



# Valutazione indipendente del PSR Campania 2014-2022

## Rapporto Annuale di Valutazione 2025

*Virgilio Buscemi*

*Paola Paris*

*Silvia De Matthaeis*

*Leonardo Ambrosi*

*Matteo De Sanctis*

**Incontro divulgativo del 10 Luglio 2025**

*Isola C/5 del Centro Direzionale - Napoli*



# Rapporto Annuale di Valutazione 2025

## Indice dei contenuti della presentazione



**Dal sostegno ai risultati: analisi dei fattori di successo per le aziende agricole beneficiarie del PSR**



**Il tasso di sopravvivenza delle aziende beneficiarie della SM 6.1**



**Buone prassi organizzative e procedurali: approfondimento valutativo degli interventi 7.4.1, 7.5.1 e 8.5.1**



**L'autovalutazione e l'analisi del valore aggiunto dell'approccio LEADER**



**Il sostegno del PSR al settore olivicolo regionale**



**Gli interventi del PSR Campania per il risparmio idrico (FA 5A)  
*Il caso del Consorzio di Bonifica dell'Ufita***





## **Dal sostegno ai risultati: analisi dei fattori di successo per le aziende agricole beneficiarie del PSR**



## Obiettivi dell'indagine



Individuare i **fattori strutturali** che favoriscono il **successo nelle aziende** agricole beneficiarie del PSR

## Metodi di indagine

- 1 **Costruzione dei numeri indice sintetici**
- 2 **Definizione dei fattori strutturali**
- 3 **Analisi della dipendenza tra variabili**



# Metodi di indagine:

## 1. Costruzione dei numeri indice

Il successo aziendale è stato definito sulla base di due dimensioni principali: **l'innovazione e la crescita economica**. Per rappresentarle in modo sintetico, sono stati **costruiti degli indicatori riassuntivi**.

### Innovazione:

Definita come l'**introduzione di cambiamenti rilevanti nei processi aziendali**, misurata in base al numero di **tipologie di innovazione** selezionate nella domanda a risposta multipla:  
*«Tipologia di innovazioni introdotte (è possibile indicare più risposte)»*



**Indice INNOVAZIONE (da 0 a 6)**  
somma delle innovazioni indicate

### Crescita economica:

Definita come miglioramento nelle performance aziendali post-intervento PSR, rilevato tramite tre dimensioni:

1. Nuova occupazione (ETP)
2. Aumento del fatturato agricolo
3. Aumento del fatturato extra-agricolo



**Indice ECONOMICO (da 0 a 3):**  
0 = nessuna crescita;  
1 = minima (1–2 ETP o +1–9% fatturato);  
2 = moderata (6–10 ETP o +15–29%);  
3 = forte (>10 ETP o >30% fatturato)



# Metodi di indagine:

## 2. Definizione dei fattori strutturali

Rappresentano le caratteristiche dell'azienda che si ipotizza possano **influenzare le performance aziendali**



**Età del titolare**



**Titolo di studio del titolare**



**Valore della produzione agricola**



**Localizzazione**



**Cluster produttivo**

## 3. Analisi della dipendenza

Verificare l'esistenza di una **relazione** tra il successo **economico** e il livello di **innovazione** e uno o più **fattori strutturali** dell'azienda



### Test del chi-quadrato ( $\chi^2$ ):

serve a verificare se due variabili sono associate tra loro o se le differenze osservate sono casuali. Un p-value basso (sotto 0,05) indica che la relazione è statisticamente significativa.



### Regressioni lineari:

aiutano a stimare quanto e in che direzione (positiva o negativa) una variabile influenza un'altra.





# Risultati Principali: l'impatto sull'innovazione

Variabile indipendente	p-value del test di $\chi^2$
<b>Età del titolare</b>	<b>0,037</b>
<b>Dimensione economica</b>	<b>0,048</b>
Titolo di studio del titolare	0,979
Localizzazione prevalente della Superficie Aziendale	0,252
Cluster aziendale	0,565

Modello	ANOVA	R-squared	Beta significativo
Modello completo con tutte le variabili	0,105	0,17	Solo età
<b>Modello con solo età e dimensione economica</b>	<b>0,009</b>	<b>0,20</b>	<b>Entrambe</b>

Variabile	Beta	p-value
(Costante)	1,419	>0,001
Età del titolare	-0,012	0,011*
Dimensione economica dell'azienda	0,054	0,075+

- Emerge una correlazione significativa tra l'indice di innovazione e due variabili: **l'età del titolare e la dimensione economica dell'azienda**, come indicato dai p-value inferiori a 0,05. Al contrario, **titolo di studio, localizzazione e cluster aziendale non risultano associati** in modo significativo **all'innovazione**.
- Questi risultati trovano conferma nel confronto tra i modelli: quello che **include solo età e dimensione economica** risulta statisticamente **significativo**, suggerendo che le altre variabili non apportano contributi rilevanti.
- L'età del titolare ha un coefficiente negativo e statisticamente significativo, indicando che **l'innovazione è maggiore tra gli imprenditori più giovani**. La dimensione economica mostra un coefficiente positivo, con una significatività al limite, suggerendo **una maggiore propensione all'innovazione nelle aziende di dimensioni più elevate**.



# Risultati Principali: l'impatto sulla crescita economica

Variabile indipendente	p-value del test di $\chi^2$
<b>Età del titolare</b>	<b>0,005</b>
Dimensione economica	0,941
Titolo di studio del titolare	0,179
Localizzazione prevalente della Superficie Aziendale	0,977
<b>Cluster aziendale</b>	<b>0,040</b>

Modello	p-value Anova	R-squared	Beta (Età del titolare)
Reg. 1 Y (Incr. Fatturato)	<0,001	0,058	-0,430
Reg 2 Y (Successo Economico)	<0,001	0,074	-0,021

- Questo suggerisce che sia le **caratteristiche anagrafiche dell'imprenditore** sia il **comparto produttivo** di appartenenza **influenzano il successo economico**. Al contrario, la dimensione economica, il titolo di studio e la localizzazione dell'azienda non risultano associati in modo statisticamente significativo.
- In entrambi i modelli, l'età ha un coefficiente **negativo e altamente significativo**, a conferma che le aziende guidate da imprenditori più giovani tendono a ottenere performance economiche migliori.





# Conclusioni e Raccomandazioni



## Giovani titolari: una leva per innovazione e crescita economica

- Consolidare e potenziare le misure rivolte ai giovani agricoltori
- Approfondire il divario generazionale emerso



## La dimensione economica è un vantaggio per l'innovazione

- Risulta auspicabile l'avvio di percorsi di accompagnamento e mentoring mirati alle imprese di piccola dimensione



## Il potere esplicativo dei modelli è piuttosto basso

- I valori di *R-squared* sono bassi e indicano che né i cluster produttivi né le variabili strutturali considerate (*età, titolo di studio, localizzazione e dimensione economica*) riescono a spiegare in modo consistente il successo aziendale, sia in termini economici che innovativi. Questo lascia intendere che una parte importante dei risultati dipende da altri fattori non rilevati nell'analisi o da elementi difficilmente prevedibili.



