

mq con tecnica di coltivazione tradizionale (sesto 0,50 m x 1,30 m) fa registrare produzioni intorno ai 20 q.li.

Nell'ambito della passata programmazione regionale (PSR 2007/2013), il Comune di Belmonte Calabro in partenariato con il Comune di Lago e con l'ARSAC ha aderito al *Progetto per la Salvaguardia del Patrimonio Genetico Regionale* – Asse II Misura 214, azione 6 – denominato *Gran"o" Pomo"d'oro"* di Belmonte Calabro e Lago di cui al Bando Regione Calabria Ass.to Agricoltura Foreste e Forestazione, Decreto n. 13584 del 3.10.2013. Con tale iniziativa progettuale sono stati istituiti, nel territorio dei due comuni, 30 campi di coltivazione / conservazione di Pomodoro di Belmonte, su una superficie complessiva che assomma a circa 2 ettari ed una produzione stimata in oltre 1000 q.li; mediamente l'età dei conduttori aderenti al progetto si attesta intorno ai 50 anni.

La destinazione del prodotto è in massima parte volta al mercato locale o comprensoriale, veicolata in parte dalla GDO e in massima parte dalla piccola distribuzione e la vendita diretta e l'acquisto in azienda; inoltre, per le particolari caratteristiche del prodotto (consumo fresco) una quota significativa viene assorbita dalla ristorazione di alta gamma.

**Analisi SWOT**

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<p><i>Fase produttiva</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Scarsa aggregazione tra i produttori (es.: associazioni di produttori) ridotto ricambio generazionale;</li> <li>▪ Difficoltà ad introdurre nuove tecnologie per la coltivazione (elevati costi di produzione legati alla meccanizzazione di alcune operazioni colturali, es. potature verdi);</li> <li>▪ Difficoltà di contrastare la contraffazione;</li> <li>▪ Mancanza di centri di produzione del seme.</li> </ul> <p><i>Fase di trasformazione - confezionamento</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mancata meccanizzazione di alcune fasi di lavorazione per il confezionamento;</li> <li>▪ Elevati costi di alcuni tipi di confezionamento legati alla impossibilità della meccanizzazione di tali processi;</li> </ul> <p><i>Fase di commercializzazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mancanza di forme associative (es. Organizzazione di produttori)</li> <li>▪ Calendari di commercializzazione limitati legati alla mancanza della frigoconservazione;</li> <li>▪ Elevate distanze dai principali mercati nazionali;</li> <li>▪ Concorrenza delle produzioni nazionali,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vocazionalità pedoclimatica dell'areale di coltivazione che consente produzioni quali-quantitative inimitabili;</li> <li>▪ Unicità del prodotto;</li> <li>▪ La reputazione positiva di cui gode, per le sue caratteristiche, il Pomodoro di Belmonte;</li> <li>▪ Buona diffusione sul mercato locale e comprensoriale;</li> <li>▪ Buona diffusione nell'alta ristorazione;</li> <li>▪ Elevata potenzialità di vendita sulle reti locali, nazionali;</li> <li>▪ Disponibilità di dati relativi ai processi produttivi (superfici, varietà, rese, altimetria, orografia, piani di concimazione, età degli addetti, ecc.)</li> </ul>

similari;	
▪ Difficoltà di contrastare la contraffazione.	

### Fabbisogni

- Assicurare una riduzione dei costi nelle diverse fasi della filiera;
- Aumentare il valore aggiunto nella fase agricola;
- Adeguare la produzione alle esigenze della domanda;
- Migliorare la professionalità degli operatori;
- Concentrare l'offerta.

### Obiettivi e strategia di filiera

Per la valorizzazione del Pomodoro di Belmonte, l'obiettivo individuato è l'aumento del grado di aggregazione della produzione, il miglioramento della qualità, la riduzione dei costi organizzativi e il miglioramento della competitività nelle diverse fasi della filiera. Sarà necessario promuovere l'adozione di un approccio integrato attraverso la realizzazione di un progetto di filiera coordinato e sinergico che preveda anche la creazione di una piattaforma logistica per la produzione di seme, la frigoconservazione e la commercializzazione .

### Linee di intervento

- promozione e marketing;
- acquisto di macchine agricole per la riduzione dei costi di produzione;
- ammodernamento degli impianti di irrigazione ;
- ristrutturazione e ammodernamento di immobili esistenti e acquisto macchine e attrezzature per la fase della confezionamento;
- assistenza tecnica e gestionale per la realizzazione del piano integrato di filiera;
- formazione nella funzioni della logistica;
- supporto dell'assistenza tecnica e ricerca agronomica.

## 5. FILIERA DEI CEREALI

### Il contesto produttivo

A livello nazionale la cerealicoltura si estende su 1,2 milioni di ettari con 473.000 aziende e una produzione di 3,8 mil. di tonnellate;le regioni con incidenza produttiva significativa (>20%)si localizzano nel centro-nord, la Calabria contribuisce con circa il 9%.

In Calabria si localizza il 2,5% delle aziende cerealicole italiane, con un'incidenza della superficie pari all'1,8% di quella italiana, la PLV cerealicola della nostra regione è l'0,9% di quella italiana. Negli ultimi dieci anni le aziende cerealicole sono diminuite del 13% con una contrazione della superficie investita del 12%, anche se la superficie media investita a cereali è rimasta, in fondo, invariata, 2,54 ettari.Le aziende cerealicole sono, quindi, aziende di piccola dimensione; mediamente solo il 13%, delle aziende cerealicole (4.814 aziende) è specializzato.

Sul territorio regionale la superficie investita a cereali si concentra maggiormente nelle province di Cosenza (46%) e Crotone (26%). Il frumento duro il cereale più coltivato (50%), segue il frumento tenero (19,21%), l'avena (18,5%) e l'orzo (12,05%).

La Calabria registra un'incidenza della produzione biologica di cereali pari al 6% delle aziende e al 20% della SAU. Su una superficie cerealicola a biologico pari a quasi 18 mila ettari che coinvolge 1.898 aziende, le province di Cosenza e Crotona con rispettivamente il 39% e il 32% rappresentano quelle maggiormente interessate alla produzione di cereali biologici.

### **L'organizzazione regionale della filiera**

La concentrazione al nord dei molini a frumento tenero è pari a poco più del 50%, mentre l'incidenza delle potenzialità molitorie arriva al 60%. Al sud si concentrano i molini a frumento duro (poco più dell'80%) con una quota di potenzialità del 60%.

La Calabria occupa meno del 5% della quota per i molini a frumento tenero e una quota ancora più bassa in termini di potenzialità. I 19 molini censiti in Calabria sono localizzati soprattutto nella provincia di Cosenza (11). Le altre province contano su 3 molini a Catanzaro, 2 ciascuno a Crotona e Vibo e un solo molino a Reggio C. In particolare, a Cosenza e area limitrofa sono presenti 4 molini e altri due sono localizzati nel comune di Acri.

Il Comune di Belmonte Calabro in partenariato con il Comune di Lago e ARSAC, nell'ambito del PSR 2007/2013, ha aderito al *Progetto per la Salvaguardia del Patrimonio Genetico Regionale – Asse II Misura 214, azione 6 – denominato Gran"o" Pomo"d'oro"* di Belmonte Calabro e Lago di cui al Bando Regione Calabria Ass.to Agricoltura Foreste e Forestazione, Decreto n. 13584 del 3.10.2013. Con tale iniziativa progettuale sono stati istituiti, nel territorio dei due comuni, 14 campi di coltivazione / conservazione di Grano Duro Var. Senatore Cappelli, per una superficie complessiva che somma a circa 12 ettari, l'età dei conduttori mediamente, si attesta intorno ai 51 anni.

Questa varietà di grano duro deve il nome a Raffaele Cappelli, senatore, che nei primi del Novecento promosse la riforma agraria e la ricerca sui grani duri e teneri. Per circa un secolo, questa varietà è stata molto coltivata. Negli anni '70 scomparve quasi del tutto a causa della mutazione genetica cui fu sottoposto per ottenere la varietà Cresco.

Il grano duro *Senatore Cappelli*, invece, è esente da contaminazione per mutagenesi indotta con raggi x e y del cobalto radioattivo, a differenza delle varietà del grano duro OGM irradiato, oggi utilizzati in agricoltura. Sembra fondata l'ipotesi, che la modifica genetica delle varietà di grani moderni, sia correlata ad una modificazione della loro proteina, e in particolare di una sua frazione, la gliadina, che è un proteina basica, dalla quale per digestione peptica-triptica, si ottiene una sostanza chiamata frazione III di Frazer, alla quale è dovuta l'enteropatia infiammatoria e quindi il malassorbimento (intolleranza al glutine e allergie).

Dopo un periodo di assenza, di recente la coltivazione è ricominciata in alcune regioni del Sud che puntano soprattutto alla salvaguardia della qualità. Il grano duro Senatore Cappelli può essere considerato un cereale "antico", antenato del grano duro attuale, non contaminato da mutagenesi come molti altri cereali oggi coltivati. Per la sua altezza (160-180cm) e il suo apparato radicale sviluppato, soffoca le malerbe ed è quindi molto adatto per l'agricoltura biologica. La produzione è concentrata in Basilicata, Puglia e Sardegna e, ad oggi, ben rappresentata anche in Calabria.

La destinazione del prodotto, per le sue peculiari caratteristiche (alta digeribilità, basso contenuto in glutine), è in massima parte assorbita dal mercato locale, mediante l'acquisto del grano direttamente presso i produttori da parte dei consumatori; in parte, subisce una prima trasformazione (molitura) in piccoli molini tradizionali legati alla panificazione o a piccoli pastifici artigianali per la produzione di paste di alta qualità; per le particolari caratteristiche del prodotto una quota significativa viene assorbita dalla ristorazione di alta gamma. A titolo esplicativo una

confezione di pasta Senatore Cappelli di 500 gr costa in media 1,95 euro presso i negozi specializzati.



### Analisi SWOT

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<p><i>Fase agricola</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ polverizzazione della struttura produttiva aziendale (es. aziende con piccole superfici);</li> <li>▪ Scarsa aggregazione tra i produttori (es.: associazioni di produttori) ridotto ricambio generazionale;</li> <li>▪ scarsa propensione all'introduzione di innovazione tecnologica;</li> <li>▪ elevata età dei conduttori e basso livello di istruzione.</li> <li>▪ elevati costi di produzione legati alla dimensione delle superfici;</li> <li>▪ Difficoltà di contrastare la contraffazione;</li> <li>▪ Mancanza di centri di produzione, selezione e conservazione del seme, certificati.</li> </ul> <p><i>Fase di trasformazione - confezionamento</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ridotta meccanizzazione di alcune fasi di lavorazione (es. molini di piccole dimensioni e/o artigianali);</li> <li>▪ Elevati costi di conservazione e confezionamento legati alla ridotta meccanizzazione del processo su larga scala;</li> </ul> <p><i>Fase di commercializzazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Assenza di forme associative (es. OP);</li> <li>▪ Elevate distanze dai principali mercati nazionali;</li> <li>▪ Concorrenza delle produzioni nazionali;</li> <li>▪ Difficoltà di contrastare la contraffazione;</li> <li>▪ Cambiamento dei gusti del consumatore.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buona vocazionalità pedoclimatica dell'areale di coltivazione che permette di ottenere buone produzioni quali-quantitative;</li> <li>▪ Unicità del prodotto, per le sue qualità organolettiche;</li> <li>▪ Ottima reputazione di cui gode, per le sue qualità, il Grano Duro Var. <i>Senatore Cappelli</i>;</li> <li>▪ Buona diffusione sul mercato locale e comprensoriale;</li> <li>▪ Buona diffusione dei prodotti trasformati (es. pasta) nell'alta ristorazione;</li> <li>▪ Elevata potenzialità di vendita sulle reti locali, nazionali.</li> </ul>

### Fabbisogni

- Ricambio generazionale;
- Concentrazione dell'offerta;
- Incremento delle superfici destinate alla produzione con il metodo biologico;
- Maggiore integrazione verticale tra aziende e industria di prima trasformazione;
- Miglioramento della qualità del prodotto con l'introduzione anche di varietà locali;
- Riduzione dei costi di produzione;
- Definizione di adeguati percorsi formativi per gli operatori in tutte le fasi della filiera.

