



NEI PSR NUOVE OPPORTUNITA' PER I CONSULENTI



Vi sono delle misure nel Piano di Sviluppo Rurale 2014/2020 che potrebbero costituire una opportunità per le rivendite che svolgono delle attività che esulano dalla sola vendita dei mezzi tecnici.

Le misure cui facciamo riferimento si trovano nel capitolo 4.1 del documento “Metodi e obiettivi per un uso efficace dei fondi comunitari” presentato dal Ministero per la Coesione Territoriale, d’intesa con i Ministeri del Lavoro e delle Politiche Sociali e delle Politiche Agricole, Alimentari e forestali.

Tali misure dovranno poi essere messe in pratica nei documenti applicativi dei PSR messi a punto dalle regioni e dalle province autonome.

Queste misure descritte secondo un approccio molto teorico devono permettere la realizzazione di *specifici percorsi regionali di crescita sostenibile basati sull’innovazione, tenendo conto delle competenze locali e delle opportunità tecnologiche e di mercato globali. L’idea è semplice: mentre solo alcune regioni in Europa possono collocarsi sulla frontiera del progresso tecnologico, questo può essere adottato da pressoché tutte le regioni per innovare e crescere, provvisto che esse individuino con accuratezza le proprie vocazioni, i loro campi di applicazione per adottare quelle tecnologie.*

La strategia di Smart specialization si estende al sistema di piccole e medie imprese agricole e agro-alimentari, soprattutto laddove questi sistemi necessitano di un’intensificazione degli investimenti in ricerca e sviluppo in una dimensione territoriale, in special modo finalizzati allo sviluppo della green economy, alla valorizzazione del paesaggio ed al miglioramento dell’efficienza nell’uso delle risorse.

In sostanza si tratta di mettere a disposizione delle aziende agricole delle nuove tecniche intendendo queste ultime nella maniera più ampia perché nel documento ministeriale non sono indicate delle priorità o delle limitazioni. Pertanto le aziende commerciali che stanno sviluppando una progettualità presso la propria clientela in termini di valorizzazione delle produzioni, di razionalizzazione delle tecniche produttive o dell’attività finanziaria possono cercare di partecipare a questi bandi. L’aspetto interessante è che il finanziamento non deve essere necessariamente richiesto dall’azienda agricola ma può essere fatto dalla società di consulenza che accede direttamente al finanziamento.

Dobbiamo precisare che *“non possono ottenere il sostegno soggetti che esercitano attività di produzione e/o vendita di mezzi tecnici per l’agricoltura, svolgano attività di controllo e certificazione ai sensi delle normative comunitarie, nazionali e regionali, gestiscono fasi e procedimenti connessi con l’erogazione di aiuti e sussidi nel settore agricolo e dello sviluppo rurale.* Ma è evidente che aziende commerciali



possono creare una apposita società di consulenza ad esse collegata, nel caso di aziende strutturate, o collegata ad un gruppo nel caso di aziende meno dimensionate.

I consulenti di Compag possono dare le delucidazioni e l'assistenza per studiare ed individuare le opportunità che possono avere singole realtà aziendali o gruppi di aziende e in un secondo momento presentare i progetti nelle diverse regioni, in funzione di quanto indicato nei relativi PSR.