## **Il tasso di sopravvivenza delle aziende beneficiarie della SM 6.1**



# Obiettivi dell'indagine



Valutare il **tasso di sopravvivenza** delle aziende agricole beneficiarie della SM 6.1 con progetti conclusi sui primi bandi approvati (ordinario 2016 e PIG 2017)



Analizzare le **principali caratteristiche** dei beneficiari attivi e la loro proattività, intesa come partecipazione ad altre misure e investimenti del Programma



Approfondire le **percezioni** dei giovani insediati circa il contributo del PSR nel favorire la nascita – e il mantenimento – di aziende competitive e sostenibili



# Metodi di indagine



## Analisi desk

1

### Definizione universo di riferimento

Beneficiari con progetti pagati a saldo rispetto ai bandi di interesse su file di monitoraggio regionali e OPDB AGEA

2

### Verifica continuità aziendale

Verifica della persistenza o cessazione attività tramite incrocio con portale regionale UMA/RGCA per gli anni 2021-2024

3

### Analisi iniziative aziende in attività

Principali caratteristiche aziende attive: incroci su localizzazione, OTE, genere titolare, bio, attivazione altre TI ecc.



## Costruzione e analisi dati primari

### Interviste in profondità (CATI)

Interviste semi-strutturate con approccio biografico somministrate a 10 beneficiari già coinvolti nel Rapporto Monotematico del 2020 sul ricambio generazionale

### Esiti qualitativi dati primari

Analisi delle esperienze personali e identificazione dei risultati e/o criticità riscontrate. Approfondimento circa gli interventi realizzati e le visioni di sviluppo future sul lato competitività e sostenibilità

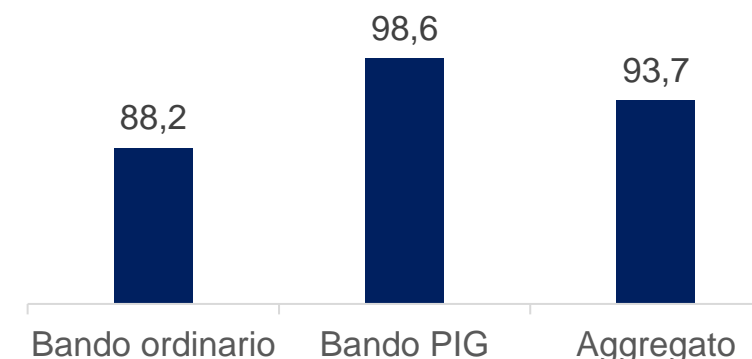
# Risultati Principali: analisi desk

*Universo di riferimento: primi insediamenti pagati a saldo*

Bando di riferimento	N. progetti finanziati (a)	Di cui progetti conclusi (b)	% conclusi (b/a)
Bando ordinario TI 6.1.1 2016	474	442	93
Bando PIG 2017	801	496	62
<b>Totale</b>	<b>1.275</b>	<b>938</b>	<b>77,5</b>

- Il **93,2% dei giovani beneficiari** del Bando 2016 ha anche attivato la TI 4.1.2 (criterio premiale)
- Una forte concentrazione degli **investimenti saldati nella Macro Area D** che raccoglie la quota maggioritaria di risorse e di aziende ancora attive (52% bando ordinario – 62% bando PIG)
- Tasso di mortalità annuale (tra il 2020-2024): **2,4% bando ordinario e 0,3% bando PIG** ➡ L'ISTAT, su un arco temporale di 10 anni, registra un tasso di mortalità del 5%.

*Tasso di sopravvivenza (%)*



*Negli stessi anni:*

- *Dati inter-censuali (6° e 7° censimento agricoltura ISTAT):*  
**-42% di aziende agricole campane vs - 30% Italia**
- *2 shock socio-economici globali: pandemia da COVID 19 (a partire da marzo 2020) e conflitto in Ucraina (da febbraio 2022). Come noto questi due eventi hanno avuto conseguenze dirette su: calo delle vendite, modifica dei consumi, ripensamento dei canali di vendita, adeguamento della gestione aziendale, aumento dei prezzi delle materie prime.*



# Risultati Principali: analisi desk



## Caratteristiche aziende neo insediate ancora attive

**Il 60% aziende condotte da uomini**

Nel **bando ordinario**, le aziende risultano distribuite su tutto il territorio regionale, con una particolare concentrazione nella provincia di **Salerno (41%)**

Nel **bando PIG**, la **provincia di Avellino** risulta come l'area con la maggiore concentrazione di aziende agricole **(44%)**

In entrambi i bandi analizzati, l'**OTE prevalente** è «**colture permanenti**» (31% aziende bando ordinario e 32% PIG) seguito dall'**OTE policoltura**» (25% bando ordinario e 30% bando PIG)



## Partecipazione ad altre iniziative PSR:

Per quanto riguarda le misure a superficie, la **partecipazione dei beneficiari della 6.1 alle misure agro-climatico-ambientali (10.1) risulta significativa in entrambi i bandi**, con una quota pari al 61% per il bando ordinario e al 48% per il bando PIG

**TI 11.2.1 (mantenimento bio): l'incidenza tra le aziende del bando PIG è superiore (63%) rispetto al bando ordinario (46%);**

**Ridotta la partecipazione alle altre misure strutturali.** Si segnala la TI 6.4.1 che riguarda il 7% delle aziende primo bando e il 2% delle aziende PIG

## Caratteristiche aziende non più attive:



- Nel bando ordinario, **il 52% delle aziende non attive** è localizzata nella **provincia di Salerno** che registra, dunque, il più alto tasso di mortalità.
- **Il 60% delle aziende non attive**, in relazione al bando ordinario, **si trova nelle Macroaree C e D**



# Risultati Principali: Interviste ai beneficiari

Le indagini qualitative confermano che il sostegno PSR ha rappresentato una leva cruciale per l'insediamento, l'accesso agli investimenti e l'avvio di pratiche innovative e sostenibili (*impianti serricoli, fotovoltaico, macchinari a basso impatto e per integrazione con OP, ecc.*) capaci di aumentare la competitività e ridurre i costi.



In diversi casi, l'attivazione di attività connesse (*agriturismo, trasformazione, vendita diretta*) ha rappresentato un fattore chiave per la stabilità economica delle imprese.



Nonostante la permanenza di criticità sistemiche (*burocrazia complessa, difficoltà di accesso alla terra e al credito, carenza di formazione pratica, ecc.*) la maggioranza dei beneficiari ha espresso volontà di continuare a investire, diversificare (es. agriturismo, trasformazione) e partecipare ai nuovi bandi del CSR.







# Conclusioni e Raccomandazioni



Coerenza tra progettualità individuale aziende agricole e obiettivi del PSR, dimostrata da **elevata adesione volontaria alla TI 4.1.2**



**Concentrazione territoriale** delle aziende attive nelle aree rurali **C e D** denota **validità delle premialità territoriali**



Risultati **positivi** in termini di **tenuta e stabilità aziendale** con un tasso di sopravvivenza aggregato elevato



Le evidenze qualitative rispondono positivamente al **quesito valutativo QVC5 / FA2B**: la SM 6.1 è stata **efficace nel promuovere insediamenti giovanili stabili, competitivi e sostenibili**



Prudenza nella interpretazione dei dati su bando PIG che mostra un tasso di sopravvivenza di oltre 98% a fronte di un tasso di completamento dei progetti più contenuto (63%) rispetto al bando ordinario (93%), oltre che rispetto agli anni effettivamente trascorsi dalla concessione del premio



## **Buone prassi organizzative e procedurali: approfondimento valutativo degli interventi 7.4.1, 7.5.1 e 8.5.1**

**7.4.1 - Investimenti per l'introduzione, il miglioramento, l'espansione di servizi di base per la popolazione rurale**

**7.5.1 - Sostegno a investimenti di fruizione pubblica in infrastrutture ricreative e turistiche su piccola scala**

**8.5.1 - Sostegno agli investimenti destinati ad accrescere la resilienza e il pregio ambientale degli ecosistemi forestali**