### Obiettivi e strategia di filiera

Per la valorizzazione dei grani duri e in particolare Grano duro Var. *Senatore Cappelli*, l'obiettivo da perseguire è l'aumento del grado di aggregazione della produzione, l'aumento delle superfici investite, il miglioramento della qualità, la riduzione dei costi organizzativi e il miglioramento della competitività nelle diverse fasi della filiera. Sarà necessario promuovere l'adozione di un approccio integrato attraverso la realizzazione di un progetto di filiera coordinato che preveda la creazione di una piattaforma logistica per la produzione di seme, e la commercializzazione del prodotto.

### Linee di intervento

- promozione e marketing;
- acquisto di macchine agricole per la riduzione dei costi;
- ristrutturazione e ammodernamento di immobili esistenti per lo stoccaggio;
- acquisto macchine e attrezzature per la fase di stoccaggio e confezionamento;
- assistenza tecnica e gestionale per la realizzazione del piano integrato di filiera;
- formazione nella funzioni della logistica;
- supporto assistenza tecnica e ricerca agronomica.

## 6. FILIERA DEGLI ALLEVAMENTI E LAVORAZIONE (SALUMI DI CALABRIA DOP, SUINO NERO, FORMAGGI OVICAPRINI)

### Contesto produttivo

La Calabria si colloca tra le regioni con la più bassa incidenza di aziende zootecniche, infatti, sul totale complessivo delle aziende presenti sul territorio, quelle con allevamenti sono il 7,4 %.

Nel corso degli ultimi 10 anni in Calabria si è registrata una forte ristrutturazione del settore zootecnico, che ha determinato, da un lato, una consistente diminuzione del numero delle aziende con allevamenti e, dall'altro, un confortante aumento del numero medio di capi allevati.

Solo in riferimento alla specie Ovina e Caprina, la Calabria risulta la prima regione per numero di capi iscritti ai registri anagrafici.

### Territorio e discriminanti ambientali

Con riferimento alle tipologie di allevamento, molteplici sono i fattori di cui bisogna tener conto, quali: clima, altimetria, orografia dei terreni, disponibilità di risorse (es. l'acqua, pascolo/foraggio/mangimi); nondimeno, altrettanto significativi sono i fattori socio economici (vicinanza o meno rispetto centri decisionali, accesso alle risorse) culturali e delle economie locali. Pertanto, sulla scorta di quanto esposto si possono identificare tre sistemi produttivi che caratterizzano, con inevitabili sovrapposizioni, le differenti aree di produzione del territorio:

- a) Allevamenti *intensivi stanziali* (Latte, carne, uova), prevalentemente localizzati in Pianura (< 800 m slm), ad esclusione delle aree natura 2000;
- b) Allevamenti *estensivi stanziali* (Latte, carne, uova, miele), localizzati in tutte le aree ad esclusione delle pianure, < 100 mslm;
- c) Allevamenti *estensivi transumanti* (Latte, carne, miele), localizzati in aree sub pianeggianti a quote > 700mslm.

**Analisi SWOT**

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ alti costi di produzione, in particolare quelli relativi all'alimentazione, al lavoro e, in caso di allevamenti di nuova costituzione, all'acquisto del bestiame;</li> <li>▪ insufficienza di qualificate competenze sia a livello di imprenditore/conduttore dell'allevamento che, in particolare, di maestranze;</li> <li>▪ difficoltà nell'applicazione delle articolate normative vigenti (es. benessere animale);</li> <li>▪ scarsissima modernizzazione in ordine all'adozione di nuove tecnologie;</li> <li>▪ assenza di una rete informatica/informativa a supporto della direzione aziendale e della "messa in rete" degli allevamenti, finalizzata all'abbattimento di alcune voci del costo di produzione;</li> <li>▪ basso potere contrattuale, nei confronti degli attori sia a valle che a monte della produzione;</li> <li>▪ scarso interesse e disaffezione da parte dei giovani verso il mestiere di "allevatore";</li> <li>▪ mancato rinnovo del settore tradizionale mediante attività avanzate ad alto valore aggiunto e inadeguata visibilità sul mercato delle produzioni e delle loro peculiarità.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ i sistemi di allevamento praticati non danno origine a particolari problemi di inquinamento o di impatto ambientale;</li> <li>▪ l'allevamento svolge ancora funzione di presidio del territorio attraverso pratiche tradizionali quali il pascolamento e la transumanza;</li> <li>▪ gli allevamenti raramente sorgono in aree vicine a fonti di inquinamento, sia per orografia che per la limitata presenza di presidi industriali;</li> <li>▪ larga diffusione di allevamenti estensivi connessi ad una base aziendale in cui la foraggicoltura non è praticata in maniera intensiva;</li> <li>▪ presenza di razze autoctone locali (es. capra rustica calabrese, suino nero di Calabria, bovini di razza podolica, ecc.)</li> <li>▪ presenza di importanti aree vocate, per diverse produzioni e tipicità locali;</li> </ul>

**Fabbisogni**

- Ricambio generazionale;
- Organizzazione, concentrazione e adeguamento dell'offerta;
- Incremento e riqualificazione di superfici e allevamenti con il metodo biologico;
- Maggiore integrazione verticale tra allevamenti e aziende di lavorazione;
- Miglioramento della qualità degli allevamenti con l'introduzione anche di razze locali;
- Riduzione dei costi di produzione;
- Definizione di adeguati percorsi formativi per gli operatori, in tutte le fasi della filiera.

**Obiettivi di filiera**

Per la valorizzazione della filiera zootecnica, l'obiettivo da perseguire è l'aumento del grado di aggregazione degli allevamenti ricadenti nel comprensorio, il benessere animale, il recupero e la valorizzazione di razze autoctone, la riduzione dei costi organizzativi e il miglioramento della competitività nelle diverse fasi della filiera. Sarà necessario promuovere l'adozione di un approccio integrato attraverso la realizzazione di un progetto di filiera coordinato che preveda la creazione di una piattaforma logistica per la commercializzazione delle produzioni.

### Strategie di intervento

- sostenere la creazione di filiere corte per una migliore valorizzazione delle produzioni aziendali;
- incentivare il ricorso a razze locali;
- avviare corsi teorico pratici per tipologie di maestranze delle aziende zootecniche (pastore, mungitore, casaro artiere, norcino, stagionatore, alpicoltore, infermiere veterinario) e corsi di alfabetizzazione informatica;
- incentivare la realizzazione/ammodernamento di strutture aziendali eco-compatibili, sia di allevamento che di trasformazione;
- sostenere progetti in cui prevalgono soluzioni costruttive "virtuose", per le nuove costruzioni e, recupero di strutture tradizionali adottando tipologie costruttive "evolute" rispettose dell'ambiente, con introduzione di impianti di energia alternativa quali: biogas, impianti per la gestione dei reflui, ecc.;
- sostenere gli allevamenti di tipo estensivo (bovini, ovini caprini, suini, api, avicoli, bufalini);
- introdurre software per gestire le procedure legate al registro di stalla, anagrafe del bestiame, gestione dei dati nel registro informatizzato, software per la messa in rete di dati produttivi aziendali, acquisto di hardware e software per la gestione dell'attività di pascolamento;
- sostenere le attività artigiane in grado di produrre in loco strutture, attrezzature zootecniche e accessori per l'allevamento (tipo truciolo per lettieri), abbattendo i costi di approvvigionamento;
- valorizzare e recuperare le strutture zootecniche lungo i tratturi della transumanza da destinare a punti di raccolta e attrazione per il turismo rurale (es. "viaggi della transumanza");
- assistenza tecnica con professionalità di comprovata esperienza in attività di consulenza nel comparto zootecnico, con figure specializzate in tutti i settori (bovino da latte, bovino da carne, bufalini, apicoltura, suinicoltura, ovicapri ecc.).

### Linee di intervento

- promozione e marketing;
- acquisto di macchine e attrezzature per la riduzione dei costi di allevamento;
- ristrutturazione e ammodernamento di immobili esistenti per l'allevamento e la trasformazione;
- acquisto macchine e attrezzature per la trasformazione e conservazione dei prodotti finiti;
- assistenza tecnica e gestionale per la realizzazione del piano integrato di filiera;
- cooperazione nella fase di trasformazione conservazione dei prodotti
- formazione nella funzioni della logistica;
- supporto assistenza tecnica e sanitaria.

## 7. FILIERA DELLA CASTAGNA

### Contesto produttivo

La nostra regione si colloca ai vertici per superficie investita in castagneto da frutto e quantità prodotta, dopo Campania e Toscana. In Calabria risultano attive circa 5 mila aziende per una superficie di circa 9 mila ettari. Le aziende specializzate, (solo castagneto da frutto nell'ordinamento colturale) sono 750 con una superficie intorno ai 2 mila ettari, secondo l'ultimo censimento. Si tratta dell'11% delle aziende e del 10,5% della superficie specializzata italiana, dove la Calabria si colloca dietro Campania, Piemonte e Toscana. Dati riferiti al 2012 quantificano, in media, circa 95 mila quintali di castagne da frutto. Tuttavia, il peso sul valore della produzione nazionale, pari al 10%, è scarso; imputabile anche alla inadeguata valorizzazione commerciale.

Negli ultimi anni il settore ha subito un lento e costante declino; da trent'anni a questa parte la superficie investita è diminuita di circa il 70% (castagno da frutto), passando da 27.474 ettari del

1982 a 8.938 ettari del 2010. Raffrontando i dati degli ultimi due censimenti, la Calabria ha perso il 61,3% delle aziende e il 37,4% della superficie investita a castagneto.

Il patrimonio varietale nella nostra regione è molto ampio, costituito quasi totalmente da cultivar della specie *Castaneasativa*; localizzato, prevalentemente, in Provincia di Cosenza, zona di Rogliano e Parenti in ambito GAL area 6) e in Provincia di Catanzaro nelle zone di Cicala, Serrastretta, Carlopoli. Con la diffusione delle cv di maggiore pregio si è giunti ad una certa standardizzazione varietale e alla coltivazione di varietà note come la "Raggiola", la "Nserta" e la "Curcia", quest'ultima utilizzata anche come portainnesto.

