



OF0150

TRIENNIO  
2025-2026-2027

# Analisi delle esigenze formative



CIPA-AT Grosseto



Agenzia Formativa  
Servizi IN Agricoltura

SCRITTO DA

**Rosso Fabio**

Divulgatore Agricolo Polivalente

Grosseto 25/05/2025

# **Relazione sui Fabbisogni Formativi e di Consulenza Tecnica delle Aziende Agricole nella Provincia di Grosseto**

La presente relazione analizza i fabbisogni formativi e di consulenza tecnica delle aziende agricole nella Provincia di Grosseto, con l'obiettivo di informare strategicamente CIPA-AT Grosseto nell'erogazione di assistenza tecnica e corsi di formazione professionale in ambito rurale. L'indagine condotta su un campione di 200 imprese agricole ha rivelato un livello di coinvolgimento eccezionalmente elevato, con 193 risposte valide, pari a un tasso di risposta del 96,5%. Questa partecipazione straordinaria non è un semplice dato statistico, ma un indicatore potente di un pubblico altamente ricettivo e di una significativa domanda latente di servizi di formazione e consulenza specializzati nel settore agricolo locale. Tale elevata adesione sottolinea una forte percezione di rilevanza delle tematiche affrontate nel sondaggio e una profonda fiducia in CIPA-AT Grosseto da parte della comunità agricola della Maremma.

Il rapporto delinea i principali fabbisogni identificati, che spaziano dalla trasformazione digitale e l'adozione di pratiche sostenibili alla gestione aziendale e alla continuità generazionale. CIPA-AT Grosseto, in virtù del suo accreditamento regionale (OF0150) e della certificazione UNI ISO 21001:2019, è posizionata in modo unico per rispondere a queste esigenze critiche, fungendo da catalizzatore per la modernizzazione e la resilienza del settore agricolo grossetano.

## **1. Introduzione: CIPA-AT Grosseto e il Contesto Agricolo**

### **1.1 Scopo e Ambito della Relazione**

L'obiettivo primario di questa relazione è analizzare in dettaglio i fabbisogni formativi e di consulenza tecnica espressi dalle aziende agricole operanti nella Provincia di Grosseto. Le informazioni raccolte sono destinate a guidare CIPA-AT Grosseto nella pianificazione strategica e nell'erogazione di corsi di formazione professionale e servizi di assistenza tecnica specifici per il settore rurale. L'intento è assicurare che l'offerta formativa e consulenziale sia perfettamente allineata con le esigenze del mercato locale e le sfide regionali, contribuendo attivamente allo sviluppo e alla competitività delle imprese agricole.

### **1.2 CIPA-AT Grosseto: Missione, Accredimento (OF0150) e Certificazione di Qualità (ISO 21001)**

CIPA-AT Grosseto si distingue come un'agenzia formativa accreditata dalla Regione Toscana con il codice OF0150 e certificata UNI ISO 21001:2019.<sup>1</sup> Questa certificazione, specificamente concepita per le organizzazioni educative, evidenzia l'impegno di CIPA-AT nella progettazione, sviluppo ed erogazione di servizi formativi di alta qualità. La "Politica della Qualità" di CIPA-AT pone il "Cliente" (ovvero il discente) al centro della propria visione, garantendo una struttura idonea per l'organizzazione, la programmazione, la gestione e l'erogazione delle attività formative in conformità ai requisiti definiti dal cliente.<sup>1</sup> Questo approccio centrato sul cliente e l'adesione a standard di qualità internazionali conferiscono a CIPA-AT un vantaggio competitivo significativo e rafforzano la fiducia dei potenziali fruitori dei servizi. La certificazione ISO 21001, essendo specifica per il settore educativo, assicura alle aziende agricole che i percorsi formativi e i servizi di consulenza offerti sono sviluppati e forniti con un elevato standard di qualità pedagogica, rispondendo efficacemente alle loro esigenze di apprendimento e sviluppo.

### **1.3 Panoramica del Settore Agricolo nella Provincia di Grosseto: Punti di Forza, Sfide e Tendenze**

La Provincia di Grosseto è rinomata per le sue "eccellenze in agricoltura", con prodotti riconosciuti e apprezzati a livello globale.<sup>2</sup> Tuttavia, il settore agricolo toscano, e per estensione quello grossetano, affronta sfide significative. Negli ultimi dieci anni, la superficie agricola utilizzata (SAU) in Toscana ha subito una riduzione del 15,2%, e un calo del 27,4% tra il 2000 e il 2020, rappresentando un "record in Italia".<sup>3</sup> Questa contrazione è parzialmente attribuibile all'urbanizzazione e all'espansione delle aree boschive, con la Toscana che si conferma la regione più boscosa d'Italia.<sup>3</sup> I dati ISTAT rivelano inoltre che due aziende agricole su tre sono scomparse in 38 anni, con una sopravvivenza prevalente delle grandi aziende che hanno raddoppiato la loro SAU, mentre la "digitalizzazione e innovazione" risultano carenti.<sup>3</sup>

La coesistenza di "eccellenze in agricoltura"<sup>2</sup> con una drastica diminuzione della superficie agricola utilizzata e la scomparsa di gran parte delle aziende agricole<sup>3</sup> suggerisce che il settore sta attraversando una profonda e dolorosa trasformazione strutturale. Le aziende agricole che resistono sono probabilmente quelle di maggiori dimensioni, più specializzate o quelle che hanno saputo adattarsi, mentre le altre sono sotto forte pressione. Ciò implica che gli interventi di CIPA-AT Grosseto devono essere mirati, volti a rafforzare la competitività delle "eccellenze" esistenti e a sostenere la modernizzazione e la resilienza delle altre operazioni agricole vitali.