## Obiettivi dell'indagine

Valutare l'efficienza dell'iter attuativo analizzando **la durata delle diverse fasi procedurali** e i fattori che ne hanno influenzato i tempi



Analizzare l'**efficacia** dei progetti realizzati in forma associata tra enti pubblici, con particolare attenzione alla **sostenibilità, all'utilità e al capitale relazionale**

## Metodo d'indagine



**Ricostruzione del processo attuativo dei progetti**



**Determinazione dei tempi di espletamento delle fasi procedurali**



**Verifica e valutazione delle fasi attuate di maggiore durata (cd "colli di bottiglia") e di possibili fattori causali di criticità**



**Analisi valutativa di 2 progetti finanziati con la TI 7.5.1 basati sull'applicazione dell'approccio associativo**



# Risultati Principali TI 7.4.1 e 7.5.1: durata progetti conclusi

Durata totale minima, media e massima e durata delle singole fasi procedurali nei progetti conclusi dell'Intervento 7.4.1 – valori in giorni

Durata totale		Istruttoria tecnico amministrativa	Finanziamento	Progettazione esecutiva e procedura di gara	Rimodulazione finanziamento	Inizio fase realizzativa del progetto	Realizzazione del progetto	Conclusione del progetto
Minima	1.449	518	137	230	43	19	406	96
Media	2.220	519	108	476	93	63	776	186
Massima	2.642	512	147	363	114	16	1487	3

Durata totale minima, media e massima e durata delle singole fasi procedurali nei progetti concluso dell'Intervento 7.5.1 – valori in giorni

Durata totale		Istruttoria tecnico amministrativa	Finanziamento	Progettazione esecutiva e procedura di gara	Rimodulazione finanziamento	Inizio fase realizzativa del progetto	Realizzazione del progetto	Conclusione del progetto
Minima	1.534	540	36	408	119	470	58	19
Media	2.106	527	128	482	71	264	441	194
Massima	2.634	529	104	1.075	4	130	627	165

- I progetti hanno richiesto **tempi molto lunghi**, con una durata media di **6,2 anni (2.220 giorni)** per la misura 7.4.1 e **5,9 anni (2.106 giorni)** per la 7.5.1.
- Solo il **20-30% del tempo è stato dedicato all'effettiva realizzazione degli investimenti**, mentre il resto si è concentrato su istruttoria delle domande di sostegno (23-25%), progettazione esecutiva e procedura di gara (21-23%), istruttoria domanda di saldo (8-9%).



# Risultati Principali: 7.5.1 singoli v. associati

Fasi procedurali nei progetti dell'intervento 7.5.1 per tipo di progetto (singolo o associato) – durata in giorni, in mesi e in % sulla durata totale

Tipi di progetti	n.	UM	Istruttoria e finanziamento		Aggiudicazione appalto e avvio			Realizzazione e conclusione		Totali
			istruttoria tecnico amministrativa	finanziamento	progettazione esecutiva e procedura di gara	rimodulazione del finanziamento	avvio del progetto	realizzazione del progetto	chiusura del progetto	
singoli	17	gg	529	171	447	62	232	518	114	2.073
		%	26%	8%	22%	3%	11%	25%	5%	100%
associati	19	gg	525	89	512	78	293	373	265	2.136
		%	25%	4%	24%	4%	14%	17%	12%	100%
Totali	36	gg	527	128	482	71	264	441	194	2.106
		%	25%	6%	23%	3%	13%	21%	9%	100%

- L'analisi comparata tra **progetti associativi** (realizzati da più Comuni) e **progetti singoli** evidenzia **durate totali simili**. Tuttavia, le differenze emergono nella **composizione delle fasi**. I **progetti associativi** mostrano:
  - tempi più brevi nelle fasi di finanziamento (89 gg vs 173 gg)** - avendo spesso raggiunto il punteggio soglia totale che ha consentito di emanare il DICA successivamente all'approvazione delle graduatorie provinciali - **e realizzazione (373 gg vs 518 gg)**.
  - tempi più lunghi** nelle fasi di **progettazione esecutiva/gara** (512 gg vs 417 gg) e **istruttoria finale/saldo** (265 gg vs 114 gg), per via della maggiore complessità di coordinamento tra Comuni.
- Nel complesso, i progetti associativi richiedono più tempo per le fasi che implicano concertazione tra più soggetti, ma beneficiano di maggiore rapidità nell'avvio operativo e nella realizzazione.



# Risultati Principali: il caso studio TI 7.5.1

Valorizzazione paesaggistica aree montane tra Foiano di Val Fortore e Baselice (BN)

## Obiettivo

**Riqualificare 2 aree naturalistiche limitrofe e connesse da un percorso escursionistico, attraverso interventi leggeri e infrastrutture ricreative.**

## Risultati

**Progetto coerente e integrato** tra due Comuni con storia di collaborazione e identità culturale condivisa.

Attivazione di eventi culturali e sportivi post-intervento e incremento dell'offerta turistica (B&B, agriturismi, ristorazione).

**Durata molto contenuta** (circa 4 anni), grazie alla **capacità del Comune di anticipare risorse proprie**, evitando blocchi nei pagamenti.

## Suggerimenti

Per tali tipologie di interventi, occorre una **valutazione ex-ante più rigorosa** dei progetti associativi, con attenzione a requisiti oggettivi di prossimità territoriale e coerenza tematica, in grado di favorire una oggettiva e non solo formale integrazione funzionale dei singoli interventi e la manifestazione di effetti sinergici.

Maggiore coinvolgimento di soggetti privati / associazioni nella gestione e manutenzione delle infrastrutture realizzate.



# Conclusioni



Le fasi più lunghe e variabili sono:

**Progettazione esecutiva e gara di appalto** (21–23% della durata)

**Realizzazione degli investimenti** (35% per 7.4.1, 21% per 7.5.1)



L'**istruttoria tecnico-amministrativa** delle Domande di Sostegno (DdS) ha **durata molto elevata** ma **poco variabile**, riflettendo una gestione più omogenea da parte dell'Amministrazione regionale.



Le **fasi sotto responsabilità dei Comuni** beneficiari (progettazione esecutiva, gare, realizzazione) sono state più variabili e fortemente condizionate dalla capacità tecnico-amministrativa dei Comuni beneficiari.



L'**istruttoria della domanda di saldo** presenta anch'essa durata molto variabile in funzione della qualità/completezza della documentazione presentata e del numero e dei tempi dedicati alle attività di certificazione e di sopralluogo..



**Differenze tra progetti singoli e associati** : I progetti associati, se effettivamente integrati in programmi territoriali, possono generare un **valore aggiunto** in termini di efficacia. Tuttavia, dove la forma associata è solo formale, **l'efficacia è limitata** e l'impatto sul territorio ridotto.







# Raccomandazioni



## Per le amministrazioni comunali

**Rafforzare le capacità gestionali** nelle fasi critiche (progettazione esecutiva, appalti, realizzazione, presentazione richiesta saldo).

Potenziare le **strutture tecniche interne** o ricorrere a forme associative per l'acquisizione/utilizzazione di servizi tecnici.

Estendere strumenti di supporto finanziario ai Soggetti pubblici per l'acquisizione di competenze esterne, (come il **Fondo di Rotazione** già utilizzato nel programma FESR).



## Per l'amministrazione regionale

**Ridurre i tempi presentazione della DdS e l'adozione della DICA:** adottando una tempistica di emanazione dei Bandi proporzionata alla capacità istruttoria; rafforzando e migliorando l'organizzazione dei Soggetti Attuatori provinciali.