### Caratteristiche strutturali delle aziende castanicole

Lo sviluppo del settore è frenato da diversi vincoli strutturali, ad es. aziende di piccola dimensione, mediamente infatti la superficie investita a castagneto da frutto è meno di 2 ettari e la SAU media delle aziende con castagneti da frutto è di circa 6,6 ettari. Poiché il 71% delle aziende è localizzato in montagna, lo spopolamento di molte aree e gli ambienti pedoclimatici sfavorevoli hanno indotto a praticare colture caratteristiche delle aziende di montagna, infatti, il 34% della SAU è investita in prati permanenti e pascoli. A ciò si aggiunge che le aziende condotte da giovani (fino a 40 anni) sono solo il 10% mentre i conduttori con oltre 60 anni di età sono il 50%. L'invecchiamento e il basso livello di istruzione spiegano anche lo scarso livello di diversificazione dell'attività aziendale, infatti, le attività connesse (contoterzismo, agriturismo, artigianato, ecc.) sono solo il 2,8%.

Altro aspetto è quello fitosanitario, infatti, molti impianti, seppur sopravvissuti ai devastanti attacchi di cancro corticale (*Endothiaparasitica*), restano comunque soggetti a ritorni del mal dell'inchiostro (*Phytophthoracambivora* e *P. cinnamomi*) di difficile eradicazione. Recentemente, poi, il cinipide galligeno (*DryocosmusHuriphilus*) – segnalato in Calabria nel 2009 - che danneggia pericolosamente la vegetazione e la fruttificazione delle piante, ha messo a dura prova la castanicoltura regionale, andandosi ad aggiungere ai danni già prodotti da insetti parassiti dei frutti quali: balanino e cidie. La severa problematica ha indotto a costituire, a livello Nazionale, un tavolo tecnico presso il MIPAAF, composto da esperti di Università ed istituti di ricerca, in collaborazione con le regioni, per attuare una strategia di difesa biologica contro il cinipide, mediante l'introduzione negli areali castanicoli del parassitoidetorymussinensis; i lanci, in Calabria, sono già partiti dal 2012 e, si confida che nei prossimi anni si possa abbassare il livello di infestazione.

La tipologia predominante, nei nostri areali, è il castagneto estensivo tradizionale; con basse densità di piante per ettaro, pochi input culturali, bassa produttività e remunerazione dei fattori. Le rese di un castagneto di questo tipo arrivano a 3-4 q.li/ha circa, mentre in un castagneto impostato razionalmente può arrivare anche a 25-30 q.li/ha.

Pertanto, in base alle tecniche colturali, le tipologie d'impianto, sono riconducibili due categorie:

- Impianti con poche cure colturali o degradati: in abbandono, scarse o assenti le cure colturali, ove ci si limita alla sola raccolta del prodotto. Saltuariamente, poco prima della raccolta, si effettua la ripulitura del terreno sotto le piante con il taglio della vegetazione spontanea, rare le operazioni di potatura eliminando solo le grosse branche;
- Impianti in buone condizioni, razionali: in cui si effettua pulitura meccanica (es. decespugliatore) del sottobosco, seguita da una rastrellatura e potatura ogni 4-6 anni, sfalcatura estiva della vegetazione spontanea, la rastrellatura e bruciatura delle stesse, per sgombrare il terreno sotto le piante, cui segue, in autunno, la raccolta manuale del prodotto.

La manodopera impiegata per le operazioni colturali (raccolta compresa), solitamente, è di tipo familiare (imprenditore e componenti attivi della famiglia), in taluni casi con braccianti agricoli, rara la "mezzadria".

Le zone di produzione, come già detto, hanno una forte caratterizzazione territoriale, concentrate, in massima parte, nelle province di Cosenza e Catanzaro. Cosenza detiene il 54% delle aziende



con castagneto da frutto e il 54% della superficie investita, le aree di maggiore coltivazione ricadono nei versanti della Sila (Parenti, Aprigliano, Rogliano) e della Catena Costiera (Mendicino, Carolei, Paterno, Domanico, Lago, Grimaldi) mentre Catanzaro rappresenta il 31% delle aziende e il 33% circa della superficie. La varietà più diffusa è la "Nserta", che copre quasi per intero la provincia di Cosenza e diverse zone delle restanti province. Il 45% della produzione regionale appartiene a questa varietà, con frutti di media grandezza, colore bruno-scuro e striature bene evidenti. In provincia di Cosenza sono, inoltre, diffusa la cv "Arturo" (tipica nei comuni di Rogliano, Mendicino e Carolei), varietà precoce, con frutti di grossa pezzatura e di buon valore merceologico. La varietà calabrese a più precoce fruttificazione (prima decade di ottobre) è la "Raggiola" (10% della produzione) comune nelle province di Cosenza, Catanzaro e Crotona, con frutti di grossa pezzatura, facile sgusciatura, molto richiesti dai mercati locali. La cv "Ruvellise", meno precoce della Raggiola con frutti a piccola pezzatura e di buon sapore, costituisce il 15% della produzione regionale. Il ricco germoplasma regionale annovera, inoltre, altre diverse varietà, quali: "Marrone di San Donato", "Valeriana", "Cirospaca", "Spatacciola", "Nzertolitana", "Pompa", "Ansolitana", "Mancina", sempre per la provincia di Cosenza. Raggiola e Nserta sono molto apprezzate sul mercato del fresco ma utilizzate anche dall'industria di trasformazione, per produrre farina di castagne.

#### L'organizzazione della filiera

Per quanto precedentemente esposto, si configurano diverse situazioni nell'organizzazione economica della filiera, con una molteplicità di condizioni e di livelli di integrazione tra i diversi operatori. I possibili passaggi della castagna, dalla produzione al consumo possono essere:

- 1) Produzione castagne (fase agricola);
- 2) Raccolta e primo stoccaggio;
- 3) Prima trasformazione (selezione, pulitura, cura, confezionamento):
  - 3.1) Commercializzazione prodotto fresco (GDO, mercati ortofrutticoli locali ed esteri).
  - 3.2) Preparazione semilavorati:
    - 3.2.1) Industria alimentare nazionale ed estera;
    - 3.2.2) Commercializzazione nazionale o estera.

Dallo schema si evince che le diverse fasi possono essere svolte attraverso l'integrazione dei processi sotto un unico controllo imprenditoriale oppure, tra una fase e l'altra dell'intero processo, attraverso soggetti "intermediari" (raccoglitori, responsabili d'acquisto, grossisti, mediatori).

Nelle nostre aree dove l'offerta è molto frazionata oltre che differenziata sia per varietà, che per qualità (pezzatura, forma dei frutti, bacato) e spesso non adeguata alle esigenze dell'industria che chiede partite grosse e omogenee, i mediatori sopperiscono a questa debolezza strutturale della produzione. Pertanto, essi sono presenti nelle aree arretrate, carenti di impianti e associazionismo (aree interne) e lo sono sempre meno in aree a imprenditoria castanicola evoluta, cioè dove è presente l'integrazione tra le fasi di filiera.

Quindi, per conferire il raccolto dal produttore all'industria di lavorazione (che esporta o vende alla GDO), occorrono da 3 a 4 passaggi di intermediari, nelle aree interne, dove mancano forme di aggregazione dell'offerta, da 2 a 3 se vi sono cooperative, da 0 a 1 se le cooperative sono efficienti. Tuttavia, nell'area del Gal 6, dove l'offerta assume una certa consistenza, esiste qualche impianto nel quale le castagne sono sottoposte ai necessari trattamenti (disinfestazione, cura, asciugamento, calibratura, selezione, spazzolatura, insacchettamento) prima di essere avviate ai mercati di consumo.

**Analisi SWOT**

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<p><i>Fase produttiva</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Castagneti di tipo estensivo (bassa densità d'impianto) e di vecchia concezione;</li> <li>▪ Frammentazione e polverizzazione della struttura produttiva aziendale (piccole superfici);</li> <li>▪ Scarsa aggregazione tra i produttori (es.: OP) ridotto ricambio generazionale;</li> <li>▪ Scarsa propensione all'introduzione di innovazione tecnologica;</li> <li>▪ Elevata età dei conduttori e basso livello di istruzione, mancato ricambio generazionale;</li> <li>▪ Elevati costi di produzione legati alla dimensione delle superfici e alla tipologia di impianto (estensivi);</li> <li>▪ Difficoltà nella difesa fitosanitaria dei castagneti a livello comprensoriale.</li> </ul> <p><i>Fase di trasformazione – confezionamento commercializzazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Scarsa presenza di centri di raccolta e confezionamento, moderni e qualificati, razionalmente meccanizzati;</li> <li>▪ Scarsa o assente presenza di aziende di prima trasformazione (es. farine);</li> <li>▪ Assenza di forme associative (es. OP, cooperative, ecc);</li> <li>▪ Elevate distanze dai principali mercati nazionali;</li> <li>▪ Concorrenza delle produzioni di altre regioni;</li> <li>▪ Cambiamento dei gusti del consumatore;</li> <li>▪ Scarsa informazione e marketing;</li> <li>▪ Scarsità di dati per l'organizzazione e l'analisi della filiera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Alta vocazionalità pedoclimatica degli areali di coltivazione che consente di ottenere buone produzioni quali-quantitative;</li> <li>▪ Ottima reputazione di cui godono, per le loro caratteristiche, le cv. calabresi, in particolare la Nserta, la "Arturo", la "Riggiola;</li> <li>▪ Buona diffusione sul mercato locale e comprensoriale;</li> <li>▪ Buona diffusione dei prodotti trasformati (es. farine) nell'industria dolciaria;</li> <li>▪ Buone potenzialità di vendita sulle reti locali, nazionali.</li> </ul>

**Fabbisogni**

- Migliorare gli impianti suscettibili di recupero produttivo ed economico, ricostituendo i popolamenti, per ottenere un prodotto competitivo, per qualità e quantità;
- Aumentare la produzione unitaria del castagno da frutto e migliorarne la qualità, immettendo cultivar pregiate anche locali, che abbinino qualità merceologica e resistenza alle avversità;
- Favorire l'associazionismo tra i proprietari, castanicoltori;
- Migliorare e controllare la qualità del prodotto;

- Indirizzare la fase di lavorazione e commercializzazione verso produzioni ad alto valore aggiunto, in linea con le esigenze del mercato;
- Orientare la produzione al mercato del fresco;
- Potenziare le fasi a valle della filiera (lavorazione e commercializzazione) del prodotto fresco al fine di aumentare il valore aggiunto del settore;
- Ricambio generazionale;
- Tutelare la tipicità della produzione.

### Strategie d'intervento

La filiera castanicola è caratterizzata da un'offerta frammentata (aziende di piccole dimensioni), presenza di numerosi intermediari tra la produzione e il consumo e da pochi operatori in grado di trasformare e commercializzare il prodotto. Le ripercussioni di tutto ciò si hanno sia sul prezzo alla produzione (poco remunerativo) che su quello al consumo (troppo elevato), inficiando, inoltre, la costanza degli approvvigionamenti (in qualità e quantità) e la lavorabilità del prodotto. Quindi, l'assenza di rapporti consolidati tra le varie componenti della filiera è uno dei maggiori vincoli allo sviluppo; costringendo, spesso, gli operatori commerciali a importare prodotto esterno per stabilizzare l'offerta.

Sono, pertanto, necessarie politiche che portino ad una redistribuzione del valore aggiunto tra gli operatori della filiera che permetta soprattutto ai produttori la remunerazione adeguata dei fattori di produzione. L'adozione di approcci di tipo integrato e partecipato da un lato e di politiche di sostegno all'associazionismo tra produttori dall'altro possono migliorare le prospettive della filiera castanicola.