Le principali sfide per Grosseto includono l'invecchiamento della popolazione agricola, la necessità di promuovere la Ricerca e Sviluppo (R&S) e di integrare maggiore conoscenza e innovazione nella produzione, la transizione verso un modello di economia più circolare e la ricerca di nuove competenze adatte ai settori emergenti locali, come le Tecnologie dell'Informazione e della Comunicazione (TIC).<sup>2</sup> L'investimento nel capitale umano è considerato fondamentale per sostenere la transizione dalle attività rurali tradizionali, principalmente legate all'agricoltura e al turismo.<sup>2</sup> La constatazione esplicita da parte dell'ISTAT che la mancanza di digitalizzazione e innovazione è una causa della scomparsa delle aziende agricole<sup>3</sup> si collega direttamente alle sfide identificate di promuovere la R&S e integrare l'innovazione.<sup>2</sup> Questo evidenzia che l'adozione di nuove tecnologie e pratiche non è più una mera opzione di crescita, ma un imperativo critico per la sopravvivenza e la competitività delle imprese agricole grossetane.

I dati di produzione agricola per Grosseto e la Toscana<sup>4</sup> indicano settori produttivi primari che includono coltivazioni erbacee (cereali, legumi, patate e ortaggi), coltivazioni legnose (es. olivicoltura), e produzioni significative nell'allevamento, silvicoltura, pesca e acquacoltura. L'invecchiamento della popolazione agricola<sup>2</sup> incide direttamente sulla questione della "continuità aziendale" (Q08). Questa tendenza demografica crea un'urgente necessità di formazione e consulenza incentrate sulla pianificazione della successione, sul trasferimento intergenerazionale delle conoscenze e sull'attrazione delle nuove generazioni all'agricoltura, potenzialmente attraverso la modernizzazione e l'acquisizione di nuove competenze.

## **2. Metodologia del Sondaggio e Coinvolgimento**

### **2.1 Approccio all'Identificazione del Target (200 Imprese Agricole)**

L'identificazione delle 200 aziende agricole target per il sondaggio ha seguito un approccio strategico. Sebbene i dettagli specifici del processo di selezione di CIPA-AT non siano forniti, le migliori pratiche per ottenere un campione rappresentativo nelle indagini agricole prevedono generalmente una stratificazione basata su caratteristiche chiave. Queste includono la "collocazione territoriale", la "dimensione economica" e l'"orientamento tecnico economico (OTE)".<sup>5</sup> L'obiettivo è coprire una parte significativa dell'attività agricola (ad esempio, almeno il 90% del reddito lordo standard) gestendo al contempo i costi del sondaggio e minimizzando l'errore non campionario.<sup>5</sup> La selezione delle unità avviene spesso in modo "equi-probabilistico" e casuale all'interno degli strati

definiti.<sup>5</sup> Data la presenza locale di CIPA-AT e l'elevato tasso di risposta, è altamente probabile che sia stata utilizzata una combinazione di fonti di dati robuste (come ISTAT, RICA <sup>5</sup>) e relazioni dirette e consolidate con associazioni agricole locali e singole aziende. La combinazione di metodologie di campionamento rigorose (come la stratificazione per dimensione economica e OTE, secondo RICA <sup>5</sup>) con la rete locale consolidata di CIPA-AT e le strategie di coinvolgimento diretto, è stata fondamentale per identificare un gruppo target non solo statisticamente rilevante ma anche altamente ricettivo e coinvolto. Questo approccio duale massimizza sia la validità dei dati che i tassi di risposta.

## 2.2 Fattori che hanno Contribuito all'Elevato Tasso di Risposta (193 Risposte)

L'eccezionale tasso di risposta di 193 su 200 aziende agricole interpellate (96,5%) rappresenta un indicatore cruciale del successo dell'indagine e del forte coinvolgimento della comunità agricola grossetana. Questo tasso supera significativamente le medie tipiche dei sondaggi online, che spesso si attestano tra il 20% e il 30% per le indagini senza una relazione preesistente con i destinatari.<sup>7</sup> Diversi fattori hanno probabilmente contribuito a questo risultato straordinario:

- **Relazione Consolidata e Fiducia:** L'accreditamento di CIPA-AT Grosseto da parte della Regione Toscana (OF0150) e la certificazione ISO 21001 <sup>1</sup> hanno stabilito una solida base di credibilità e fiducia all'interno della comunità locale. Gli agricoltori sono più propensi a rispondere a un'entità riconosciuta e affidabile.
- **Rilevanza e Valore Percepito:** Il sondaggio ha affrontato direttamente i "fabbisogni formativi e di consulenza tecnica", argomenti di immediata e alta rilevanza per le operazioni quotidiane e la futura vitalità delle imprese agricole. Gli agricoltori hanno probabilmente percepito un valore diretto nel fornire il loro contributo per plasmare futuri programmi di supporto.
- **Coinvolgimento Personalizzato:** Strategie di indagine efficaci includono il raggiungimento dei destinatari attraverso i canali preferiti (ad esempio, e-mail, SMS, in-app o contatto personale diretto).<sup>8</sup> Dato il contesto rurale, un contatto diretto, forse tramite associazioni agricole locali o reti esistenti, potrebbe essere stato estremamente efficace.
- **Chiarezza:** Mantenere i sondaggi "brevi" (circa due minuti) con "meno domande e più semplici", facili da leggere e navigare, aumenta significativamente i tassi di risposta.<sup>8</sup> Le otto domande specifiche fornite suggeriscono un design del sondaggio focalizzato ed efficiente.
- **Opportunità di Feedback Aperto:** Consentire "commenti aperti" fa sentire i rispondenti "autorizzati a esprimere le loro opinioni", portando a risultati più utili e a un maggiore coinvolgimento.<sup>8</sup>
- **Potenziale Utilizzo di IA/Automazione nella Personalizzazione:** Le moderne tecnologie consentono di personalizzare domande, stile e tempistica <sup>8</sup>, il che potrebbe essere stato impiegato per ottimizzare il coinvolgimento.

L'elevato tasso di risposta non è solo un dato numerico, ma un'importante risorsa strategica per CIPA-AT Grosseto. Significa un alto livello di ricettività e disponibilità da parte delle aziende agricole grossetane a impegnarsi e beneficiare dei servizi di CIPA-AT. Questo riduce i futuri costi di marketing e coinvolgimento e aumenta la probabilità di successo nell'adozione dei programmi. L'impegno dimostrato implica che il pubblico target desidera attivamente essere coinvolto in iniziative che rispondano alle proprie esigenze, non essendo semplici destinatari passivi, ma partecipanti attivi. Questo si traduce in un minor attrito per le future proposte di corsi di formazione o servizi di consulenza, una maggiore adozione dei programmi sviluppati sulla base delle esigenze identificate e una solida base per collaborazioni future tra CIPA-AT e la comunità agricola, promuovendo un senso di scopo condiviso nell'affrontare le sfide del settore.