Migliorare e semplificare la gestione delle fasi **"intermedie"** di relativamente minore durata e complessità tecnico-amministrativa (es. emissione DICA e sua successiva rimodulazione)

Ridurre i tempi dell'**istruttoria del saldo** rafforzando le strutture regionali incaricate e adottando strumenti e procedure in grado di favorire qualità e completezza della documentazione presentata dai beneficiari.



## Per progetti associativi

Rafforzare i **criteri di valutazione ex-ante** dei progetti pubblici per garantire: complementarità e integrazione tra gli investimenti dei Comuni coinvolti; reale prossimità territoriale e inserimento in programmi condivisi.

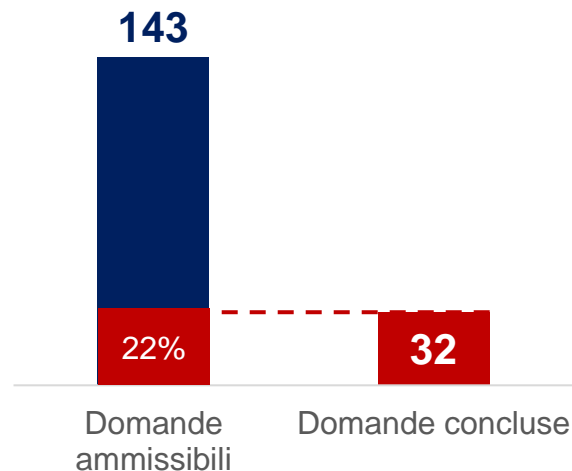
Introdurre **requisiti minimi di ammissibilità** legati alla coerenza territoriale e alla partecipazione congiunta dei soggetti e dei singoli interventi a reti o percorsi di sviluppo locale.

## Risultati Principali TI 8.5.1:

L'analisi ha evidenziato ritardi nell'attuazione dei progetti



Solo **32 domande** su **143 concluse** entro il **31/12/2024** (pari al 22%), a fronte di oltre 7 milioni di euro ammessi e appena 1 milione erogato.



Le cause principali sono state:



La **prioritizzazione strategica** di altri interventi da parte della Regione



Gli effetti della **pandemia da COVID-19**



Le **difficoltà organizzative** dei piccoli comuni nel gestire gare pubbliche



L'iter complesso per l'**approvazione dei Piani di Gestione Forestale**

**Contributo Ammesso**  
7.000.039 €



Per affrontare le criticità, la Regione ha previsto misure di supporto tecnico ai beneficiari pubblici, ma il **ricorso alle stazioni appaltanti centralizzate si è rivelato poco efficace**, soprattutto per la complessità e l'eterogeneità dei progetti.



# Conclusioni e Raccomandazioni



## **Snellimento dell'iter istruttorio in due fasi**

Si propone una procedura istruttorio in due fasi per velocizzare la valutazione delle domande di sostegno:

**Prima fase:** verifica preliminare dei punteggi e delle priorità dichiarate dai beneficiari, con pubblicazione rapida della graduatoria provvisoria.

**Seconda fase:** controllo tecnico e di ammissibilità solo per le domande potenzialmente finanziabili, riducendo il carico amministrativo e l'onere progettuale per i beneficiari non in posizione utile.



## **Task force dedicate per i beneficiari pubblici**

La creazione di gruppi multidisciplinari (tecnici, giuristi, contabili) con coordinamento centrale garantisce supporto operativo nella progettazione, gestione e rendicontazione degli interventi, migliorando l'efficacia, la conformità normativa e la capacità autonoma degli enti locali.



## **Azioni di sensibilizzazione sui piani di gestione forestale**

Per superare la diffidenza locale verso questi strumenti, si raccomanda di attivare campagne informative e iniziative partecipative con il coinvolgimento di attori territoriali (GAL, università, associazioni), al fine di migliorare l'accettazione, ridurre i conflitti e valorizzare il patrimonio forestale



# **L'autovalutazione e l'analisi del valore aggiunto dell'approccio LEADER**

# Timeline: Processo di autovalutazione e analisi del valore aggiunto LEADER



## Obiettivi dell'indagine



Valutare la capacità dei GAL e dell'approccio LEADER di **generare valore aggiunto**

## Metodi di indagine



**Costruzione di una matrice di valutazione del valore aggiunto LEADER**



### **Analisi desk**

- Report semestrali M19
- Rapporti annuali di valutazione 2024
- Dati di monitoraggio LEADER
- Siti web dei GAL
- Canali social dei GAL
- Bandi delle TI 6.2.1 e 7.5.1

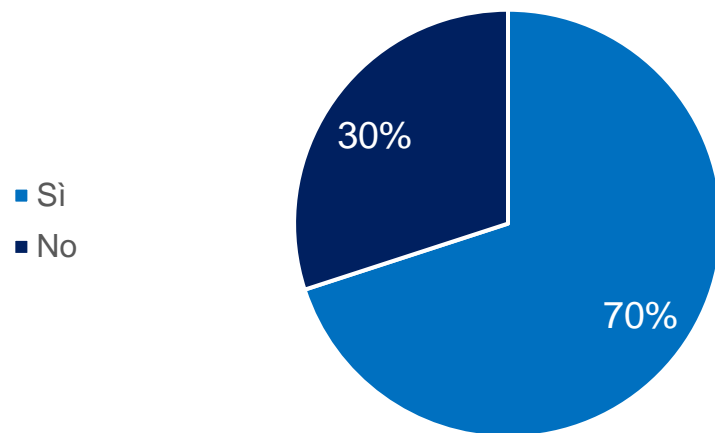


### **Indagine qualitativa**

- Realizzazione di interviste in profondità ai direttori dei GAL: 15 soggetti coinvolti
- Somministrazione di un questionario ai soci dei GAL: 127 soggetti coinvolti
- Somministrazione di un questionario ai beneficiari LEADER: 349 soggetti coinvolti

# Risultati Principali: capitale sociale

Ha creato nuove relazioni con i partner e/o con i soci del GAL?