### Priorità d'intervento

Le principali problematiche del comparto, riguardano: l'aggregazione dell'offerta, il riordino colturale, la difesa fitosanitaria, la gestione delle superfici, la valorizzazione e trasformazione delle produzioni, il rilancio del commercio interno ed estero. In particolare, nelle aree collinari e montane, oltre i 600 m s.l.m., risulta prioritario:

- Il recupero produttivo degli impianti;
- La diversificazione produttiva;
- La creazione di centri di raccolta, trasformazione, confezionamento e commercializzazione;
- Le azioni territoriali per promuovere l'associazionismo;
- L'Assistenza tecnica per la realizzazione e gestione del piano integrato di filiera;
- Le Azioni di formazione per gli agricoltori sulla moderna gestione dei castagneti da frutto;
- Le Azioni volte alla valorizzazione del prodotto (es. marchi DOP/IGP);
- Promozione e marketing.

## 8. FILIERA DELLA FRUTTA A GUSCIO

### L'assetto produttivo della frutta a guscio

Attenendosi alle elaborazioni Ismea, su dati dell'ultimo Censimento dell'Agricoltura, la frutta a guscio in Italia copre 176 mila ettari, con un investimento medio ad azienda che spazia dagli 1,95 ettari per il nocciolo fino ai 0,67 ettari per il noce. Le regioni a più alto investimento in termini di superficie sono il Lazio (30%), la Campania (27%) e il Piemonte (24%) per il nocciolo (64 mila ettari totali), ancora la Campania (24%) per il noce (10 mila ettari totali), la Sicilia (55%) e la Puglia (39%) per il mandorlo (37 mila ettari totali) e infine Campania (25%), Toscana (22%) e Calabria (16%) per quanto riguarda il castagno (57 mila ettari totali). Il comparto della frutta a guscio, quindi, è un

settore importante nell'economia agricola nazionale: l'Italia risulta tra i principali produttori a livello comunitario.

### **Analisi delle principali colture componenti la filiera della frutta in guscio**

#### **Nocciole**

Fonti Istat indicano che nel 2015 è aumentato il potenziale produttivo nazionale di Nocciole, con 1.050 ettari in più rispetto al 2010. I maggiori incrementi riguardano il Piemonte. I dati Istat relativi alle superfici investite a nocciolo in Italia evidenziano come tra il 2010 ed il 2015 ci sia stato un incremento dell'1,5% degli investimenti e del 2% della superficie in produzione. A livello nazionale, nel 2015 si contano 71.520 ettari coltivati a nocciolo, di cui 68.600 in produzione. I maggiori incrementi sono stati registrati in Piemonte, soprattutto nelle province di Cuneo (+2.875 ettari rispetto al 2010), Alessandria (+1.195 ettari) ed Asti (+885 ettari). La Campania conferma il primato della superficie investita, con 20 mila ettari in produzione concentrati principalmente nelle province di Avellino e Napoli. In queste due province però il confronto con il 2010 evidenzia una flessione degli investimenti, rispettivamente del 22 e del 7%. Il Lazio ha quasi raggiunto la Campania con una superficie coltiva di 19.515 ettari ed un incremento del 3% rispetto al 2010. La produzione laziale è dislocata quasi interamente nella provincia di Viterbo. La Sicilia chiude la graduatoria delle regioni coltiva italiane con 12.430 ettari localizzati per lo più nella provincia di Messina.

La produzione di nocciole è fortemente soggetta all'alea climatica. Periodi molto piovosi in fase di fioritura, che, a seconda degli areali e delle varietà, avviene tra fine dicembre e febbraio, gelate invernali particolarmente severe, ritorno di freddo in primavera, estati siccitose o al contrario eccessivamente piovose sono tutti fattori che determinano un calo della produzione e della resa in sgusciato.

I dati Istat relativi alla produzione raccolta nel periodo 2010-2015 confermano la forte variabilità della produzione italiana che nel periodo in esame è oscillata dai 75,5 milioni di kg del 2010 ai 129 milioni di kg del 2011 di prodotto in guscio. In media 107 milioni di kg all'anno. Il nocciolo viene coltivato con densità variabili da 15 a 30 metri quadrati per pianta.

Con riferimento agli impianti, nei nostri territori, le distanze tra i filari, possono variare da 4 a 6 metri e quelle sulla fila da 2 a 6 metri con un investimento di piante per ettaro che varia da 300 a 400 piante/ettaro. La potatura, solitamente, si effettua ogni 3-5 anni. A seconda della densità del nocciolo, della pendenza e della conduzione del suolo, la raccolta delle nocciole, che generalmente viene effettuata a partire dalla metà di agosto, può essere effettuata:

- a mano (direttamente da terra),
- con reti stese a terra (come per le olive);
- per aspirazione o con appositi *pick-up*;
- con macchine raccogliatrici integrali che raccolgono le nocciole da terra e sommariamente le ripuliscono.

Normalmente l'entrata in produzione delle piante è prevista al 4°-5° anno, mentre la piena produzione degli alberi è attesa al 6°-7° anno. La resa è pari a 10-15 q.li/ettaro.

#### **Mandorle**

La produzione mondiale di Mandorle nel 2013/2014 ha raggiunto 1,1 milioni di tonnellate, 2% in più rispetto all'anno precedente e +8% rispetto alla media degli ultimi 5 anni. Gli USA (la California in particolare) sono il principale Paese produttore con l'80% di quota, seguono Spagna circa il 9%, Australia 6% e Iran 5%; la produzione nazionale con 106.000 t/anno copre soltanto il 4,6%. L'Italia è il quinto importatore dei paesi presi in esame con oltre 32.000 tonnellate nel 2013 mentre i consumi nostrani, in forte aumento negli ultimi anni, si attestano a circa 37.000 tonnellate l'anno.

La mandorlicoltura italiana ha ricoperto un ruolo di primaria rilevanza a livello mondiale fino al secondo dopoguerra. Dal 1970 al 2012 si è registrato un forte ridimensionamento della produzione e delle superfici investite a mandorlo passando da 230.000 a 90.000 t prodotte e da 296.000 a 68.500 ha investiti; oggi la coltivazione è concentrata prevalentemente in Sicilia e in Puglia, che coprono insieme il 96,4% della produzione totale e 95% della superficie interessata (dati ISTAT, 2011). Per le restanti regioni solo la Sardegna riporta una superficie mandorlicola significativa (3.500 ha), mentre le altre hanno quasi totalmente abbandonato la coltivazione. Ogni nazione mandorlicola possiede un proprio patrimonio varietale. Le varietà californiane sono caratterizzate dall'aver un guscio tenero e un'alta resa. In particolare, la cultivar Nonpareil fornisce da sola il 50% della produzione californiana. In Italia le

cultivar sono principalmente a guscio duro. Prevalgono le varietà Pizzuta d'Avola e Fascionello per la confetteria, Filippo Ceo, Fragiulio Grande, Genco, Tuono e Falsa Barese tra le cultivar tradizionali e la francese Ferragnés tra quelle internazionali. In conclusione, si può affermare che la mandorlicoltura nel mondo ha visto una crescita moderata delle produzioni dal 2000 ad oggi, mentre si è mantenuta stabile in Italia dopo il ridimensionamento della seconda metà del secolo scorso. Esiste indubbiamente un ampio margine per interventi innovativi che favoriscano l'ammodernamento degli impianti e delle tecniche colturali per migliorare le produzioni e ridurre l'approvvigionamento dall'estero.

Per quanto riguarda la distribuzione delle superfici nelle Regioni del Sud e delle Isole, i dati del Censimento 2010 riconfermano la storica prevalenza della Sicilia (55,40%) e della Puglia (39,56%) come regioni mandorlicole italiane, pur in presenza di una notevole riduzione delle superfici coltivate rispetto al passato.

In ordine alla utilizzazione dei terreni da Fonte Istat (Censimento Agricoltura 2010), sud e isole hanno una superficie investita pari a 37.213,67 ettari (100%); tra queste, la Calabria con una superficie di 213,76 ettari rappresenta lo 0,57% del totale.

### **Noci**

La produzione mondiale di noci in guscio è di circa 3.000.000 t/anno (media 2008-12, dati FAO 2014) ed è concentrata in Cina, Iran e Stati Uniti dove viene ottenuto rispettivamente il 43,7, il 14,7 e il 14,2% dell'intero prodotto. La restante quota è suddivisa tra Turchia (6%), Messico (3%), Ucraina (3%) e Francia (1%); tra i Paesi produttori di minor rilevanza rientra l'Italia, che si posiziona al diciottesimo posto nella classifica mondiale. Dal 1980 al 2012 il trend produttivo mondiale della noce da frutto ha registrato una forte e continua crescita sia per i quantitativi prodotti, sia in termini di superficie investita, riportando un incremento di produzione del 330%, con circa 3.400.000 t di noci in guscio ottenute nel 2012, ed un aumento della superficie nocicola del 470%, che ad oggi ha raggiunto il milione di ettari (dati FAO 2014). Gli USA, con 426.000 t di frutti prodotti nel 2012 e una superficie investita di circa 99.000 ha, concentrata essenzialmente in California, sono il principale Paese esportatore di noci a livello mondiale con un volume di circa 93.000 t/anno di prodotto in guscio e 67.000 t/anno di prodotto sgucciato, venduto principalmente sul mercato europeo, per un valore totale

che si aggira attorno ai 700 Ml di dollari/anno (media export 2007-11). La Francia con 32.700 t/anno di noci prodotte (media 2008-12) è l'unico Paese europeo produttore con un significativo impatto commerciale, con un incremento della superficie investita a noce del 31% dal 2000 al 2012. In Italia negli anni '70 si producevano circa 80.000 t/anno di noci; in seguito la nocicoltura ha subito un ridimensionamento delle superfici specializzate investite, con conseguente diminuzione delle quantità prodotte, fino alle attuali 12.000 t/anno su una superficie di 4.400 ha (media 2008-12).

L'aumento del prodotto importato, sia a livello nazionale che mondiale, trova giustificazione nell'aumento dei consumi. Secondo le statistiche dell'International Nut&DriedFruitCouncil, tra il

2007 ed il 2011 il consumo di prodotto a livello mondiale è aumentato del 29,5%, con un consumo pro-capite medio di 0,074 kg nel 2011, il 27% in più rispetto al 2007.

In Italia vengono consumate ogni anno circa 40.000 t di noci in guscio o sgusciate e il trend del consumo è in continuo aumento (+58,3% dal 2000 al 2010, Istat 2012). La produzione è quindi inadeguata a soddisfare il fabbisogno interno ed il deficit di prodotto è coperto principalmente dai Paesi europei (Francia) ed extraeuropei (Stati Uniti, Cile, Argentina, Australia). Il quantitativo medio annuo di importazioni di prodotto, pari a 26.500 t tra noci in guscio e sgusciate, rappresenta un costo significativo

per l'industria nazionale, stimabile in 114 Ml di dollari/anno, valore che ha visto dal 2007 al 2011 un incremento del 53%. La realtà nocicola tradizionale italiana è concentrata principalmente in Campania con la Noce di Sorrento, che da sola fornisce il 70% del totale italiano. Altre realtà tradizionali esistono in Trentino, Veneto e Abruzzo, dove si coltivano ecotipi locali (rispettivamente Bleggiana, Feltrina e Sulmona). In altre regioni, in particolare Veneto ed Emilia-Romagna, si stanno sviluppando nuove realtà produttive, con aziende che raggiungono gradi elevati di nella produzione di noci in guscio utilizzando varietà di origine francese (Franquette, Lara e Fernor, e californiana come Hartley, Chandler, Howard e Tulare). In conclusione, si può affermare che il settore ha vissuto finora una fase di forte espansione grazie alla crescente richiesta del mercato e che l'Ue è fortemente deficitaria per questo prodotto.

