, in the form of financial contributions to mutual funds, providing compensation to farmers for a severe drop in their income in a specific farm's sector.

Support shall only be granted in duly justified cases and where the drop in income exceeds a threshold of at least 20 % of the average annual income of the individual farmer in the preceding three-year period or a three-year average based on the preceding five-year period excluding the highest and lowest entry. Indexes may be used in order to calculate the annual loss of income of the farmer. Income shall refer to the sum of revenues the farmer receives from the market, including public support, deducting input costs. Payments by the mutual fund to farmers shall compensate for less than 70 % of the income lost in the year the producer becomes eligible to receive this assistance.

#### 4. Strumenti di stabilizzazione del reddito

**NB:**

Income stabilisation tools (IST and IST-s) refund farmers  
**regardless of the causes of income reduction**

I have insured the  
building against fire  
and hail ...



# Corso pilota sull' «IMPRENDITORIALITA' PER I NUOVI AGRICOLTORI»

## Modulo n. 9 Innovazione, Ricerca e cooperazione



ADRAT  
ASSOCIAZIONE DI SVILUPPATORI  
DEI SISTEMI DI AGRI-CULTURA



INIPA  
formazione e sviluppo

WAGENINGEN  
UNIVERSITY & RESEARCH

dalum  
landbrugsskole

mm | Hochschule Niederrhein  
University of Applied Sciences

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804



Erasmus+<sup>1</sup>

## Modulo n. 9 Innovazione e cooperazione

### Livello unico: introduzione

1. Contesto europeo
2. Sfide per il futuro dell'agricoltura
3. EIP-AGRI

Valutazione: domande

*Instructions*

*Assessment: Please answer by interac with teacher «Evaluation form»*

....avete mai sentito parlare dei «Sustainable Development Goals»?

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



L'agricoltura è strettamente collegata con alcuni di questi...

## 1. Contesto europeo

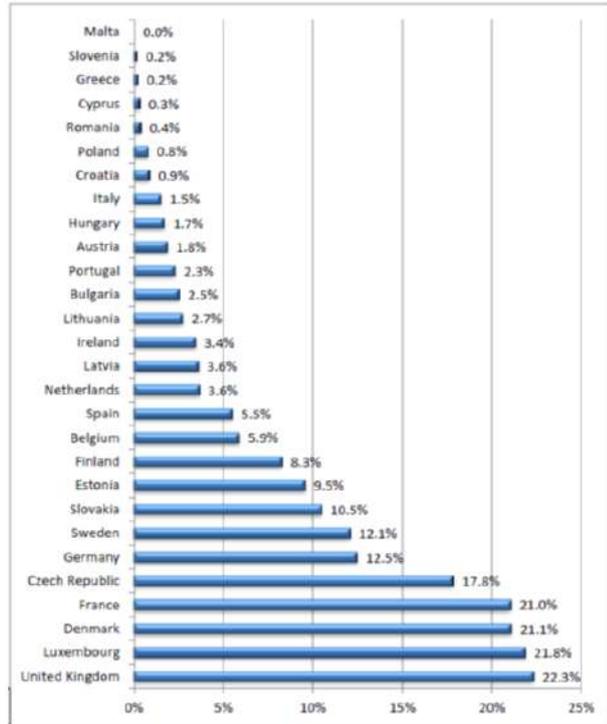
In un mondo che cambia, l'economia dell'UE ha bisogno di innovazione per diventare più intelligente, più sostenibile e più inclusiva. Insieme alla sua crescita, l'UE ha lanciato la **Strategia UE 2020**, un'iniziativa volta ad aiutare tutti i paesi dell'UE a fornire ai loro cittadini un'economia più competitiva, posti di lavoro più numerosi e migliori e una migliore qualità della vita.



3 parole chiave: **smart,**  
**sostenibile, inclusiva**

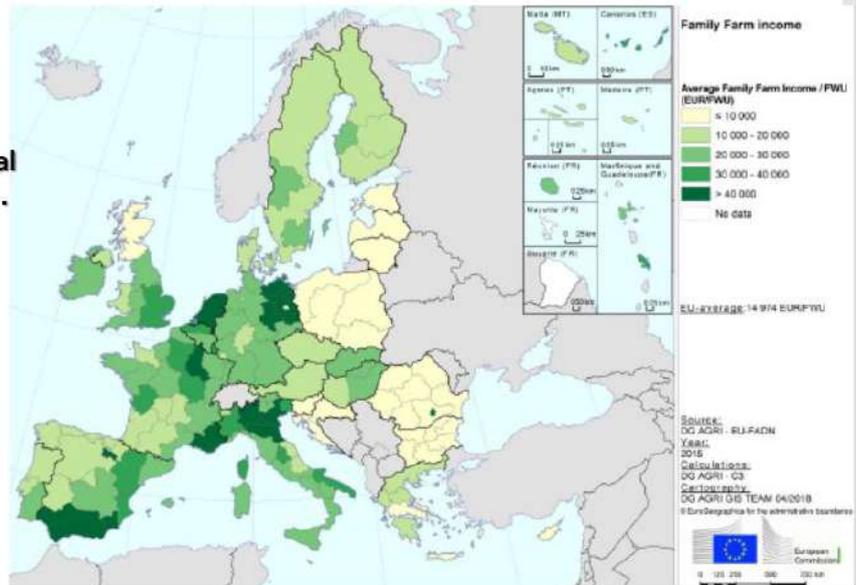
Diamo un'occhiata al contesto generale europeo, alcune caratteristiche comuni:

**1. Aziende agricole di piccole dimensioni....**



Percentage of farms with 100 ha UAA (Utilised Agricultural Area) or more, Eurostat 2013

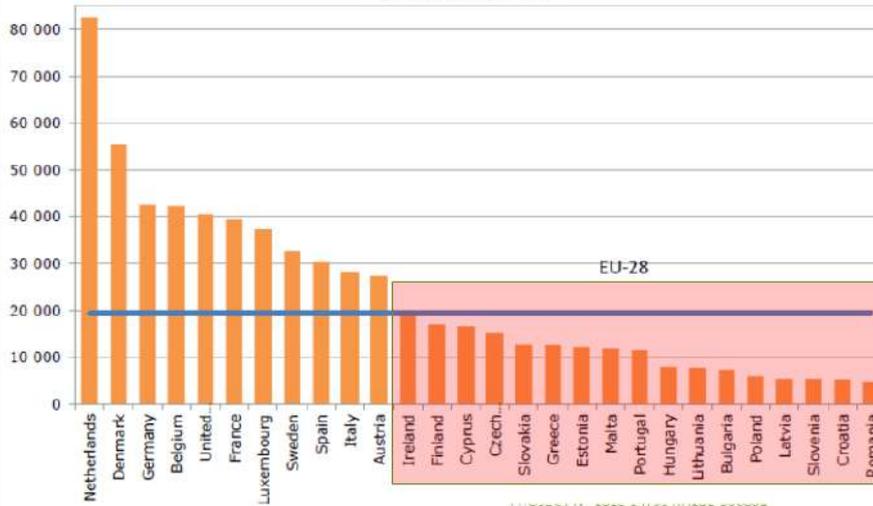
**2. Differenze regionali rispetto al reddito delle aziende agricole....**



From Dg AGRI – EU Commission

### 3. Bassa produttività (in termini di PIL) per molti Paesi membri

Gross Value Added (GVA) in agriculture per annual work unit (EUR/AWU); 2017



**Quale soluzione?  
Non un'unica  
soluzione ...**



**Non da soli ....**



**Non senza nessuna sfida.....**

## PARLANDO DI SFIDE....

### Ecco 5 grandi sfide per il settore agricolo ed agroalimentare

1. Sicurezza alimentare e nutrizionale
2. Cambiamento climatico
3. Ambiente e biodiversità
4. Mantenere uno stile di vita sano
5. Aree rurali

Data source: EPRS adaptation from INRA and Wageningen University

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-005804

9

## COME AFFRONTARE QUESTE SFIDE?

Data source: adaptation from INRA and Wageningen University

**Sicurezza alimentare e nutrizionale**

Nuove tecniche di incroci di vegetali sulla base di riserve genetiche attuali (riduzione scarti, resistenza alla siccità etc); incroci di animali; coltivazioni resistenti alla siccità; riduzione degli sprechi alimentari

**Cambiamento climatico**

Utilizzo di big data per l'agricoltura di precisione; nuovi sistemi agricoli, approcci ecologici come l'uso dei servizi ecosistemici

**Biodiversità ambientale**

Agricoltura di precisione; nuovi approcci ecologici, come i servizi ecosistemici; collaborazione fra agricoltori con nuovi business models

**Stile di vita sano**

Schemi di nutrizione aggiornati; tracciabilità degli alimenti; smart cities con agricoltura urbana e periurbana

**Aree rurali e coesione territoriale**

Strategia EIP-AGRI; Programmi di sviluppo rurale; agricoltura urbana e periurbana, innovazione sociale; SMART villages; connettività digitale; azioni di bioeconomia

PROJECI N° 2018-1-IT01-KA202-005804

10

## La posizione della Europea Commissione

Nella sua **comunicazione sulla PAC post 2020**, la Commissione europea riconosce il ruolo della **ricerca e dell'innovazione**.