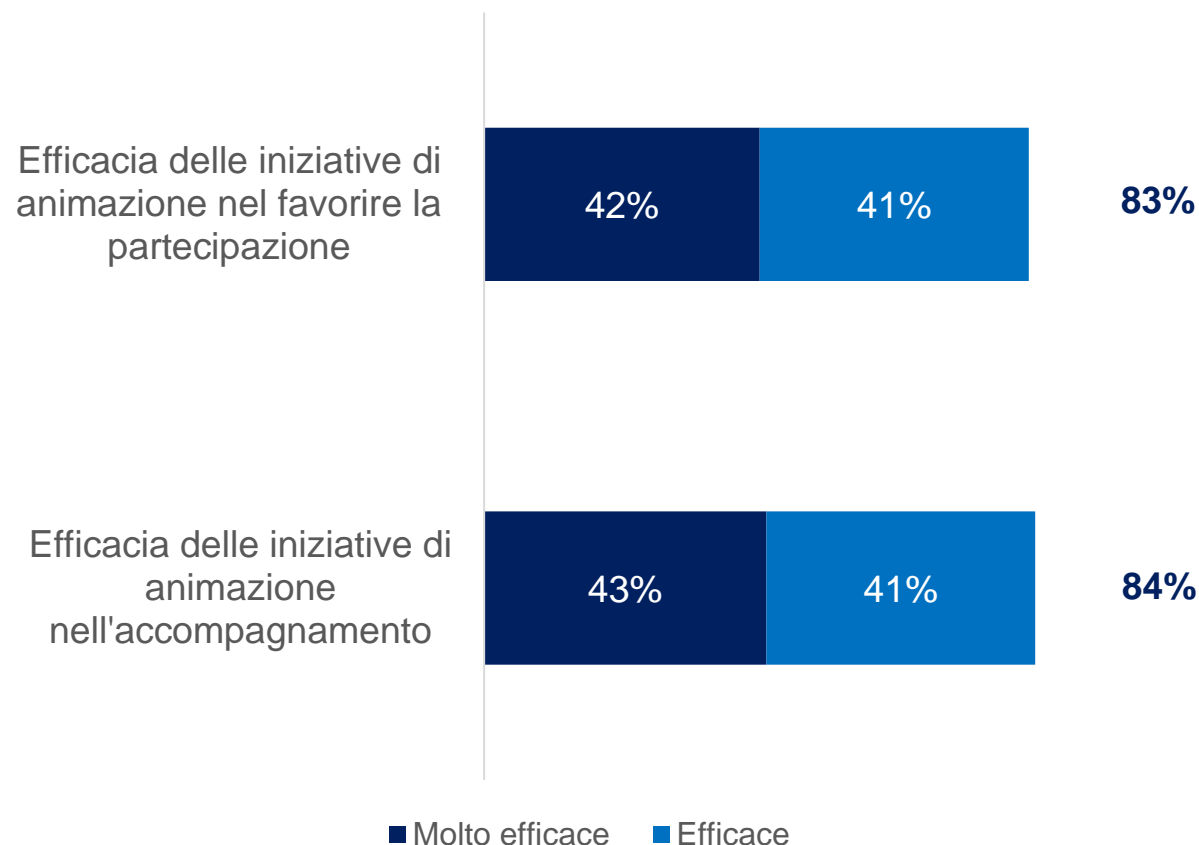
Tipi di relazioni create



- I GAL dimostrano **una buona capacità di generare nuove relazioni** tra gli attori del territorio, con la maggior parte dei soci che riconosce di aver **attivato collaborazioni** e scambi grazie alla partecipazione al partenariato. Le relazioni nate spaziano dalla condivisione di esperienze alla **partecipazione congiunta a progetti**, fino ad accordi strutturati e assistenza tecnica reciproca.
- Questa rete relazionale, pur percepita come **efficace dall'80% dei soci**, si fonda spesso su una partecipazione non continuativa: **solo poco più della metà dei membri prende parte con regolarità agli incontri** e alle attività del GAL. Questo conferma che, sebbene il partenariato venga considerato un contesto utile per attivare sinergie, **il coinvolgimento effettivo rimane parziale e disomogeneo**, segnalando la necessità di rafforzare le azioni di animazione.



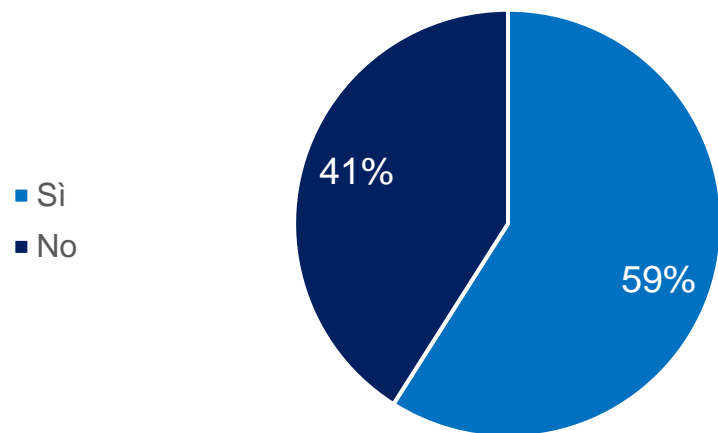
# Risultati Principali: partecipazione



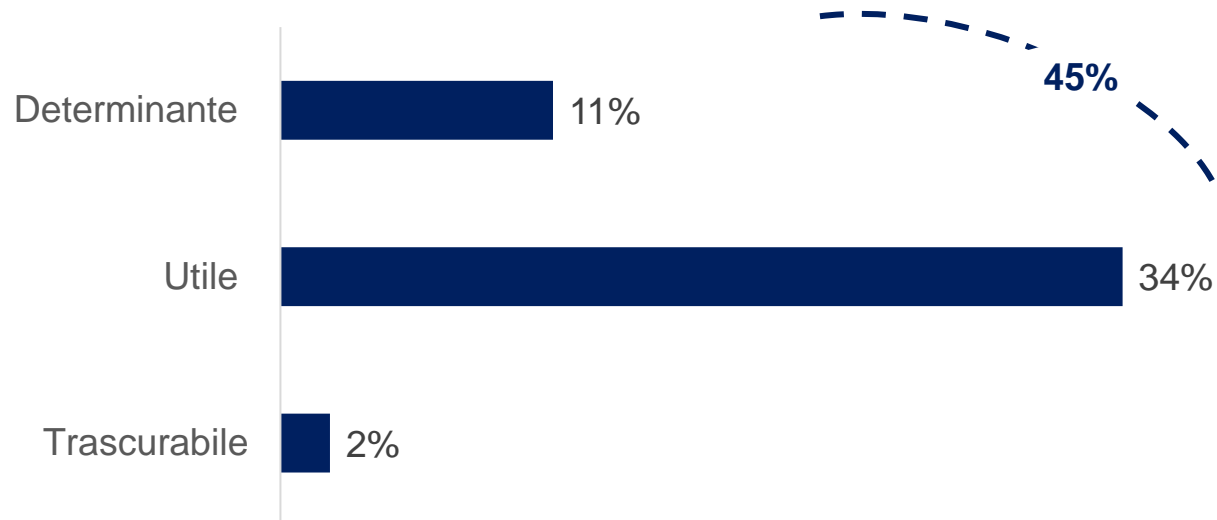
- **Più dell'80%** dei beneficiari considera efficace o molto efficace l'animazione, **sia nella promozione delle opportunità che nell'accompagnamento procedurale**. Gli enti pubblici esprimono valutazioni più favorevoli rispetto ai soggetti privati.
- Le attività di animazione realizzate **attraverso la SM19.4 sono giudicate efficaci e adeguate** ai fabbisogni dei GAL. Si tratta nella maggior parte dei casi di azioni standard e poco innovative. Il fatto che la quasi totalità dei GAL abbia sfruttato **il tetto massimo di spesa** previsto per la SM19.4 (il 25% della dotazione delle SM19.3 e 19.4) **denota l'importanza che i GAL attribuiscono all'animazione**.

# Risultati Principali: sviluppo del territorio

Il GAL ha contribuito alla eliminazione degli ostacoli?



Il contributo del GAL alla promozione della capacità di intraprendere



- **La maggioranza dei beneficiari (59%)** riconosce al GAL un ruolo **nell'eliminazione degli ostacoli**, ma il 41% evidenzia criticità ancora presenti. **Più forte è il riconoscimento del GAL nella promozione della capacità di intraprendere**: per il 64% il contributo è determinante e per il 34% utile. Solo il 2% lo considera trascurabile.
- Tra **le azioni intraprese dal GAL** per facilitare l'accesso al contributo, i beneficiari menzionano l'orientamento verso le scelte più appropriate, **un'assistenza continua e la disponibilità costante del personale**.