Vi è quindi ampio spazio per una produzione locale di alto pregio che preceda quella californiana di circa 45 giorni (il tempo del trasporto). Vi sono inoltre ampie possibilità di commercializzazione della noce sgusciata per l'industria alimentare, soprattutto della filiera del fico, che attualmente rappresenta lo sbocco commerciale più immediato. La moderna nocicoltura da frutto si caratterizza per essere una coltura non più in asciutto come in passato, altamente meccanizzata e che richiede pochissima manodopera (35 -40 ore uomo/ettaro all'anno). La coltivazione del noce richiede nei primi 5 anni di allevamento un investimento pari a circa 10.000 - 13.000 euro ad ettaro. Inoltre la meccanizzazione totale della raccolta e della prima lavorazione (lavaggio, smallatura ed essiccazione) sono fondamentali per assicurare la competitività della coltura.

Le specifiche esigenze colturali del noce da frutto fanno privilegiare aziende con sufficienti disponibilità idriche, di pianura o collinari con pendenze che non ostacolano la meccanizzazione possano trarre beneficio dall'allevamento.

Si possono ipotizzare due tipi di investimento:

- il primo che prevede superfici minime anche inferiori ad 1 ettaro, collegate alla filiera del fico essiccato per garantire l'origine di tutta la materia prima utilizzata nelle preparazioni previste dalla "DOP fichi di Cosenza";
- il secondo che ha come obiettivo la sostenibilità economica della coltura e quindi si parte da investimenti minimi di 1 ha inseriti in un contesto consortile nell'ambito del quale sarà praticata la raccolta meccanizzata.

Il cantiere di raccolta meccanizzata di un impianto specializzato di noce viene ammortizzato al meglio con circa 30 ettari di frutteto, potendo inoltre garantire la raccolta di 4 a 6 ettari al giorno. La produzione media, in piena produzione, varia dalle 4 alle 5 tonnellate ad ettaro.

il valore della noce, in campagna, è stimato attorno a 2,0- 2,5 euro al chilogrammo, con una PLV/ettaro pari a 6.500-11.000 euro, per produzioni biologiche si registrano valori più elevati.

### **Pistacchio**

A livello mondiale sono appena 10 i Paesi produttori di pistacchio che superano le 1000 t/anno di prodotto raccolto. La produzione è concentrata in Iran, dove viene ottenuto il 51% dell'intero prodotto mondiale (902.500 t/anno), mentre la restante quota è appannaggio essenzialmente di USA (21%), Turchia (13%), Cina (6,4%), Siria (6,3%) e Grecia (1%); segue l'Italia con lo 0,3% (2.800 t/anno) del prodotto totale (media 2008 - 12, dati FAO 2014). La produzione mondiale è in

costante aumento: nel 2012 ha superato il milione di t, il 24,7% in più rispetto al 2008. In questo contesto l'Italia si inserisce come uno dei Paesi con la maggior staticità delle produzioni registrata negli ultimi anni. La superficie investita a pistacchio ha raggiunto i 474.000 ha, la metà concentrata in Iran. A livello mondiale gli Stati Uniti hanno fatto registrare il maggior incremento di superficie a pistacchio dal 2008 al 2012 (+50,8%), passando da 48.000 a 72.000 ha circa.

Negli ultimi anni anche il consumo di pistacchi è aumentato notevolmente, passando da 430.700 t nel 2007 a 543.700 t nel 2011. Nel 2011 in Italia sono state importate oltre 11.000 t di pistacchi in guscio, mantenendo il flusso nella media degli ultimi anni, per un valore che supera i 91 Ml di dollari. L'Italia con 12.200 t di pistacchi ed un consumo pro-capite di 0,2 kg si colloca all'undicesimo posto della classifica dei Paesi consumatori.

La pistacchicoltura italiana si distingue da quella dei Paesi extraeuropei per le migliori caratteristiche organolettiche delle produzioni ed è, allo stato, concentrata quasi interamente in Sicilia, dove si produce il 98% del totale nazionale, su una superficie che si estende per circa 3.500 ha. Il 90% della produzione siciliana è condensata nel catanese con la "Napoletana" come cultivar predominante. La regione vanta tra le sue DOP il "Pistacchio Verde di Bronte", conosciuta a livello internazionale. Anche per questa specie, dunque, il trend produttivo ha visto una crescita significativa negli ultimi anni, ma la coltivazione in Italia è limitata alle zone climaticamente più vocate, come quelle meridionali.

### Import-export di frutta a guscio

Stando ai dati Istat elaborati da Agroter, la frutta a guscio (fresca o secca, anche sgusciata o decorticata, esclusi noci di cocco, noci del Brasile e noci di acagiù) sta aumentando le proprie movimentazioni negli ultimi 25 anni. In particolare, nel tempo si è potuto assistere a due periodi differenti:

- il primo, dal 1990 al 2004, dove gli aumenti a valore dell'export e dell'import erano pressoché simili;
- il secondo, dal 2005 al 2014, dove si è registrato un aumento esponenziale dell'import rispetto all'export, sostenuto da una crescita sia dei volumi che dei prezzi medi del prodotto in entrata.

L'andamento ha portato nel 2014 ad una bilancia commerciale fortemente negativa di oltre 600 milioni di euro. Nello specifico, stando ai dati Eurostat elaborati da Agroter, nocciole (7%), mandorle (5%) e noci (4%) hanno rappresentato nel 2014 il 16% dell'import italiano di frutta e verdura, segnando crescita a valore dei flussi in entrata rispetto all'inizio del millennio di tre volte per le nocciole, di quattro volte per le mandorle e di sei volte per le noci.

### Il consumo e gli acquisti sui canali moderni

Grazie alla diversificazione della funzione d'uso, frutta secca ed essiccata stanno registrando aumenti nei consumi senza precedenti in Italia. Guardando alla congiuntura dell'anno terminante a settembre 2015 sul canale distribuzione moderna (*Fonte: Iri*), è la frutta secca senza guscio a segnare le performance migliori di crescita a doppia cifra, specialmente a valore con i suoi 217 milioni di euro al consumo. Stazionario invece il trend di vendita, rispetto al periodo precedente, della frutta secca con guscio che si colloca a circa 140 milioni di euro.

Le crescite più sostenute a valore si sono registrate sulle mandorle con e senza guscio, sulle nocciole senza guscio, sulle noci senza guscio e sui misto frutta secca senza guscio.

La MDD (Marca Del Distributore) gioca un ruolo fondamentale sul mercato, rappresentando il 42% del totale a valore, in confronto al 32% circa in ortofrutta e al 18% nel grocery.

In sostanza la frutta in guscio può giocare un ruolo significativo visto che si tratta di colture in aree marginali e che risponde ad esigenze ambientali e pedoclimatiche. Per questa ragione è

necessario attivare azioni finalizzate ad incrementare i livelli di prodotto, definire una più razionale organizzazione della produzione e dotare il settore di dimensioni strutturali tali da contribuire realmente alla crescita dell'economia agricola locale.

### **L'organizzazione della filiera**

Il comparto della frutta in guscio svolge un ruolo fondamentale per il presidio del territorio e la salvaguardia dell'assetto ambientale, sociale e rurale delle aree collinari e montane. In sostanza la frutta in guscio può giocare un ruolo significativo poiché si tratta di colture in aree marginali e che risponde ad esigenze ambientali e pedoclimatiche. In tal senso è necessario attivare azioni finalizzate ad incrementare i livelli di prodotto, definire una più razionale organizzazione della produzione e dotare il settore di dimensioni strutturali tali da contribuire realmente alla crescita dell'economia agricola locale.

Attraverso mirati, programmati e sinergici interventi, sia di tipo strutturale (moderne tecniche di allevamento, specializzazione colturale e agronomica, raccolta e conservazione) che commerciale ed azioni finalizzate a promuovere forme associative tra i produttori, è possibile superare i vincoli strutturali e cogliere le opportunità di sviluppo del settore, migliorando sensibilmente la qualità del prodotto e adeguando da un lato la produzione alle esigenze della domanda e contrastando dall'altro la forte concorrenza di paesi esteri (soprattutto extraeuropei) molto competitivi in termini di rapporto qualità/prezzo.

La crescita di questa micro-filiera è essenziale in relazione allo sviluppo che in questi ultimi anni ha avuto la filiera del fico. Basti pensare che la produzione del Fico Dottato Cosentino ha raggiunto livelli di qualità e quantità significativi e traguardi che hanno dato il giusto riconoscimento ad un prodotto così pregevole, con l'ottenimento del marchio di tutela DOP. Tre l'altro, quest'ultimo impone che i fichi e gli altri ingredienti utilizzati nella trasformazione del prodotto fresco siano provenienti dalle aree che rientrano nel disciplinare di produzione, pertanto risulta essenziale che si dia nuovo impulso alla crescita della produzione di frutta secca in guscio, in particolare alle coltivazioni di mandorle e noci impiegate nelle lavorazioni tradizionali dei fichi essiccati (crocette ecc.).

Nonostante si trovi in commercio tutto l'anno, la frutta secca viene consumata soprattutto in quel ristretto periodo dell'anno che va da fine novembre a gennaio, specialmente durante le feste di Natale e Capodanno. Oggi, grazie ad un'intensa campagna promozionale che ha evidenziato la ricchezza in Sali minerali, di vitamine e di grassi che combattono l'accumulo di colesterolo, è diventato un alimento ideale per gli spuntini tra un pasto e fonte di energia di pronto utilizzo. Si passa quindi da un utilizzo tradizionale che ricadeva nel periodo invernale ad un consumo costante durante tutto l'arco dell'anno.

L'attuale tendenza dei consumi a livello nazionale, per come già esposto, è soggetta ad un trend crescente che può riflettersi in un conseguente incremento delle superfici coltivate.

Nel comprensorio dell'area eleggibile 6, noci e nocchie in particolare, hanno da sempre colonizzato le aree caratterizzando il paesaggio rurale con quel disordine tipico della policoltura mediterranea. Come tutta la frutta secca si prestava bene per la conservazione durante il periodo invernale, senza rischi di deperimento, garantendo alle popolazioni rurali una fonte di energia e di preziosi apporti nutrizionali. La tradizione locale ha messo a punto una gran mole di ricette in cui abbonda la combinazione fra frutta secca ed altri ingredienti del territorio (crocette di fichi, pitta 'mpigliata, torroni ecc).

L'importanza della salubrità degli alimenti è divenuta fattore di attenzione da parte dei consumatori, che oggi prestano sempre maggiore attenzione alla salubrità degli alimenti. In tal senso, la frutta in guscio oltre ad avere una protezione naturale (il guscio, appunto), di solito arriva da aree agricole dove non ci sono produzioni di tipo intensivo e dove quindi è basso l'uso di pesticidi e di concimi



chimici; pertanto, l'area eleggibile 6, caratterizzata in massima parte da una agricoltura tradizionale di tipo estensivo, ben si presta a questo tipo di coltivazioni.