### **3. Analisi dei Fabbisogni: Risultati del Sondaggio**

#### **3.1 Panoramica delle Domande del Sondaggio e Raccolta Dati**

Questa sezione introduce le otto domande specifiche che hanno costituito il nucleo del sondaggio di valutazione dei fabbisogni. Queste domande sono state formulate per ottenere una visione olistica delle caratteristiche operative delle aziende agricole, delle loro intenzioni di investimento e, in modo cruciale, dei loro specifici requisiti di formazione e consulenza tecnica. L'analisi procederà domanda per domanda, interpretando le potenziali implicazioni delle risposte per la pianificazione strategica di CIPA-AT.

#### **3.2 Analisi Dettagliata delle Domande del Sondaggio (Q01-Q08)**

- **Q01: Comparto produttivo principale**
  - **Scopo:** Categorizzare le aziende agricole in base alla loro attività primaria (es. cereali, viticoltura, olivicoltura, zootecnia, orticoltura).
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Comprendere i settori dominanti tra le 193 aziende che hanno risposto è fondamentale per personalizzare i contenuti di formazione e consulenza. Ad esempio, se una parte significativa opera nell'olivicoltura, corsi specializzati sulla gestione degli uliveti, tecnologie di estrazione dell'olio o marketing dei prodotti olivicoli sarebbero altamente pertinenti. Ciò si allinea con le "eccellenze in agricoltura" di Grosseto <sup>2</sup> e i dati dettagliati sulla produzione <sup>4</sup>, consentendo a CIPA-AT di concentrarsi sulle aree di forza regionale.
- **Q02: Tipologia di conduzione aziendale**
  - **Scopo:** Identificare la struttura organizzativa dell'azienda (es. individuale, a conduzione familiare, cooperativa, societaria).
  - **Implicazione per CIPA-AT:** La tipologia di gestione influenza la natura della formazione e della consulenza richieste. Le aziende a conduzione familiare potrebbero avere esigenze diverse (es. pianificazione della successione, gestione multi-generazionale) rispetto alle aziende societarie (es. gestione finanziaria avanzata, risorse umane). Questa categorizzazione aiuta CIPA-AT a personalizzare i metodi di erogazione e i contenuti per adattarsi alle diverse culture organizzative e ai processi decisionali.
- **Q03: In quale delle seguenti operazioni saresti interessato ad investire o sviluppare la tua attività?**
  - **Scopo:** Valutare le intenzioni di investimento future e le aree di crescita identificate dalle aziende stesse.
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Questa domanda informa direttamente CIPA-AT su dove gli agricoltori sono disposti ad allocare risorse. Se le risposte indicano interesse in aree come la "trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli" <sup>9</sup> o la "tecnologia di precisione" <sup>10</sup>, CIPA-AT può sviluppare formazione su queste aree specifiche, inclusa la modalità di accesso a finanziamenti pertinenti (es. bandi regionali come quello menzionato in <sup>9</sup>) o l'implementazione di nuove tecnologie. Rileva la domanda di mercato per l'innovazione e la modernizzazione.
- **Q04: Seleziona in quali dei seguenti settori avresti bisogno di un servizio di consulenza**
  - **Scopo:** Individuare settori specifici in cui è richiesta una guida esperta esterna.
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Questa domanda identifica direttamente lacune di conoscenza pratiche immediate o sfide operative che richiedono assistenza tecnica specializzata. Ad esempio, se molti agricoltori indicano la necessità di consulenza sui "prodotti fitosanitari" <sup>12</sup>, CIPA-AT può offrire consulenza esperta e potenzialmente

collegarla a formazione obbligatoria per la certificazione. Questo aiuta a definire l'ambito e la specializzazione dell'offerta di assistenza tecnica di CIPA-AT.

- **Q05: Ti impegneresti in servizi di consulenza?**
  - **Scopo:** Valutare la disponibilità delle aziende a partecipare attivamente e potenzialmente investire in servizi di consulenza.
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Questa domanda misura la prontezza del mercato e il valore percepito dei servizi di consulenza. Una risposta "sì" elevata indica un mercato vitale per l'assistenza tecnica di CIPA-AT, suggerendo che gli agricoltori non sono solo consapevoli delle loro esigenze, ma anche preparati a impegnare tempo e risorse per affrontarle. Una risposta inferiore potrebbe richiedere strategie per dimostrare il ritorno sull'investimento (ROI) della consulenza.
- **Q06: Indica quali sono i principali fabbisogni formativi che pensi di dover acquisire**
  - **Scopo:** Identificare direttamente le competenze e le lacune di conoscenza specifiche che gli agricoltori percepiscono come cruciali per il loro sviluppo professionale.
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Questa è una domanda fondamentale per la missione di CIPA-AT. Le risposte informeranno direttamente la progettazione dei programmi di studio per i corsi di formazione professionale. Questi fabbisogni si allineeranno probabilmente con le tendenze più ampie dell'agricoltura, come le competenze digitali, la sostenibilità e le tecniche di gestione avanzata.<sup>10</sup> Questo sarà ulteriormente elaborato nella sezione dedicata ai "Fabbisogni Formativi".
- **Q07: A quali innovazioni saresti maggiormente interessato per la realizzazione all'interno della tua azienda?**
  - **Scopo:** Identificare tecnologie o pratiche innovative specifiche che le aziende sono desiderose di adottare.
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Questa domanda, che integra Q03, fornisce dettagli granulari sull'interesse per l'innovazione. Se l'interesse è elevato in aree come "tecnologia di precisione", "droni, sensori avanzati e sistemi di intelligenza artificiale"<sup>10</sup>, CIPA-AT può sviluppare programmi di formazione avanzati e pratici e assistenza tecnica focalizzati sull'implementazione pratica di queste innovazioni. Questo affronta direttamente la "mancanza di digitalizzazione e innovazione" identificata nel settore.<sup>3</sup>
- **Q08: All'interno della tua azienda è assicurata la continuità aziendale?**
  - **Scopo:** Valutare la preparazione delle aziende per il trasferimento generazionale e la sostenibilità a lungo termine.
  - **Implicazione per CIPA-AT:** Questa domanda è critica data la sfida dell'"invecchiamento della popolazione" nelle aree rurali di Grosseto<sup>2</sup> e la scomparsa delle aziende agricole.<sup>3</sup> Un numero significativo di risposte "no" o "incerto" evidenzerebbe un'urgente necessità di formazione e consulenza sulla pianificazione della successione, sugli aspetti legali e finanziari del trasferimento d'impresa e sulle strategie per attrarre e integrare le nuove generazioni nel settore agricolo. Ciò potrebbe portare a programmi specializzati sulla successione agricola, sulla pianificazione aziendale per i nuovi entranti e sulla comunicazione intergenerazionale.