# Conclusioni e Raccomandazioni



## **Cooperazione, SM 19.3: quadro programmatico e attuativo poco efficace**

- Supportare i GAL nelle fasi di programmazione e attuazione dei progetti di cooperazione
- Anticipare la programmazione dei progetti di cooperazione



## **Capitale sociale: partecipazione non continuativa dei soci**

- Istituzionalizzare incontri periodici strutturati e momenti di confronto regolari all'interno del partenariato
- Rafforzare le attività di animazione territoriale con interventi mirati di *capacity building* e facilitazione



## **Autonomia: rafforzamento del ruolo dei GAL come attori abilitanti dello sviluppo locale**

- Nella programmazione 2023-2027, lo spazio di autonomia concesso ai GAL sarà molto ampio. Si raccomanda di affiancare adeguatamente i GAL e monitorarne l'avanzamento, al fine di intervenire tempestivamente per rimuovere eventuali ostacoli al rafforzamento della loro autonomia

# Conclusioni e Raccomandazioni



## **Contributo di LEADER allo sviluppo locale: maggiore concentrazione nelle aree D, contributo determinante e supporto efficace all'accesso alle risorse**

- Semplificare la creazione delle domande di sostegno, semplificare/rendere più chiari i criteri di selezione e in generale le procedure di accesso alle opportunità del PSR
- Prevedere eventuali attività di formazione e consulenza, all'interno o meno di AKIS, anche per i GAL, i quali hanno espresso la necessità di rafforzare competenze specifiche
- Rafforzare l'accompagnamento ai soggetti privati



## **Animazione: attività di animazione efficaci ma standard e poco innovative**

- Favorire la realizzazione di attività di animazione e comunicazione innovative



## **Comunicazione: siti dei GAL carenti di informazioni sulla SSL e sui progetti finanziati**

- Definire con maggiore chiarezza i compiti dei GAL in ambito comunicativo e le relative opportunità
- Migliorare la gestione dei canali di comunicazione dei GAL, soprattutto in termini di *user experience*, completezza delle informazioni e divulgazione dei progetti realizzati e dei risultati ottenuti



## **Il sostegno al settore olivicolo**



# Il settore olivicolo in regione Campania

Dall'analisi dei dati RICA relativi alle aziende olivicole dell'anno 2023, confrontando i dati regionali con la media nazionale si evince che:



Rispetto alle caratteristiche strutturali le aziende campane presentano una SAT e una SAU decisamente più contenute, con scarsissimo ricorso all'irrigazione e la presenza di un parco macchine piuttosto datato

Indice	Definizione	UM	Italia	Campania
<b>PLV/ULT</b>	Produttività agricola del lavoro	€	31.064,19	22.032,68
<b>PLV/SAU</b>	Produttività agricola della terra	€	3.030,16	3.614,13
<b>CC/RTA</b>	Incidenza dei costi correnti	%	29,34	30,10
<b>AP/RN</b>	Incidenza degli aiuti pubblici	%	50,62	53,44



Rispetto agli indici economici, risulta decisamente più contenuta rispetto alla media nazionale la produttività del lavoro, mentre la produttività della terra è in linea con il dato medio nazionale

Indice	Definizione	UM	Italia	Campania
<b>SAT</b>	Superficie Totale	ettari	15,23	8,92
<b>SAU</b>	Superficie Agricola Utilizzata	ettari	13,40	7,33
<b>SAUIR</b>	Superficie Irrigabile	ettari	3,24	0,01
<b>KW</b>	Potenza Motrice	KW	82,70	78,38
<b>ULT</b>	Unità di Lavoro annue	ULA	1,31	1,20
<b>ULF</b>	Unità di Lavoro Familiari	ULA	0,82	0,84
<b>MOT</b>	Età media delle trattrici	Anni	16,21	21,23



# Approccio metodologico

Le analisi sono state realizzate utilizzando come universo di riferimento tutte le **aziende agricole regionali che hanno partecipato alle misure agroambientali del PSR** e che da piano colturale presentano una **superficie investita ad oliveto maggiore di 1 ha**

Tale **scelta metodologica** deriva dal fatto che l'indicazione dell'OTE, presente nelle banche dati del SIAN, individua solamente le aziende olivicole specializzate mentre l'olivicoltura campana viene **realizzata spesso su superfici ridotte** e rappresenta parti non prevalenti delle PLV aziendale

L'universo così ricostruito è stato **incrociato con i dati di monitoraggio** relativi sia alle misure a superficie, sia alle misure strutturali al fine di verificare **in che misura il PSR abbia supportato il settore olivicolo campano.**

Sono state inoltre realizzate delle **indagini telefoniche** che hanno riguardato un campione di aziende estratte dall'universo di riferimento costituito dalle **aziende "olivicole" campane**





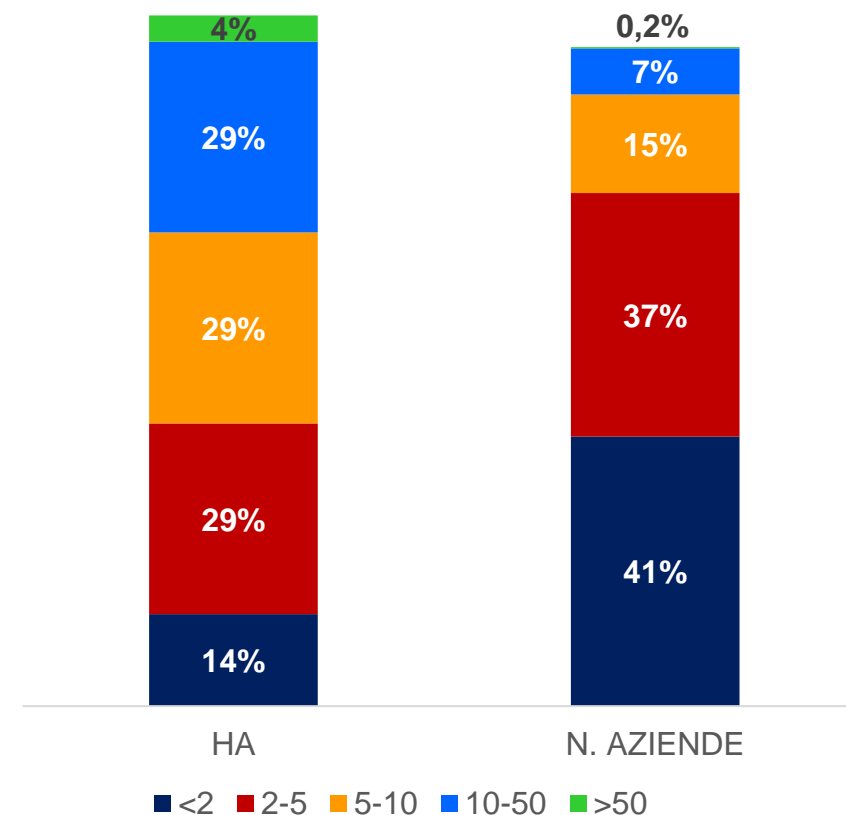
# Le aziende olivicole in regione Campania

Verificando la distribuzione delle aziende e degli ettari olivetati per **classi di superficie**, si rileva che:

- Le aziende della classe dimensionale <2 ha raccolgono il **41% delle aziende** ma solamente il **14% della superficie**;
- Le aziende con più di 5 ha di superficie olivetata rappresentano il **22% delle aziende** ma concentrano il **57% della superficie**

Ne deriva quindi una situazione caratterizzata da superfici investite ad oliveto **estremamente polverizzate** che delineano un sistema produttivo **poco adatto alle sfide del mercato contemporaneo**

*Struttura aziende e superfici olivicole in Campania*





# Le misure a Superficie

Complessivamente delle 9.367 aziende agricole campane che conducono una superficie olivetata >1 ettaro, l'85%, pari a 8.002 aziende, ha ricevuto, nell'anno 2022, un premio per le superfici olivetate per complessivi 16.542.221 euro, con un valore medio ad azienda di circa 2.000 euro