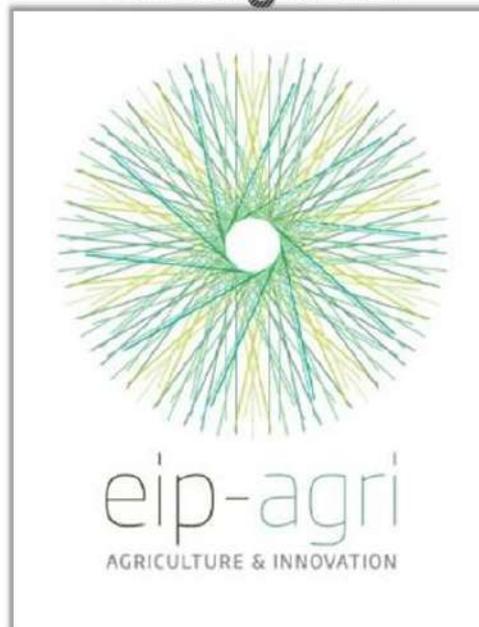
Li considera parte del *"fondamento dei progressi riguardanti tutte le sfide che devono affrontare il settore agricolo dell'UE e le aree rurali, economiche, ambientali e sociali"*.

**La Commissione europea ritiene che il sostegno alla conoscenza, all'innovazione e alla tecnologia sarà cruciale per il "futuro".**



2 parole chiave:  
**Ricerca,  
Innovazione**

## Strategia EIP



Partenariato europeo per l'innovazione "Produttività e sostenibilità dell'agricoltura" (PEI-AGRI)

## Cosa è?



**Scopo:** Promuovere un settore agricolo e forestale competitivo e sostenibile che "ottiene di più da meno"

**Approccio:** Colmare il divario di innovazione tra ricerca e pratica e formare partenariati mediante:

- L' Utilizzo del **modello di innovazione interattiva**
- Collegamento degli attori attraverso la **rete EIP-AGRI**

[https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/eip-agri\\_brochure\\_network\\_2015\\_en\\_web.pdf](https://ec.europa.eu/eip/agriculture/sites/agri-eip/files/eip-agri_brochure_network_2015_en_web.pdf)

## FACCIAMO UN ESEMPIO DI COSA POTREBBE SUCCEDERE...



Target **real-life needs, problems or opportunities**



Choose consortium partners with **complementary types of knowledge and skills** (for "cross-fertilisation")



including **farmers, foresters or other end-users** to benefit from their entrepreneurial skills

From Dg AGRI – Unit Research and innovation



Involve **"multipliers"** - people who can bring in practical knowledge and help disseminate the results in the long term



Set up a plan with a **clear role for each of the different partners**



Organise **knowledge exchange activities** between the partners



Bridge the gap between research and practice **by facilitating discussions**



Involve interactive innovation groups such as **EIP-AGRI Operational Groups**



All partners must **co-create and co-decide** throughout the project



## ..QUALCHE ESEMPIO NEI PAESI DEL TEEN.FARM ..



PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

19

## ..QUALCHE ESEMPIO NEL TUO PAESE..



[EIP AGRI Operational groups The italian projects](#)

PROJECT N° 2018-1-IT01-KA202-006804

20

## Domande

Quanti obiettivi prevede l'agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile?

- A. 15
- B. 17
- C. 20

Quale dei seguenti paesi europei ha le aziende agricole di più piccole dimensioni?

- a. Malta
- b. Cipro
- c. Croazia

Quale paese membro ha la produttività più elevata in termini di PIL?

- a. Germany
- b. France
- C. Netherlands

In quale settore i gruppi operativi EIP-AGRI sono più sviluppati?

- a. Pratiche agricole
- b. Allevamento e benessere animale
- c. Gestione dell'acqua

E' possibile trovare gli stessi problemi in sistemi agricoli di paesi diversi?

- a. Sì e anche con le stesse soluzioni per risolverli
- b. No, è impossibile
- c. Sì, ma con le stesse soluzioni

In quali paesi troviamo i gruppi operative più sviluppati?

- a. Italy, Spain, Greece
- b. Belgium, Spain, Greece
- c. Netherland, Italy, Spain

Che cosa significa EIP-AGRI?

- a. European Innovation Project (Progetto Europeo per l'Innovazione)
- b. Productivity and Innovation (Produttività e Innovazione)
- c. European Partnership for Innovation (Partenariato Europeo per l'Innovazione)

Qual'è lo scopo di EIP-AGRI ?

- a. Promuovere un'agricoltura e una selvicoltura sostenibili e competitive per "ottenere di più con meno"
- b. Promuovere l'interazione tra agricoltori
- c. Modernizzare l'attività agricola

Con quale strumento è finanziato EIP-AGRI :

- a. 1° pilastro
- b. 2° pilastro
- c. CMO