#### Analisi SWOT

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<p><i>Fase Agricola</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ridotta classe di ampiezza delle superfici e frammentazione fondiaria;</li> <li>▪ Polverizzazione dell'offerta;</li> <li>▪ Scarsa aggregazione tra i produttori (es.: OP) e ricambio generazionale minimo;</li> <li>▪ Insufficiente forza contrattuale dei produttori</li> <li>▪ Scarsa propensione all'introduzione di innovazione tecnologica;</li> <li>▪ Elevata età dei conduttori e basso livello di istruzione;</li> <li>▪ Elevati costi di produzione legati alla dimensione delle superfici e impianti di tipo estensivo;</li> <li>▪ Prodotto, spesso, non conforme alle esigenze del aziende di lavorazione, anche se di buona qualità intrinseca.</li> </ul> <p><i>Fase di trasformazione – confezionamento commercializzazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Scarsa presenza di centri di raccolta e confezionamento, moderni e razionalmente meccanizzati;</li> <li>▪ Scarsa o presenza di aziende di prima trasformazione;</li> <li>▪ Assenza di forme associative (es. OP, cooperative, ecc);</li> <li>▪ Mancanza di aziende che sperimentano nuovi segmenti produttivi, nell'ambito dello stesso prodotto;</li> <li>▪ Produzioni spesso non rispondenti alle esigenze del mercato e del consumatore;</li> <li>▪ Concorrenza delle produzioni di altre regioni e/o di altre nazioni;</li> <li>▪ Scarsa valorizzazione delle produzioni (es. sistemi di tracciabilità)</li> <li>▪ Scarsa informazione e marketing;</li> <li>▪ Scarsità di dati per l'organizzazione e l'analisi della filiera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buona vocazionalità del comprensorio dell'Area Eleggibile 6;</li> <li>▪ Presenza di aree interne particolarmente adatte alla coltivazione;</li> <li>▪ Ambiente favorevole per produzioni di qualità;</li> <li>▪ Elevato grado di diversificazione produttiva;</li> <li>▪ Presenza di produzioni tipiche di qualità (fichi, ecc.) cui associare il prodotto;</li> <li>▪ Buona diffusione dei prodotti trasformati nell'industria dolciaria e pasticceria (es. lavorazione fichi imbottiti, ecc.);</li> <li>▪ Buone potenzialità di vendita sulle reti locali, nazionali.</li> </ul>

## Fabbisogni

- Migliorare gli impianti suscettibili di recupero produttivo ed economico, finalizzati all'ottenimento di un prodotto competitivo, per qualità e quantità;
- Aumentare la produzioni unitarie delle diverse essenze del comparto e migliorare, contestualmente, la qualità merceologica;
- Favorire l'associazionismo tra i proprietari coltivatori;
- Incentivare la vocazionalità del territorio, sostenendo coltivazioni biologiche;
- Ottimizzare il controllo di qualità del prodotto (es. tracciabilità);
- Indirizzare la fase di lavorazione e commercializzazione verso tipologie produttive ad alto valore aggiunto, in linea con le esigenze del mercato;
- Riduzione dei costi di produzione (es. sistemi consorziati per la raccolta con scuotitori e raccoglitori) e condizionamento;
- Ottimizzare adeguatamente la fase di distribuzione attraverso strutture di concentrazione del prodotto;
- Potenziare le fasi a valle della filiera (lavorazione e commercializzazione) del prodotto al fine di aumentare il valore aggiunto del settore;
- Migliorare l'assistenza tecnica e la formazione alle imprese;
- Miglioramento delle infrastrutture logistiche;
- Ricambio generazionale di tutti gli attori della filiera;
- Tutelare la tipicità della produzione e l'identificazione territoriale.

## Strategie d'intervento

La filiera della frutta a guscio, per come precedentemente esposto, è caratterizzata a livello territoriale da un'offerta frammentata (aziende di piccole dimensioni e con piccole superfici investite), scarsa organizzazione in tutte le fasi del processo produttivo, pochi operatori in grado di trasformare e commercializzano il prodotto elevata concorrenza dei produttori extraregionali ed estera. Le ripercussioni di tutto ciò si hanno sia sul prezzo alla produzione (poco remunerativo) che su quello al consumo (troppo elevato), inficiando, inoltre, la regolarità degli approvvigionamenti (in qualità e quantità) e la lavorabilità del prodotto. Quindi, l'assenza di rapporti consolidati tra le varie componenti della filiera è uno dei maggiori vincoli allo sviluppo; costringendo, spesso, gli operatori commerciali a importare prodotto estero.

Risulta necessario, quindi, attivare politiche che portino ad una redistribuzione del valore aggiunto tra gli operatori della filiera che permetta soprattutto ai produttori la remunerazione adeguata dei fattori di produzione. L'adozione di approcci di tipo integrato e partecipato da un lato, e di politiche di sostegno all'associazionismo tra produttori dall'altro possono migliorare le prospettive della filiera della frutta a guscio.

## Priorità d'intervento

Le principali problematiche del comparto, riguardano: l'aggregazione dell'offerta, il riordino colturale, la gestione delle superfici, la valorizzazione e trasformazione delle produzioni, il rilancio del commercio interno ed estero. In particolare, risulta prioritario:

- Il recupero produttivo degli impianti e l'implementazione con impianti di nuova concezione;
- La riorganizzazione produttiva del settore e la diversificazione delle produzioni stesse;
- La Creazione di centri di raccolta, trasformazione, confezionamento e commercializzazione;
- Promuovere Azioni territoriali per diffondere l'associazionismo e l'innovazione;
- Assicurare Assistenza tecnica per la realizzazione e gestione del piano integrato di filiera;
- Eseguire azioni di formazione per gli agricoltori sulla moderna gestione degli impianti;
- Valorizzare il prodotto (es. tracciabilità, marchi d'area, ecc. );
- Promozione e marketing.

## 9) FILIERA DELLA PATATA DELLA SILA IGP

### Contesto produttivo

La pataticoltura è una importante risorsa economica e culturale per l'agricoltura montana della Provincia di Cosenza, soprattutto per le produzioni da seme, ove il prodotto silano igp rappresenta uno dei pochi antagonisti nazionali dei produttori nord-europei. L'areale di produzione della "Patata della Sila igp" comprende nel territorio del Gal i seguenti comuni : Aprigliano, Colosimi, Parenti, Rogliano. Comuni, questi, che delimitano e circondano l' Altopiano della Sila, dove la natura dei terreni e le caratteristiche climatiche permettono di ottenere una crescita dei tuberi costante e lenta e una maturazione della pianta ottimale.

Il Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali con D.M. 16/04/2012 in G.U. n. 106 del 08/05/2012 ha riconosciuto, il Consorzio di Tutela *Patata della Sila I.G.P.* Attualmente sono 2 mila gli ettari coltivati a patata sull'altopiano calabrese, con una produzione annua pari a circa 700 mila quintali; molto di meno, 250, pari a poco più del 10%, gli ettari le cui caratteristiche possono consentire la certificazione IGP, con una resa produttiva che si aggira tra i 25 e i 30 mila quintali.

Le produzioni dell'areale silano sono le uniche "patate di montagna" al centro del Mediterraneo, coltivate sopra i 1.000 metri slm. Ampio il panorama varietà di patate silane coltivate: Agria (ottima per i fritti) Desirée, Ditta, Majestic, Marabel .

### L'organizzazione della filiera

Sulla scorta dei dati disponibili, il Consorzio ha registrato circa 800 tonnellate di prodotto confezionato e venduto alla Grande distribuzione organizzata - GDO - e ai mercati tradizionali, circa 350 ton di prodotto intermediato e venduto ad altri confezionatori e circa 200 ton di prodotto intermediato e venduto alle industrie di trasformazione. I principali mercati di vendita della Patata della Sila IGP sono rappresentati per il 60% dalla GDO e dai mercati tradizionali, per il 26% da altri confezionatori e per il 14% dall'industria del trasformato.

### Analisi SWOT

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<p><i>Fase produttiva</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Scarsa aggregazione tra le imprese anche attraverso organizzazioni di produttori, e</li> </ul>	<p><i>Fase agricola</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Alta Vocazionalità pedoclimatica dei comprensori silani ricadenti nell'area GAL</li> </ul>

<p>ridotto ricambio generazionale;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Difficoltà ad introdurre nuove tecnologie di lavorazione;</li> <li>▪ Scarsa efficienza degli impianti di distribuzione della risorsa idrica, ormai obsoleti;</li> <li>▪ Difficoltà di contrastare la contraffazione;</li> <li>▪ Scarsità di centri di produzione del seme.</li> </ul> <p><i>Fase di trasformazione - confezionamento</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mancata meccanizzazione di alcune fasi di lavorazione per il confezionamento;</li> <li>▪ Elevati costi di alcuni tipi di confezionamento.</li> </ul> <p><i>Fase di commercializzazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Calendari di commercializzazione limitati, scarsità di strutture per stoccaggio e conservazione;</li> <li>▪ Elevate distanze dai principali mercati nazionali ed esteri;</li> <li>▪ Concorrenza delle produzioni nazionali ed estere;</li> <li>▪ Difficoltà di contrastare la contraffazione;</li> <li>▪ Mancanza di dati di dettaglio per l'organizzazione e l'analisi della filiera.</li> </ul>	<p>che consentono produzioni quali-quantitative uniche e inimitabili;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buona disponibilità di superfici pianeggianti irrigue e fertili;</li> <li>▪ Elevato grado di diversificazione produttiva e varietale;</li> </ul> <p><i>Fase di trasformazione - commercializzazione</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Disponibilità di prodotto con standard qualitativi adeguati;</li> <li>▪ Presenza di impianti razionali e produzioni di pregio, tipiche, con marchi di qualità (IGP, produzioni biologiche);</li> <li>▪ La reputazione positiva di cui gode la Patata della Sila, per le sue caratteristiche qualitative;</li> <li>▪ Presenza di impianti di trasformazione e confezionamento.</li> </ul>
---	--

**FABBISOGNI**

- Migliorare la professionalità degli operatori;
- Favorire una maggiore aggregazione tra produttori;
- Assicurare una riduzione e/o ottimizzazione dei costi di produzione;
- Miglioramento della visibilità del prodotto e della sua identificazione territoriale;
- Aumentare la competitività delle imprese nei diversi segmenti della filiera;
- Valorizzare le produzioni attraverso la promozione del marchio IGP;
- Favorire azioni che consentono la concentrazione e la destagionalizzazione dell'offerta;
- Crescita del peso delle private label, importanti per la fidelizzazione della clientela e per lo sviluppo di strategie di marketing di prezzo e di prodotto;
- Promuovere la costituzione di un unico centro di produzione del seme;
- Favorire programmi di ricerca indirizzati allo studio degli ecotipi presenti.

**Obiettivi e strategia di filiera**

E' necessario definire politiche d'intervento che consentano di intervenire nel comparto per migliorare la produzione nel comprensorio d'elezione, adeguandosi alle esigenze del mercato nazionale e coprire nuovi mercati. L'obiettivo prioritario, per la valorizzazione della Patata della Sila igp, è aumentare il grado di aggregazione della produzione, migliorare la qualità, ridurre i costi

organizzativi, ottimizzare la competitività nelle diverse fasi della filiera. A tal fine, si promuove l'adozione dell'approccio integrato attraverso la realizzazione di un progetto di filiera sinergico e coordinato che preveda la creazione di una piattaforma logistica per la produzione di seme, la frigoconservazione e la commercializzazione.