Ragionando per classi di superficie olivetata condotta,, si rileva che le aziende con superficie inferiore ad 2 ettari ricevono mediamente 577 €/azienda, fino ad arrivare ai 7.872 €/azienda per quelle che conducono una superficie compresa tra i 10 e i 50 ettari e ai 33.464 €/azienda per quelle che conducono una superficie maggiore di 50 ettari.

	n.	%	€	%	€/azienda
<b>M10</b>	3.281	35%	3.783.261	23%	1.153
<b>M11</b>	2.240	24%	5.831.292	35%	2.603
<b>M13</b>	6.363	68%	6.927.668	42%	1.089
<b>tot aziende che percepiscono premio su superfici olivetate</b>	8.002	85%	16.542.221	100%	2.067
<b>tot aziende che gestiscono superfici olivetate</b>	9.367	100%			

classi di superficie	€/azienda M10	€/azienda M11	€/azienda M13	€/azienda tot
<b>&lt;2</b>	546	897	559	577
<b>2-5</b>	790	1.322	776	1.399
<b>5-10</b>	1.499	2.538	1.373	3.172
<b>10-50</b>	3.623	5.947	3.048	7.872
<b>&gt;50</b>	17.480	25.508	10.069	33.464
<b>Totale</b>	<b>1.153</b>	<b>2.603</b>	<b>1.089</b>	<b>2.067</b>



## Le misure Strutturali - 1/2

Le aziende campane che hanno partecipato alle misure strutturali del PSR e che conducono una superficie ad oliveto >1ha sono in totale 3.982 (**41%**).

Tali aziende gestiscono una superficie ad olivo di **19.316 ha** (superficie olivetata media aziendale pari a 4,85 ha/azienda) e hanno ricevuto finanziamenti per **242.588.655 euro** (media di 60.921 euro ad azienda)

Dei contributi il:

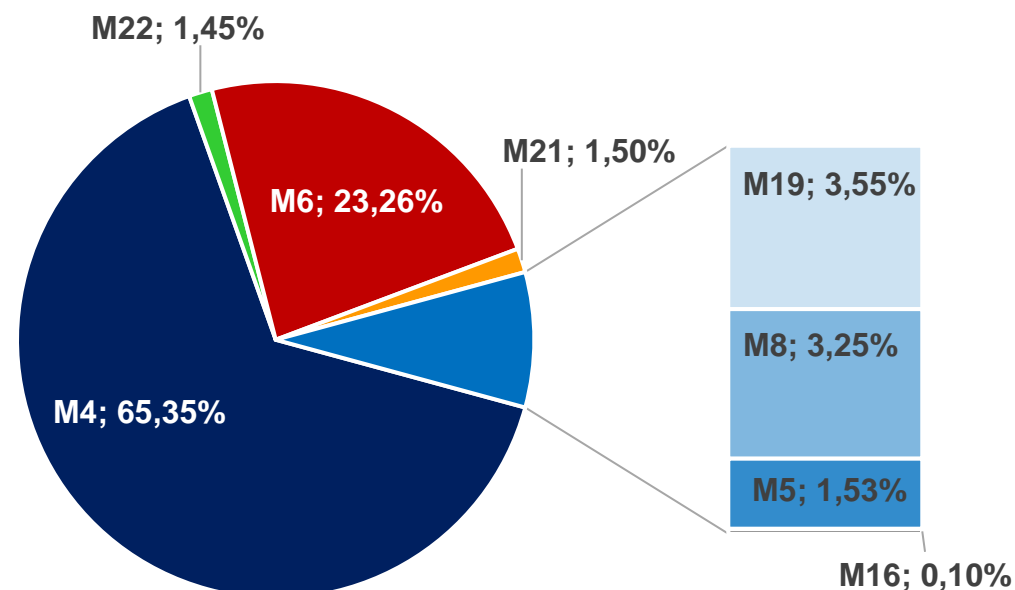
**65%**

E' relativo alla  
**Misura 4** -  
Investimenti in  
immobilizzazioni  
materiali  
(158.523.637 euro)

**23%**

Riguarda invece la  
**Misura 6** –  
Sviluppo delle  
aziende agricole e  
delle imprese  
(56.418.265)

**Distribuzione finanziamenti PSR per Misura**



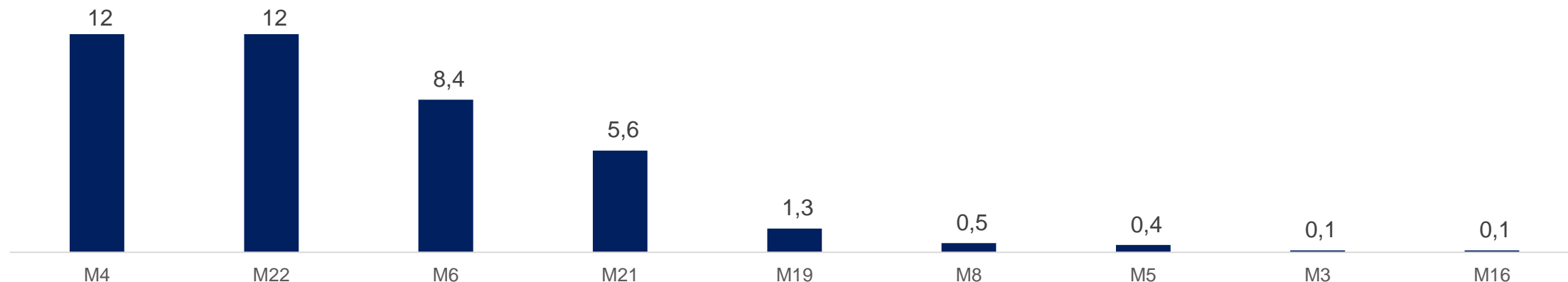
## Le misure Strutturali - 2/2

### Distribuzione dei contributi per classe di superficie olivetata

Classi di superficie	Importo erogato	
	€	%
<2	65.866.959	27
2-5	84.144.856	35
5-10	48.757.140	20
10-50	41.847.258	17
>50	1.972.444	1
<b>Totale</b>	<b>242.588.655</b>	<b>100</b>

- Il **62%** dei contributi vengono assorbiti dalle aziende che **conducono superfici olivetate inferiori a 5 ha** e solo **l'1%** dalle aziende che **superano i 50 ettari di superficie olivetata**.
- Le opportunità **maggiormente utilizzate** sono la **M4** e la **M22** a cui ha partecipato circa il **12%** delle aziende, la **M6** utilizzata **dall'8%** e la **M21** a cui hanno aderito il **5,6% delle aziende**.

### Partecipazione delle aziende olivicole alle Misure del PSR (%)





# Le indagini dirette - 1/2

## Principali criticità percepite dalle aziende olivicole



- La **crescita dei costi di produzione rappresenta il problema più rilevante** (voto medio 4,3), a cui le aziende cercano di ovviare spingendo sulla **meccanizzazione aziendale**.
- Piuttosto rilevanti per le aziende olivicole risultano anche la **diffusione di malattie e insetti nocivi legati ai cambiamenti climatici** che riducono la produzione (voto medio 3,7) e la **scarsa riconoscibilità e promozione del prodotto regionale nei mercati nazionali ed internazionali** (voto medio 3,5).

La problematica legata alla presenza di **impianti obsoleti e poco adatti alle sfide del mercato** è sentita in misura rilevante dalle aziende di elevata dimensione, mentre appare meno importante **man mano che diminuisce la dimensione aziendale**.

Tale dato evidenzia una dicotomia tra aziende di **grosse dimensioni** che tendono ad una **riconversione verso tecniche di produzione più rispondenti al mercato** e le aziende di **piccole dimensioni** che rimangono ancorate ad una **olivicoltura tradizionale e poco innovativa**.