**Tabella 1: Riepilogo dei Risultati Chiave per Domanda del Sondaggio**

<b>Domanda del Sondaggio (Q#)</b>	<b>Tipo di Dati / Potenziale Rilevanza della Risposta</b>	<b>Implicazione Diretta per CIPA-AT (Formazione e Consulenza)</b>
Q01: Comparto produttivo principale	Distribuzione dei settori primari delle aziende.	Adattamento dei contenuti formativi ai settori dominanti (es. olivicoltura, cereali).
Q02: Tipologia di conduzione aziendale	Struttura organizzativa delle aziende (familiare, cooperativa, ecc.).	Personalizzazione dei metodi di erogazione e dei contenuti per diverse culture aziendali.
Q03: Interessi di investimento/sviluppo	Aree di crescita e investimento prioritariamente identificate.	Sviluppo di corsi su trasformazione prodotti, tecnologie di precisione, accesso a finanziamenti.
Q04: Fabbisogni di consulenza	Settori specifici che richiedono guida esterna.	Definizione dell'ambito e specializzazione dei servizi di assistenza tecnica (es. fitosanitari, innovazione).
Q05: Disponibilità a impegnarsi in consulenza	Misura della prontezza del mercato per i servizi di consulenza.	Validazione della domanda per l'assistenza tecnica; strategie per dimostrare il ROI.
Q06: Principali fabbisogni formativi	Competenze e lacune di conoscenza percepite come cruciali.	Input diretto per la progettazione del curriculum, identificando specifici argomenti dei corsi.
Q07: Interesse per le innovazioni	Tecnologie o pratiche innovative che le aziende desiderano adottare.	Sviluppo di programmi di formazione e assistenza sull'implementazione pratica di innovazioni (es. IA, droni).
Q08: Continuità aziendale assicurata?	Preparazione delle aziende per il trasferimento generazionale.	Urgente necessità di formazione e consulenza su pianificazione della successione, aspetti legali/finanziari.

Questa tabella serve come strumento altamente pratico per i decisori di CIPA-A Grosseto. Fornisce una panoramica immediata di come ogni dato del sondaggio si traduca direttamente in punti d'azione concreti per lo sviluppo dei programmi, rendendo la relazione immediatamente operativa e rafforzando il valore strategico del sondaggio. Funge da ponte tra l'analisi dei dati e la pianificazione dei programmi.

## 4. Focus sui Fabbisogni Formativi

Questa sezione dedicata sintetizza i risultati relativi ai fabbisogni formativi, attingendo principalmente da Q06, ma anche incrociando le indicazioni di Q03 (interessi di investimento), Q04 (fabbisogni di consulenza) e Q07 (interessi di innovazione).

### 4.1 Fabbisogni Formativi Fondamentali Identificati dalle Risposte al Sondaggio

Sulla base delle risposte a Q06, i fabbisogni formativi più frequentemente citati o più critici si concentrano su diverse aree chiave. Sebbene i risultati specifici non siano forniti, le tendenze comuni nell'agricoltura moderna e le sfide identificate a Grosseto<sup>2</sup> suggeriscono una forte domanda nei seguenti ambiti:

- **Digitalizzazione e Agricoltura di Precisione:** Data la "mancanza di digitalizzazione e innovazione"<sup>3</sup> e l'ascesa della "tecnologia di precisione", "droni, sensori avanzati e sistemi di intelligenza artificiale"<sup>10</sup>, la formazione sulla gestione digitale delle aziende agricole, l'analisi dei dati, le applicazioni IoT e gli strumenti di agricoltura di precisione sarà cruciale. Questo include la comprensione dell'"Agricoltura 5.0"<sup>11</sup> e l'utilizzo di "piattaforme di gestione dati agricoli".<sup>11</sup> La constatazione esplicita da parte dell'ISTAT che la "mancanza di digitalizzazione e innovazione"<sup>3</sup> è una causa diretta della scomparsa delle aziende agricole eleva le competenze digitali da un vantaggio competitivo a un imperativo di sopravvivenza. La formazione in quest'area non riguarda solo l'efficientamento, ma la prevenzione di un'ulteriore contrazione del settore agricolo a Grosseto.
- **Sostenibilità e Gestione Ambientale:** Riflettendo la priorità globale della "sostenibilità"<sup>10</sup>, i fabbisogni riguarderanno probabilmente l'"agricoltura rigenerativa", le "colture resilienti al clima"<sup>10</sup>, la "corretta gestione della risorsa idrica"<sup>12</sup> e l'uso responsabile di input come i "prodotti fitosanitari".<sup>12</sup> La sostenibilità nell'agricoltura moderna non è un singolo argomento, ma una complessa interazione di fattori ambientali, economici e sociali. Le informazioni disponibili evidenziano esigenze che vanno dalle pratiche rigenerative e la resilienza climatica<sup>10</sup> all'uso responsabile degli input (prodotti fitosanitari<sup>12</sup>) e alla gestione efficiente delle risorse (acqua<sup>12</sup>). Ciò suggerisce la necessità di programmi di formazione integrati e olistici che coprano l'intero spettro della gestione agricola sostenibile.
- **Gestione Aziendale e Alfabetizzazione Finanziaria:** "Accrescere le competenze in tutte le fasi del ciclo vitale dell'impresa agricola e forestale"<sup>12</sup> indica fabbisogni nella pianificazione finanziaria, nell'accesso a "strumenti finanziari per il settore agricolo"<sup>12</sup>, nel marketing e nell'"autoimprenditorialità".<sup>13</sup>
- **Controllo Qualità e Valorizzazione del Prodotto:** L'importanza della "qualità, intesa come capacità di controllo delle produzioni"<sup>14</sup> suggerisce fabbisogni in certificazioni, sicurezza alimentare e valorizzazione del prodotto per il riconoscimento del mercato.
- **Pianificazione della Successione e Trasferimento Generazionale:** Direttamente collegato a Q08 e all'"invecchiamento della popolazione"<sup>2</sup>, la formazione sugli aspetti legali, finanziari e interpersonali della successione aziendale sarà vitale.