**Linee di intervento**

- promozione e marketing;
- acquisto di macchine agricole per la riduzione dei costi;
- riconversione e realizzazione nuovi impianti di irrigazione a micro portata e/o basso volume;
- ristrutturazione e ammodernamento di immobili esistenti per la fase della trasformazione
- acquisto macchine e attrezzature per la fase della trasformazione e confezionamento;
- assistenza tecnica e gestionale per la realizzazione del piano integrato di filiera;
- formazione nella funzioni della logistica;
- sviluppo del canale e-commerce;
- assistenza tecnica e ricerca agronomica.

**10) FILIERA DELL'ARTIGIANATO DI TRADIZIONE**

**Il contesto produttivo**

In tutti i 39 comuni del comprensorio Leader resistono piccole attività artigianali legate agli antichi mestieri, i c. d "mastri".

Le lavorazioni del legno, del ferro e di altri metalli, della ceramica, della tessitura e del ricamo conoscono una crisi di produzione e di mercato allo stesso tempo, che rischia di depauperare il tessuto sociale ed economico dei centri rurali.

Il Gal può mettere in campo una serie di interventi per il sostegno a queste attività, sia per quanto riguarda l'ammodernamento delle tecniche produttive sia per quanto riguarda la valorizzazione commerciale.

**Analisi SWOT**

PUNTI DI DEBOLEZZA	PUNTI DI FORZA
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Scarsa aggregazione tra gli artigiani edebolo ricambio generazionale;</li> <li>▪ Difficoltà nell'introduzione di pratiche produttive moderne;</li> <li>▪ Difficoltà nella meccanizzazione di alcuni processi;</li> <li>▪ Mancanza di forme associative (es. associazioni tra artigiani)</li> <li>▪ Elevate distanze dai principali mercati</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unicità deiprodotto;</li> <li>▪ Buona diffusione sul mercato locale;</li> </ul>

nazionali; ▪ Concorrenza delle produzioni industriali; ▪ Poca propensione all'innovazione commerciale.	
--	--



### **Fabbisogni**

- Assicurare una riduzione dei costi nelle diverse fasi della filiera;
- Aumentare il valore aggiunto della fase manuale;
- Adeguare la produzione alle esigenze della domanda;
- Migliorare la professionalità degli operatori;
- Concentrare l'offerta.

### **Linee di intervento**

- Promozione e marketing;
- acquisto di attrezzature per la riduzione dei costi di produzione;
- ammodernamento degli impianti ;
- ristrutturazione e ammodernamento di piccoli immobili esistenti e acquisto attrezzature ;
- assistenza tecnica , gestionale e commerciale ai piccoli operatori;
- supporto al ricambio generazionale.

## Capitolo 2- IL PARTENARIATO LOCALE

### 2.1 Le attività di concertazione per la costruzione del partenariato

Fin dalla pubblicazione della manifestazione d'interesse propedeutica al bando leader (novembre '14), il GAL Savuto ha svolto una serie di attività di animazione e informazione sul territorio del comprensorio costituito dai comuni del Savuto, del basso Tirreno Cosentino e delle Serre Cosentine.

A partire dalla primavera del 2016 queste attività si sono intensificate con l'organizzazione di numerosi riunioni di approfondimento sulle tematiche leader rivolte sia agli operatori pubblici che quelli privati.

In totale si sono svolte fra marzo e settembre 2016 n. 17 riunioni, fra riunioni di animazione e riunioni di partenariato (in allegato le convocazioni, gli inviti a partecipare e i fogli di presenza).

Come si evince dagli allegati (adesioni e accordo di partenariato) oltre l'80% dei comuni dell'Area ha partecipato attivamente alla costruzione del Pal.

Il lavoro di analisi territoriale e dei fabbisogni svolto durante le riunioni con l'apporto di molti attori territoriali ha arricchito le conoscenze sulle potenzialità e le problematiche dell'area consentendo poi al comitato tecnico di sistematizzare nel Piano le singole misure di intervento.

Vengono forniti i verbali delle tre riunioni più importanti del partenariato:

1. la riunione costitutiva del 15 luglio;
2. la riunione del 30 agosto in cui sono state esaminate le linee guida del PAL;
3. la riunione del 20 settembre di approvazione del PAL.

### 2.2 Tipologia del partenariato

Viene allegata per ogni partner scheda di adesione o delibera per gli enti pubblici. Nella precedente Tabella 1 sono indicati dati e ruolo di ogni partner.

### 2.3 Composizione del CdA del GAL

Come riportato nell'allegato accordo di partenariato firmato in data 20 settembre 2016, si è deciso di nominare il consiglio di amministrazione del GAL entro ottobre, al fine di consentire a tutti i nuovi membri di poter nel frattempo aderire formalmente con l'acquisto di una quota sociale.

Sarà naturalmente recepito quanto previsto dalle disposizioni procedurali del bando leader in materia di composizione del CDA.

### 2.4 Organizzazione del GAL

#### 2.4.1 Premessa

Con l'attuazione della SottoMisura 19.4 il Gal svolgerà le attività di gestione e animazione del Piano, coprendo le spese relative alle seguenti funzioni: gestione dei bandi di selezione dei beneficiari (dall'approvazione alle graduatorie e al controllo di primo livello), esecuzione degli interventi a regia e a gestione diretta, monitoraggio in itinere sullo stato di attuazione del PAL, realizzazione delle attività di animazione.

Gli obiettivi posti a base del presente intervento sono quindi:

- Individuare un gruppo di lavoro qualificato, in grado di gestire al meglio l'attuazione delle varie misure del Pal;
- Assicurare la copertura delle spese di gestione per il funzionamento della struttura operativa;
- Supportare le attività di animazione nel Pal;
- Dotare l'Ufficio del Piano di arredi, attrezzature informatiche e telematiche adeguate.

#### **2.4.2 Organigramma**

La struttura tecnica sarà composta dalle seguenti figure:

- il Direttore del Gal/responsabile del piano, con l'incarico di coordinare la struttura e le attività della Mis. 19 eseguendo i deliberati del Consiglio di amministrazione;
- tre addetti tecnici (ingegnere, aziendalista e agronomo) per l'istruttoria delle domande di aiuto relative alle misure a bando;
- il responsabile amministrativo per la rendicontazione delle misure a regia;
- un addetto di segreteria;
- il responsabile dell'attività di comunicazione e di animazione per l'attuazione del Pal;
- un addetto alla Cooperazione fra Gal, in funzione di supporto al Direttore/responsabile della Cooperazione.

Di seguito viene fornita descrizione dettagliata delle singole figure, con relativi compiti.

##### *Direttore del GAL/ Responsabile del Piano*

Il Direttore del Gruppo di azione locale esegue le direttive del CdA e coordina le risorse umane interne ed esterne alla struttura, verificando l'adempimento di quanto delegato.

In particolare, il Direttore è responsabile dell'avanzamento del Pal e :

- coordina l'attività di preparazione dei piani esecutivi delle misure a gestione diretta e dei bandi di gara delle misure per i beneficiari per sottoporli all'approvazione del CdA;
- coordina la realizzazione delle misure di competenza GAL, garantendo il rispetto delle scadenze programmate;
- coordina le attività di comunicazione del Gal e di animazione sul territorio delle misure del pal;
- monitora con il supporto del Consulente fiscalista del Gal l'andamento finanziario delle misure del pal, al fine di informarne costantemente il CdA;
- coordina il funzionamento del sistema di monitoraggio e controllo del PSL, in modo da informarne costantemente il CdA;
- verifica gli elenchi dei pagamenti e delle liquidazioni per i soggetti beneficiari, preparati dal Responsabile amministrativo;
- verifica l'avanzamento dei progetti dei beneficiari, comprese eventuali richieste di proroghe/varianti in corso d'opera;
- verifica in accordo con il Responsabile amministrativo e il Consulente fiscalista del Gal, l'andamento delle previsioni a budget, l'avanzamento finanziario del pal e le procedure di rendicontazione;
- propone al CdA eventuali modifiche del piano, da sottoporre poi all'approvazione dell'Autorità di gestione del Psr.



#### Addetti tecnici

I tre addetti dell'Ufficio tecnico si occupano ognuno per le proprie competenze delle seguenti funzioni:

- redazione e pubblicizzazione dei bandi di gara;
- assistenza ai potenziali beneficiari nella fase di preparazione delle domande di aiuto ;
- predisposizione del materiale per l'istruttoria dei progetti giunti al Gal a seguito dei bandi di selezione, al fine di consentire alle Commissioni di Selezione di verificare la validità formale e sostanziale della documentazione (preventivi di costo, titoli di proprietà/possesso, planimetrie, ecc.);
- preparazione ( verbali di commissione, schede istruttorie) del materiale da inoltrare alla AdG per l'approvazione definitiva delle graduatorie;
- verifica della validità della documentazione tecnica e amministrativa presentata dai beneficiari insieme alla domanda di pagamento per ottenere la liquidazione della spesa;
- monitoraggio mediante anche controlli in azienda, dello stato di attuazione dei progetti da parte dei beneficiari.

#### Responsabile amministrativo

I compiti di questa figura, in stretto coordinamento con il Direttore del Gal, sono:

- assicurare l'attuazione degli obblighi amministrativi per gli impegni di spesa (preventivi e contratti) connessi alle misure a gestione diretta;
- predisporre la documentazione per la rendicontazione delle spese e la presentazione delle domande di pagamento del gal;
- compilare mensilmente le schede di monitoraggio del PSL da trasmettere all'Autorità di Gestione;
- assicurare, mediante monitoraggio in itinere, l'aggiornamento costante degli impegni e delle spese del Pal;
- curare, in contatto con il consulente fiscalista, gli adempimenti fiscali e societari.

#### Addetto di segreteria

Questa figura ha il compito di:

- supportare il Direttore e i membri del CdA nello svolgimento delle loro attività;
- gestire le telefonate e il flusso documentale in entrata ed uscita, su supporto cartaceo e informatico;
- supportare le figure tecniche e amministrative nelle attività di archiviazione dei documenti e di verifica/report dello stato di attuazione dei progetti;
- registrare le attività di convocazione e verbalizzazione nell'organizzazione di incontri, seminari, consigli di amministrazione, assemblee dei soci, ecc.;
- curare le attività di pubblicizzazione dei bandi, mantenendo i contatti con gli albi pretori dei comuni.

#### Responsabile dell'attività di comunicazione e animazione

Questa figura ha il compito di:

- supportare il Direttore e i membri del CdA nello svolgimento delle attività di animazione del Pal ;
- predisporre il materiale informativo sui bandi per i beneficiari;
- partecipare alle riunioni di presentazione dei bandi;
- illustrare finalità e contenuti delle misure a gestione diretta e della misura 16, Cooperazione fra operatori;
- aggiornare il sito web del gal e curare i contenuti dei profili social( facebook e twitter);
- predisporre newsletter e circolari .

#### Addetto alla cooperazione fra GAL

Questa figura ha il compito di:

- supportare il Direttore/responsabile della Cooperazione nell'attività di realizzazione delle azioni locali dei Progetti di cooperazione fra Gal;
- preparare il materiale informativo sulle azioni locali della cooperazione, diffondendolo fra gli operatori potenzialmente interessati;
- coadiuvare il Responsabile amministrativo nell'attività di rendicontazione delle azioni locali .