## Le indagini dirette - 2/2

Le azioni ritenute **prioritarie** riguardano:

 La promozione di **campagne di educazione** al consumo (voto medio 4,3),

 lo sviluppo dell'**oleoturismo** (voto medio 4,1).

Ovvero azioni rivolte a **valorizzare la produzione** e ad **aumentare il valore aggiunto** della produzione olivicola regionale

Scomponendo le risposte **per classe** si evince la diversa visione

Le aziende di **grandi dimensioni** che vedono nella **riconversione degli impianti obsoleti** con modelli intensivi e superintensivi una tra le azioni prioritarie da intraprendere. Le aziende di **piccole dimensioni**, invece, puntano sullo sviluppo dell'**oleoturismo**, sulla **cooperazione commerciale** e sulle **campagne di educazione al consumo**

### Azioni prioritarie per la valorizzazione della produzione olivicola





## **Gli interventi del PSR Campania per il risparmio idrico (FA 5A)**

***Il caso del Consorzio di Bonifica dell'Ufita***



# Gli interventi diretti del PSR Campania per il risparmio idrico (Focus Area 5A) - 1/2

## Effetti diretti:



**Operazione 4.1.4** “Gestione della risorsa idrica per scopi irrigui nelle aziende agricole”: **investimenti aziendali** per la raccolta e lo stoccaggio delle acque da destinare ad uso irriguo aziendale; per la distribuzione e l'utilizzazione dell'acqua, inclusi i nuovi impianti di irrigazione; per la realizzazione di sistemi per la misurazione del consumo idrico ed il suo controllo; per il recupero e il trattamento delle acque reflue aziendali.

**Operazione 4.3.2** “Invasi di accumulo ad uso irriguo nelle zone collinari”: **investimenti infrastrutturali consortili** per la realizzazione, ampliamento e ammodernamento di invasi e bacini ad uso irriguo, per la sostituzione e/o l'ammodernamento di reti irrigue vetuste e per la trasformazione delle reti a pelo libero in reti tubate in pressione.





# Gli interventi diretti del PSR Campania per il risparmio idrico (Focus Area 5A) - 2/2

Effetti indiretti e/o «secondari»:



**Operazione 4.1.1** “Supporto per gli investimenti nelle aziende agricole” prevede fra le altre tipologie d'intervento, se al servizio di nuove serre e nuovi impianti arborei, la **realizzazione/il miglioramento di impianti di irrigazione**;

**Attività formative** (sottomisure 1.1, 1.2 e 1.3) e di **consulenza** (sottomisure 2.1 e 2.3)



# Approccio metodologico

Gli strumenti d'indagine sono **differenziati e complementari**, volti ad indagare efficacemente le diverse tipologie d'intervento e i differenti livelli di attuazione:



## 1) Analisi dei dati secondari

Analisi approfondita di banche dati regionali e archivi di misura, fascicoli di domanda e allegati tecnici per ricostruire al meglio il quadro d'intervento e approfondire gli obiettivi degli investimenti sovvenzionati.



## 2) Indagini dirette

Con interviste telefoniche e *vis-a-vis* ai responsabili di misura regionali, ai referenti provinciali e ai beneficiari delle misure interessate, per acquisire tutte le informazioni quantitative necessarie al calcolo degli indicatori comunitari e alcune informazioni qualitative utili alla valutazione complessiva delle misure interessate.



## 3) Casi studio

Approfondimenti verticali su interventi e realtà particolarmente interessanti, soprattutto in relazione al contesto d'intervento e agli esiti degli investimenti, mettono a sistema diverse fonti e tipologie di dati e informazioni, anche fotografiche;



## 4) Focus Group

Con interviste telefoniche e *vis-a-vis* ai responsabili di misura regionali, ai referenti provinciali e ai beneficiari delle misure interessate, per acquisire tutte le informazioni quantitative necessarie al calcolo degli indicatori comunitari e alcune informazioni qualitative utili alla valutazione complessiva delle misure interessate



## Il caso di studio: l'investimento del Consorzio di Bonifica dell'Ufita (operazione 4.3.2)

L'investimento di quasi **4 milioni di euro** volto a:

- **L'interconnessione degli schemi idraulici di due torrenti adiacenti**, “San Nicola” e “Macchioni”, affluenti di destra del Fiume Ufita;
- **Realizzazione di un piccolo invaso da 41.000 mc di capacità**, che funga da “polmone” in grado di immagazzinare acqua durante i periodi piovosi e di rilasciarla in diga quando necessario.



Il progetto si inserisce in un programma più ampio di **sviluppo infrastrutturale del Consorzio**, già avviato e in parte realizzato attraverso fonti di finanziamento diverse (oltre al PSR, soprattutto fondi PNRR), che è volto in primo luogo a **ridurre al massimo i consumi energetici connessi al pompaggio dell'acqua**.



# Gli effetti dell'investimento del Consorzio di Bonifica dell'Ufita (operazione 4.3.2)



- **Aumento della disponibilità idrica** direttamente attraverso la realizzazione di un invaso da 41.000 mc e indirettamente attraverso l'interconnessione degli schemi idraulici dei due bacini, per un totale di circa 580.000 mc.
- **Forte riduzione dei prelievi di acqua da falda e dei consumi energetici**, dal momento che l'investimento sovvenzionato consente di gestire e distribuire l'acqua quasi esclusivamente per caduta.
- **Maggiore stabilità e “certezza” della fornitura idrica alle aziende nel corso dell'anno**, adeguata a necessità irrigue sempre più elevate ed estese nel tempo.
- **Sistemazione e riqualificazione ambientale** sui torrenti San Nicola e Macchioni ed alcune aree prospicienti, che presentano in prospettiva interessanti potenzialità di valorizzazione turistica.



# Gli effetti del PSR Campania sul risparmio idrico



Gli investimenti dedicati al risparmio idrico in azienda (**operazione 4.1.4**) sono stati relativamente poco numerosi (57 progetti saldati entro il 2024, per 7,7 milioni di euro di contributo pubblico erogato) ma hanno determinato un **risparmio idrico consistente a livello di singola azienda (-44% dei consumi irrigui)**, soprattutto attraverso **l'installazione di impianti d'irrigazione ad elevata efficienza** (sistemi a goccia) in sostituzione di impianti obsoleti e poco efficienti;



Gli **investimenti consortili** per il risparmio idrico hanno sofferto alcuni ritardi iniziali legati alla demarcazione con gli investimenti finanziati dal PSRN e, anche perché di dimensioni consistenti (circa 4 milioni di euro a progetto), stanno giungendo **a completamento solo nel corso di quest'anno** (3 progetti avviati e da concludere)



L'unico progetto completato con l'**operazione 4.3.2** entro il 31.12.2024, quello realizzato dal Consorzio di Bonifica dell'Ufita, ha determinato un **forte aumento della disponibilità idrica per le colture** e una **riduzione dei prelievi da falda e dei relativi consumi energetici**



Gli altri investimenti con effetti indiretti sul risparmio idrico (es. **sottomisura 4.1**) sono stati limitati come numerosità e come peso finanziario all'interno del piano di sviluppo aziendale, per cui hanno determinato **ricadute trascurabili sul risparmio idrico**



Milan | Rome | Bari  
Brussels

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

Milan | Rome | Bari  
Brussels

LATTANZIO  
KIBS

LATTANZIO  
KIBS

Lattanzio KIBS S.p.A.  
Milan (Italy) Via Cimarosa, 4 | 20144  
+39 02 29061165

[info@lattanziokibs.com](mailto:info@lattanziokibs.com)  
[www.lattanziokibs.com](http://www.lattanziokibs.com)

knowledge intensive business services