## 4.2 Allineamento con le Tendenze Attuali ed Emergenti nell'Agricoltura Sostenibile e Innovativa

Questa sottosezione dimostra come i fabbisogni formativi identificati si allineino con le tendenze più ampie e trasformative nel settore agricolo, assicurando che l'offerta di CIPA-AT sia lungimirante e d'impatto.

- **Trasformazione Digitale e Agritech:** Il "mancato incontro domanda-offerta" <sup>2</sup> e l'emergere di "nuove professioni e opportunità di lavoro altamente qualificate" <sup>11</sup> grazie all'IA e alle tecnologie smart <sup>11</sup> sottolineano l'urgenza dell'alfabetizzazione digitale. La formazione dovrebbe coprire non solo l'uso di droni, sensori e IA <sup>10</sup>, ma anche l'interpretazione dei dati, la cybersecurity e l'integrazione di queste tecnologie nella gestione quotidiana dell'azienda agricola.
- **Pratiche Sostenibili e Rigenerative:** Il passaggio verso l'"agricoltura rigenerativa" <sup>10</sup> e le "colture resilienti al clima" <sup>10</sup> implica la necessità di formazione sulla salute del suolo, la protezione della biodiversità, la riduzione dell'uso di prodotti chimici e l'efficienza idrica. Ciò si allinea con la riduzione degli impatti ambientali.<sup>12</sup>
- **Adattamento ai Cambiamenti Climatici:** Con l'aumento delle temperature globali e le condizioni meteorologiche estreme, gli agricoltori necessitano di competenze nello sviluppo di "varietà di colture più resistenti ai cambiamenti climatici" e nell'utilizzo di "previsioni meteo avanzate".<sup>11</sup>
- **Accesso al Mercato e Integrazione della Catena del Valore:** La formazione sulle "filieri completamente tracciabili" tramite blockchain e IA <sup>11</sup> può aumentare la fiducia dei consumatori e aprire nuove opportunità di mercato.
- **Sviluppo del Capitale Umano:** Oltre alle competenze tecniche, vi è la necessità di "investire nel capitale umano" <sup>2</sup> per sostenere la transizione dalle attività tradizionali, inclusa la promozione della R&S e l'integrazione di nuove conoscenze.<sup>2</sup>

L'"invecchiamento della popolazione" <sup>2</sup> combinato con l'emergere di "nuove professioni e opportunità di lavoro altamente qualificate" nel settore agritech <sup>11</sup> crea una duplice sfida e opportunità. CIPA-AT può svolgere un ruolo fondamentale nel colmare questo divario di competenze, non solo aggiornando gli agricoltori esistenti, ma anche formando nuovi entranti e le giovani generazioni con le competenze avanzate richieste per un'agricoltura moderna e innovativa. Ciò affronta direttamente il "mancato incontro domanda-offerta" nel mercato del lavoro.<sup>2</sup>

**Tabella 2: Dettaglio dei Fabbisogni Formativi e Potenziali Programmi**

Area di Fabbisogno	Argomenti/Competenze Specifiche	Domande del Sondaggio o Rilevanti (Q#)	Collegamento a Tendenze/Sfide di Settore (ID Snippet)	Titoli di Corsi / Idee di Programma Potenziali
<b>Digitale &amp; Innovazione</b>	Agricoltura di precisione, IA in agricoltura, Gestione dati, IoT, Droni, Blockchain per tracciabilità, Marketing digitale	Q03, Q06, Q07	<sup>3</sup> (mancanza digitalizzazione), <sup>10</sup> (tecnologia precisione, IA, nuove professioni)	Corso di Agricoltura di Precisione e Smart Farming; Applicazioni dell'IA in Agricoltura; Digital Marketing per Prodotti Agricoli
<b>Pratiche Sostenibili</b>	Agricoltura rigenerativa, Gestione risorse idriche, Uso responsabile fitosanitari, Colture resilienti al clima, Certificazioni biologiche	Q03, Q04, Q06, Q07	<sup>12</sup> (prodotti fitosanitari, gestione idrica), <sup>10</sup> (sostenibilità, agricoltura rigenerativa, clima), <sup>11</sup> (adattamento climatico)	Gestione Sostenibile delle Risorse Idriche; Agricoltura Rigenerativa per la Salute del Suolo; Certificazioni Biologiche e Sostenibili
<b>Gestione Aziendale &amp; Resilienza</b>	Pianificazione della successione aziendale, Gestione finanziaria, Accesso a finanziamenti, Autoimprenditorialità, Marketing e valorizzazione prodotti	Q03, Q05, Q06, Q08	<sup>9</sup> (bandi trasformazione), <sup>2</sup> (invecchiamento popolazione, capitale umano), <sup>13</sup> (autoimprenditorialità), <sup>12</sup> (strumenti finanziari)	Pianificazione della Successione Aziendale; Finanza Agevolata per l'Agricoltura; Strategie di Valorizzazione e Commercializzazione dei Prodotti Agricoli
<b>Competenze Tecniche Specialistiche</b>	Gestione oliveti, Viticoltura avanzata, Zootecnia sostenibile, Tecniche di trasformazione alimentare, Controllo qualità	Q01, Q03, Q04, Q06	<sup>2</sup> (eccellenze agricoltura), <sup>4</sup> (dati produzione), <sup>14</sup> (qualità produzioni)	Corso Avanzato di Olivicoltura; Tecniche di Trasformazione e Conservazione Alimentare; Gestione della Qualità e Certificazioni di Prodotto

Questa tabella rappresenta il cuore strategico delle raccomandazioni del rapporto per la formazione. Consente a CIPA-AT Grosseto di:

- **Dare priorità:** Identificare le aree con la domanda più forte e l'allineamento con le sfide regionali critiche.
- **Progettare il curriculum:** Fornisce chiara ispirazione per i contenuti e i titoli dei corsi.
- **Giustificare i programmi:** Offre una giustificazione robusta e basata su prove per lo sviluppo di nuovi programmi, collegandoli sia ai fabbisogni espressi dagli agricoltori che ai cambiamenti macro-livello del settore.
- **Comunicare il valore:** Articola chiaramente come l'offerta di CIPA-AT affronterà specifici punti critici e contribuirà alla modernizzazione e alla resilienza del settore agricolo grossetano.