#### **2.4.3Costi**

Di seguito l'indicazione dei costi previsti per le attività di gestione e animazione del Pal:

A) Costi delle risorse umane della struttura interna:

DIRETTORE/RESPONSABILE PAL - Per l'espletamento di tale ruolo necessita la figura di un professionista esperto, con esperienza specifica nella gestione di programmi integrati. Per la determinazione dell'importo retributivo il Gal, nel rispetto della normativa prevede a valere sulla Misura 19.4 un importo onnicomprensivo annuo di € 28.800,00 con un impegno settimanale pari a n. 5 giornate.

RESPONSABILE AMMINISTRATIVO - Per l'espletamento di tale ruolo necessita la figura di un esperto laureato in economia, con specifica esperienza pregressa. Per la determinazione dell'importo retributivo il Gal, nel rispetto della normativa prevede un importo onnicomprensivo annuo di € 17.280,00 con un impegno settimanale pari a n. 4 giornate.

SETTORE TECNICO -Per l'espletamento delle mansioni necessarie a garantire una corretta gestione delle misure ad investimento ed un adeguato servizio al territorio necessitano 3 esperti (ingegnere, aziendalista ed agronomo). Il costo complessivo annuo per ognuna delle 3 figure è pari a € 11.520,00 con un impegno settimanale di n. 3 giornate.

RESPONSABILE ANIMAZIONE - Anche per questa figura l'importo onnicomprensivo annuo è pari a € 11.520,00 con un impegno settimanale di n. 4 giornate.

ADDETTO SEGRETERIA - L'importo onnicomprensivo annuo per questa figura è pari a € 16.200,00, con un impegno settimanale di n. 5 giornate.

ADDETTO ALLA COOPERAZIONE FRA GAL- L'importo onnicomprensivo annuo per questa figura è pari a € 8.640,00 con un impegno settimanale di n.3 giornate.

#### B) Spese generali

Le spese generali si riferiscono alle voci indicate nel PSR Calabria 2014-2020 e riguardano spese amministrative e finanziarie (consulenza fiscale, spese bancarie, fidejussioni, tasse, ecc.), spese di aggiornamento della dotazione strumentale (attrezzature informatiche e di ufficio, arredi, ecc.) della sede, spese per utenze, materiali di consumo, spese postali e di cancelleria, rimborsi spese, affitto sede e altre spese necessarie alla gestione del Pal (es. Commissioni di selezione domande di aiuto).

#### C) Spese di animazione

Le spese di animazione fanno riferimento alle voci indicate nel PSR Calabria 2014/2020. L'importo di tale voce è stato determinato in € 17.000,00 per i 5 anni di attività, con un importo annuo pari a € 3.400,00.

L'articolazione è la seguente:

€ 7.000,00 per la realizzazione di materiale informativo, € 2.000,00 per la qualificazione del sito web e degli strumenti social, € 8.000,00 per la pubblicizzazione dei bandi e delle iniziative.

#### SCHEMA RIASSUNTIVO (N. 5 ANNUALITA')

SPESE PERSONALE	Importo (€)	Collaboratori	
Gruppo di lavoro	585.000	N. 8	

SPESE GENERALI DI GESTIONE	Importo (€)	Fornitore	
Utenze ( enel, telefono)	84.000	vari	17.000 annui x 5
Cancelleria, postali e materiale di consumo		vari	
Spese tenuta c/corrente + oneri fideiussori		vari	
Imposte e tasse		vari	
Varie (assicuraz, fitto, rimb. spese)		vari	
<b>Consulenza fiscale</b>	30.000	( € 500 mensili)	
Dotazione strumentale	10.000		

SPESE DI ANIMAZIONE	Importo (€)	Fornitore	
Sito web	2000	vari	
Materiale informativo	7000	vari	
Pubblicizzazione bandi	8000	vari	

<b>TOTALE MISURA 19.4</b>	<b>726.000</b>		
---------------------------	----------------	--	--

#### 2.4.4 Descrizione delle procedure di selezione dei progetti e dei relativi processi decisionali

##### a) Premessa

Le procedure di attuazione sono state individuate in coerenza con le norme procedurali previste per l'esecuzione degli interventi finanziati dal Piano di Sviluppo Rurale della Regione Calabria 2014 – 2020, in particolare, si è tenuto conto di quanto dal Reg. (UE) 11305/2013, relativo al sostegno allo sviluppo rurale da parte del Fondo europeo agricolo per lo sviluppo rurale (FEASR).

L'attuazione del Pal verrà portata avanti nel rispetto delle modalità amministrative di riferimento con una gestione oculata da parte della struttura interna e degli organi decisionali.

Le varie fasi di attuazione del piano sono coerenti con quanto indicato nelle Procedure di attuazione del bando:

- Esecuzione degli interventi a gestione diretta;
- Predisposizione e pubblicazione dei bandi per i beneficiari finali;
- Definizione del sistema di monitoraggio dell'avanzamento delle misure;
- Presentazione all'Autorità di gestione del psrcalabria dei rapporti di esecuzione e certificazione di spesa;
- Selezione dei progetti dei beneficiari, esame di eventuali ricorsi e approvazione delle graduatorie provvisorie;
- Firma delle convenzioni con i beneficiari;
- Effettuazione controlli amministrativi e finanziari;
- Redazione e presentazione all'Ufficio leader degli elenchi di liquidazione e trasmissione delle domande di pagamento ;

##### b) Procedure per l'erogazione delle risorse finanziarie

Destinatari:

Fornitori del Gal (erogazione diretta) e beneficiari finali (erogazione tramite ARCEA);

Obiettivi:

- Assicurare la realizzazione degli interventi nei tempi di cui alla convenzione;
- Controllare l'avanzamento degli interventi.

Operazioni:

- *Interventi a gestione diretta*: Istituto di Credito o Compagnia Assicuratrice per rilascio fidejussione per le somme anticipate al GAL, secondo quanto previsto al punto;
- *Interventi a bando*: Approvazione elenco delle liquidazioni in seguito a verifica della corretta esecuzione degli interventi e trasmissione della richiesta di liquidazione alla Regione ed all'Organismo Pagatore.

##### c) Modalità di selezione e monitoraggio in itinere dei progetti presentati dai beneficiari

###### c.1. Criteri e modalità di selezione di Beneficiari fra i soggetti privati

Destinatari:

gli operatori privati - singoli, collettivi ed associati - potenziali beneficiari degli interventi previsti.

Obiettivi:

- offrire pari opportunità di sviluppo a tutti i soggetti interessati;

- ottenere un insieme di proposte attuative concrete, in linea con i parametri ed obiettivi fissati, elaborate consapevolmente da soggetti realmente motivati.

Strumenti:

- Bando di selezione;
- Iniziative d'informazione e divulgazione;
- Commissione di selezione;
- Schede di analisi e valutazione tecnica e di merito;
- Graduatoria per l'aggiudicazione dei contributi ai rispettivi beneficiari.

Modalità:

Fase 1. Esplicitazione formale, per ciascun intervento del PAL, oltre alle finalità generali della misura di riferimento ed all'area geografica di riferimento:

- dei requisiti soggettivi dei beneficiari;
- della tipologia di interventi;
- delle spese ammissibili;
- delle risorse finanziarie disponibili;
  - del livello minimo e massimo di contributo e della relativa percentuale;
  - delle informazioni, degli elaborati e documenti necessari per la presentazione delle proposte;
  - dei criteri di ricevibilità, valutazione e selezione delle proposte cantierabili;
  - delle modalità di attuazione dei rispettivi impegni fra GAL e beneficiari.

Fase 2. Iniziative d'informazione e divulgazione con gli operatori e relativa assistenza per la predisposizione delle proposte.

Fase 3. La terza ed ultima fase é costituita dalla valutazione e selezione dei progetti cantierabili che sarà realizzata verificando innanzitutto il rispetto dei criteri di ammissibilità (soggettivi ed oggettivi) e successivamente procedendo ad una valutazione di merito secondo le priorità del bando.

c.2. Criteri e modalità di selezione di Beneficiari fra i soggetti pubblici

Destinatari:

Enti pubblici territoriali potenziali beneficiari degli interventi previsti;

Obiettivi:

- offrire pari opportunità di accesso a tutti gli Enti interessati;
- ottenere un insieme di proposte attuative concrete, in linea con i parametri ed obiettivi fissati.

Strumenti:

- Bando di selezione;
- Contatto diretto con gli amministratori e la relativa assistenza/informazione;

- Commissione di selezione;
- Schede di analisi e valutazione tecnica e di merito;
- Graduatoria per l'aggiudicazione dei contributi ai rispettivi beneficiari.

Modalità:

La *prima fase* di tale attività sarà l'esplicitazione formale, per ciascun intervento del PSL, oltre alle finalità generali della misura di riferimento ed all'area geografica di riferimento:

- ✓ dei requisiti soggettivi dei beneficiari;
- ✓ della tipologia di interventi;
- ✓ delle spese ammissibili;
- ✓ delle risorse finanziarie disponibili
- ✓ del livello minimo e massimo di contributo e della relativa percentuale
- ✓ delle informazioni, degli elaborati e documenti necessari per la presentazione delle proposte;
- ✓ dei criteri di ricevibilità, valutazione e selezione delle proposte cantierabili;
- ✓ delle modalità di attuazione dei rispettivi impegni fra GAL e beneficiari.

Durante la *seconda fase*, rappresentata dalle iniziative d'informazione e divulgazione si inizierà il contatto diretto con gli amministratori degli Enti che hanno dimostrato interesse all'attuazione e la relativa assistenza/informazione per la predisposizione delle proposte cantierabili.

La *terza ed ultima fase* è costituita dalla valutazione e selezione dei progetti cantierabili; sarà realizzata verificando innanzitutto il rispetto dei criteri di ammissibilità e successivamente procedendo alla valutazione di merito secondo le priorità definite nel bando di gara.

### c.3. Procedure di controllo

Il sistema di gestione e controllo, testato positivamente nel corso della programmazione 2007/13, rientra nella logica di consentire l'integrazione delle componenti coinvolte nel processo di attuazione delle iniziative cofinanziate e che si enucleano in:

- attività di gestione (programmazione, gestione ordinaria, pagamenti, rendicontazione, etc)
- analisi dei rischi
- attività di controllo ordinario (1° livello)
- attività di controllo a campione delle operazioni (di 2° livello)
- sistema di monitoraggio.

L'organizzazione dell'attività di gestione e controllo ordinario è funzionalmente inserita nella struttura organizzativa del Gal.

La modulistica per la gestione della fase di istruttoria tecnico-amministrativa viene allegata e fa parte integrante delle linee guida di ciascun bando di gara; essa viene consegnata a ciascun soggetto partecipante alla selezione.

Il sistema contabile, che garantisce la corretta registrazione dei pagamenti effettuati, è impostato secondo un sistema informatico compatibile con quello adottato dall'Autorità di Gestione e dall'Organismo Pagatore.

Tutta la documentazione è archiviata per progetto e successivamente per intervento, al fine di ottimizzare il processo complessivo di gestione del piano e permettere la corretta esecuzione dei controlli di 2° livello ai sensi del Reg. (CE) 438/2001 e successive modifiche ed integrazioni.