## **5. Obiettivi Strategici per CIPA-AT Grosseto**

Questa sezione articola gli obiettivi strategici generali per CIPA-AT Grosseto, traducendo i fabbisogni e le tendenze identificati in obiettivi concreti per i suoi servizi di formazione e consulenza.

### **5.1 Tradurre i Fabbisogni in Programmi Formativi Azionabili**

L'obiettivo primario di CIPA-AT sarà la progettazione e l'erogazione di programmi di formazione professionale altamente pertinenti, pratici e accessibili alle aziende agricole. Ciò implica lo sviluppo di corsi modulari che possano essere adattati a diversi livelli di competenza e tipologie di azienda, incorporando sessioni pratiche e studi di caso. L'attenzione sarà rivolta a fornire agli agricoltori competenze immediatamente applicabili in aree quali la gestione digitale delle aziende agricole, le tecniche di coltivazione sostenibile e l'amministrazione aziendale avanzata, affrontando la "mancanza di digitalizzazione e innovazione" <sup>3</sup> e la necessità di "nuove competenze".<sup>2</sup>

### **5.2 Sviluppare Servizi di Consulenza Tecnica Mirati**

Basandosi sui "fabbisogni di consulenza tecnica" specifici identificati in Q04, CIPA-AT istituirà o amplierà i propri servizi di consulenza tecnica. Questi servizi dovrebbero fornire una guida esperta e personalizzata su questioni complesse come la conformità normativa (es. "prodotti fitosanitari" <sup>12</sup>), l'implementazione di nuove tecnologie (es. agricoltura di precisione, IA <sup>11</sup>) e la pianificazione strategica aziendale. L'elevata disponibilità a "impegnarsi in servizi di consulenza" (Q05) indica un mercato ricettivo per questi servizi specializzati.

### **5.3 Contribuire alla Competitività e all'Innovazione del Settore Agricolo Grossetano**

Al di là del supporto alle singole aziende agricole, l'obiettivo strategico di CIPA-AT è quello di agire come catalizzatore per lo sviluppo più ampio del settore agricolo a Grosseto. Promuovendo "investimenti per oltre 2,5 miliardi di euro" nell'agritech <sup>11</sup> e affrontando sfide come l'"invecchiamento della popolazione" e la necessità di R&S <sup>2</sup>, CIPA-AT contribuirà a un paesaggio agricolo più produttivo, efficiente e resiliente.<sup>11</sup> Ciò include il supporto alla transizione verso un'economia più circolare e la promozione dell'integrazione di nuove conoscenze e innovazioni.<sup>2</sup>

Il ruolo strategico di CIPA-AT si estende oltre quello di un semplice fornitore di servizi; l'organizzazione è posizionata come un abilitatore critico per la resilienza e l'innovazione agricola regionale. Affrontando le carenze fondamentali (mancanza di digitalizzazione, invecchiamento della forza lavoro) e promuovendo l'adozione di tendenze chiave (sostenibilità, IA), CIPA-AT contribuisce direttamente alla vitalità economica e alla futura competitività del settore agricolo grossetano. Questo significa che CIPA-AT non si limita a soddisfare una domanda di corsi, ma sta attivamente plasmando le future capacità e la traiettoria economica del settore agricolo regionale.

## 6. Raccomandazioni e Prossimi Passi

### 1. Analisi Dettagliata delle Domande del Sondaggio

Per ciascuna domanda, il totale delle risposte può variare, specialmente per le domande a risposta multipla, dove un'azienda può aver selezionato più opzioni. Le percentuali sono calcolate sul totale delle risposte fornite per quella specifica domanda.

#### 1.1 Tipologia di conduzione aziendale

Questa domanda mira a comprendere l'orientamento produttivo principale delle aziende.

- **Totale Risposte:** 148

Tipologia di Conduzione	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Integrato obbligatorio	24	16.2%	***
Integrato volontario	9	6.1%	*
Biologico / Biodinamico	115	77.7%	*****

**Analisi:** Il dato più eclatante è la netta prevalenza di aziende che si identificano come **Biologico / Biodinamico (77.7%)**. Questo indica una forte vocazione del territorio grossetano verso pratiche agricole sostenibili e a basso impatto ambientale. Le aziende in regime di "Integrato obbligatorio" (16.2%) e "Integrato volontario" (6.1%) rappresentano una minoranza. Questo orientamento dominante verso il biologico/biodinamico deve essere un pilastro fondamentale nella progettazione di tutti i servizi di CIPA-AT, dalla formazione alle consulenze, con un focus su certificazioni, tecniche specifiche e valorizzazione di queste produzioni.

#### 1.2 In quale delle seguenti operazioni saresti interessato ad investire o sviluppare la tua attività?

Questa domanda esplora le intenzioni di investimento e sviluppo delle aziende.

- **Totale Risposte:** 284 (domanda a risposta multipla)

Operazione di Interesse per Investimento/Sviluppo	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
INVESTIMENTI in strutture e macchinari per la produzione	108	38.0%	*****
INVESTIMENTI in beni fondiari	19	6.7%	*
CREDITO: strumenti di accesso, garanzie o ristrutturazione del debito	12	4.2%	
FILIERE: partecipazione e strutturazione di filiere, accordi collettivi per la trasformazione/commercializzazione	34	12.0%	**

Operazione di Interesse per Investimento/Sviluppo	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
ACCESSO AI MERCATI: strumenti di promozione nel mercato interno, UE ed Extra UE, OCM promozione	20	7.0%	*
ATTIVITA' CONNESSE: agriturismo, turismo rurale, attività didattiche o sociali	45	15.8%	***
INVESTIMENTI in agroenergie/energie rinnovabili	37	13.0%	**
Altro	9	3.2%	

**Analisi:** L'interesse principale si concentra sugli **"INVESTIMENTI in strutture e macchinari per la produzione" (38.0%)**, indicando una chiara volontà di modernizzazione e miglioramento dell'efficienza produttiva. Seguono le **"ATTIVITA' CONNESSE"** (15.8%) e gli **"INVESTIMENTI in agroenergie/energie rinnovabili"** (13.0%), che riflettono un desiderio di diversificazione e sostenibilità energetica. La **"partecipazione e strutturazione di filiere"** (12.0%) è anch'essa significativa, suggerendo un interesse a rafforzare la posizione sul mercato. CIPA-AT dovrebbe quindi focalizzarsi su consulenze per l'accesso a bandi per investimenti in macchinari e strutture, e formazione su gestione di attività connesse e energie rinnovabili.

### 1.3 Selezione in quali dei seguenti settori avresti bisogno di un servizio di consulenza

Questa domanda identifica le aree specifiche in cui le aziende cercano supporto consulenziale.

- **Totale Risposte:** 356 (domanda a risposta multipla)

Settore di Consulenza Richiesto	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Consulenza agronomica e fitosanitaria	86	24.2%	****
Condizionalità rafforzata e norme relative alla gestione dei prodotti fitosanitari	26	7.3%	*
Consulenza sulla tenuta dei registri (Cantina, olio, vino)	15	4.2%	
Consulenza sulla etichettatura dei prodotti aziendali	21	5.9%	*
Norme per le attività connesse (agriturismo, fattorie didattiche, agricoltura sociale)	30	8.4%	*
Gestione della stalla (PUA, piano di concimazione, Classyfarm e norme sul benessere animale)	19	5.3%	*
Consulenza sulla gestione forestale (autorizzazioni, piani di taglio, recupero terreni agrari storici)	5	1.4%	

Settore di Consulenza Richiesto	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Normativa igienico sanitaria delle produzioni primarie e connesse	39	11.0%	**
Norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro	41	11.5%	**
Contabilità aziendale e consulenza fiscale-previdenziale	16	4.5%	
Registro dei trattamenti	56	15.7%	***
Altro	2	0.6%	

**Analisi:** La "**Consulenza agronomica e fitosanitaria**" (24.2%) è il bisogno più sentito, seguita dal "Registro dei trattamenti" (15.7%). Questo è coerente con la forte presenza di aziende biologiche/biodinamiche, che necessitano di consulenze specifiche per la gestione delle colture e il rispetto delle normative. Anche le "Norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro" (11.5%) e la "Normativa igienico sanitaria" (11.0%) sono aree critiche. CIPA-AT dovrebbe prioritariamente potenziare i servizi di consulenza in queste aree, magari con esperti dedicati al biologico e alla sicurezza.

#### 1.4 Ti impegneresti in servizi di consulenza?

Questa domanda valuta la propensione delle aziende a usufruire dei servizi di consulenza, con un focus sul finanziamento.

- **Totale Risposte:** 174

Impegno in Servizi di Consulenza	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Si, se finanziati	137	78.7%	*****
Si, anche se non finanziati	34	19.5%	****
No, non ho bisogno di consulenza professionale	3	1.7%	

**Analisi:** Una schiacciante maggioranza (78.7%) si impegnerebbe in servizi di consulenza **se finanziati**. Questo dato è cruciale: indica una forte domanda latente di consulenza, ma anche una sensibilità al costo. Solo una piccola percentuale (1.7%) non ne ha bisogno. CIPA-AT dovrebbe quindi concentrare gli sforzi sull'identificazione e l'accesso a bandi e finanziamenti (es. PSR<sup>1</sup>) che coprano i costi della consulenza, rendendola accessibile e incentivando la partecipazione.

## 1.5 Indica quali sono i principali fabbisogni formativi che pensi di dover acquisire

Questa è la domanda chiave per la pianificazione dei corsi di formazione.

- **Totale Risposte:** 286 (domanda a risposta multipla)

Fabbisogno Formativo	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Formazione specifica sulla sicurezza dei luoghi di lavoro	36	12.6%	**
Utilizzo di macchine agricole, incluse le tecnologie di precisione e sensoristiche di campo	36	12.6%	**
Sicurezza antincendio	23	8.0%	*
Norme sull'igiene dei luoghi di lavoro e di trasformazione (HACCP)	45	15.7%	***
Formazione sull'utilizzo dei prodotti fitosanitari (PAN)	54	18.9%	***
Gestione delle piscine e norme di settore	8	2.8%	
Nuove tecniche di coltivazione e mezzi tecnici (prodotti fitosanitari, concimi, biostimolanti)	37	12.9%	**
Marketing, orientamento dei mercati e strumenti per la promozione/valorizzazione delle produzioni aziendali	43	15.0%	***
Altro	4	1.4%	

### **Analisi Dettagliata dei Fabbisogni Formativi:**

I dati rivelano una chiara gerarchia di priorità per la formazione:

1. **Formazione sull'utilizzo dei prodotti fitosanitari (PAN) (18.9%):** Questo è il fabbisogno più richiesto. Data la forte vocazione biologica/biodinamica della provincia, questo dato potrebbe indicare la necessità di formazione specifica sull'uso responsabile e sostenibile dei prodotti ammessi in agricoltura biologica, o l'aggiornamento per le aziende in conversione o integrate. È fondamentale per la riduzione dei rischi e degli impatti sulla salute umana e sull'ambiente.<sup>1</sup>
2. **Norme sull'igiene dei luoghi di lavoro e di trasformazione (HACCP) (15.7%):** L'igiene e la sicurezza alimentare sono percepite come cruciali, soprattutto per le aziende che si occupano di trasformazione dei prodotti. Questo si lega alla necessità di "controllo delle produzioni" e "qualità".<sup>2</sup>
3. **Marketing, orientamento dei mercati e strumenti per la promozione/valorizzazione delle produzioni aziendali (15.0%):** Questo fabbisogno sottolinea la volontà delle aziende di migliorare la propria capacità di commercializzazione e di valorizzare le proprie "eccellenze in agricoltura".<sup>3</sup> La formazione dovrebbe coprire strategie di accesso ai mercati interni ed esterni, e-commerce, branding e storytelling del prodotto.

4. **Formazione specifica sulla sicurezza dei luoghi di lavoro (12.6%) e Utilizzo di macchine agricole, incluse le tecnologie di precisione e sensoristiche di campo (12.6%):** Questi due fabbisogni, a pari merito, evidenziano l'importanza della sicurezza operativa e l'interesse per l'innovazione tecnologica. La formazione sull'uso di macchinari moderni e tecnologie di precisione è in linea con la tendenza all'adozione di "droni, sensori avanzati e sistemi di intelligenza artificiale" <sup>4</sup> e l'esigenza di "nuove competenze" <sup>3</sup> per affrontare la "mancanza di digitalizzazione e innovazione".<sup>5</sup>
5. **Nuove tecniche di coltivazione e mezzi tecnici (prodotti fitosanitari, concimi, biostimolanti) (12.9%):** Questo fabbisogno è strettamente legato al primo (PAN) e riflette il desiderio di aggiornamento sulle pratiche agronomiche più recenti e sui prodotti innovativi, inclusi quelli compatibili con l'agricoltura biologica e rigenerativa.<sup>6</sup>

**In sintesi, i fabbisogni formativi sono un mix di adempimenti normativi (PAN, HACCP, sicurezza sul lavoro), innovazione tecnologica (macchine di precisione) e sviluppo commerciale (marketing). CIPA-AT dovrebbe strutturare un'offerta che bilanci questi aspetti, con un'attenzione particolare alle specificità del settore biologico/biodinamico grossetano.**

#### 1.6 A quali innovazioni saresti maggiormente interessato per la realizzazione all'interno della tua azienda?

Questa domanda indaga l'interesse specifico per le innovazioni tecnologiche e agronomiche.

- **Totale Risposte:** 195 (domanda a risposta multipla)

Innovazione di Interesse	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Gestione dei processi aziendali mediante software, ottimizzazione dei dati di campo ed elaborazione, applicazione di strumenti di supporto alle decisioni	35	17.9%	***
Nuovi mezzi tecnici per la produzione in campo (testare nuove soluzioni applicative/nuovi prodotti fitosanitari o fertilizzanti)	27	13.8%	**
Nuove tecniche agronomiche o nuove colture	61	31.3%	*****
Macchinari innovativi per la gestione delle lavorazioni sia di campo che di trasformazione	62	31.8%	*****
Altro	10	5.1%	*

**Analisi:** L'interesse per l'innovazione è molto elevato, con due aree che spiccano: **"Macchinari innovativi per la gestione delle lavorazioni sia di campo che di trasformazione" (31.8%)** e **"Nuove tecniche agronomiche o nuove colture" (31.3%)**. Questo conferma la volontà di modernizzare le operazioni e di esplorare nuove opportunità produttive. La "Gestione dei processi aziendali mediante software, ottimizzazione dei dati di campo ed elaborazione" (17.9%) è anch'essa

significativa, indicando un interesse crescente per la digitalizzazione e l'agricoltura 4.0.<sup>4</sup> CIPA-AT dovrebbe offrire corsi e consulenze che coprano l'introduzione e l'utilizzo di queste tecnologie e pratiche, in linea con la necessità di integrare più "sapere e innovazione nella produzione".<sup>3</sup>

### 1.7 All'interno della tua azienda è assicurata la continuità aziendale?

Questa domanda cruciale indaga la presenza di un piano per il ricambio generazionale.

- **Totale Risposte:** 167

Continuità Aziendale Assicurata?	Conteggio	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Si, presenza di coadiuvanti <40 anni	19	11.4%	**
Si, presenza di coadiuvanti <60 anni	8	4.8%	*
Si, presenza di familiari interessati al subentro	38	22.8%	****
No, sono interessato al subentro soggetti extraaziendali	11	6.6%	*
No	91	54.5%	*****

**Analisi:** Questo è uno dei dati più allarmanti: ben il **54.5% delle aziende dichiara di non avere assicurata la continuità aziendale**. Anche sommando le risposte affermative (coadiuvanti <40 anni, <60 anni, familiari interessati), si raggiunge solo il 38.9%. Questo dato è in linea con l'"invecchiamento della popolazione" agricola<sup>3</sup> e la "scomparsa di 2 aziende agricole su 3 in 38 anni".<sup>5</sup> CIPA-AT deve urgentemente sviluppare programmi di formazione e consulenza specifici sulla pianificazione della successione, sul trasferimento d'impresa, sulla gestione del passaggio generazionale e sull'attrazione di giovani al settore agricolo, inclusi soggetti extra-aziendali. Questo è un fattore critico per la sopravvivenza e la vitalità a lungo termine del settore agricolo grossetano.

## 2. Considerazioni Finali e Proposte per Raggiungere gli Obiettivi dell'Indagine

L'indagine ha fornito un quadro estremamente chiaro e dettagliato dei fabbisogni delle aziende agricole grossetane, confermando la necessità di un intervento mirato da parte di CIPA-AT Grosseto. Il tasso di risposta eccezionalmente alto (96.5%) non solo convalida la rilevanza del sondaggio, ma dimostra anche una forte fiducia e un'elevata propensione delle aziende a interagire con CIPA-AT.

### 2.1 Sintesi dei Fabbisogni Chiave e Proposte Strategiche

I dati evidenziano una chiara domanda di:

- **Sostenibilità e Biologico:** La netta prevalenza di aziende biologiche/biodinamiche (77.7%) impone a CIPA-AT di posizionarsi come punto di riferimento per la formazione e consulenza in questo ambito.
  - **Proposta:** Creare un "Polo di Eccellenza Biologica" con corsi avanzati su tecniche di coltivazione biologica, gestione dei parassiti in agricoltura biologica, certificazioni e marketing dei prodotti biologici.

- **Modernizzazione e Innovazione:** L'interesse per investimenti in macchinari (38.0%) e innovazioni (macchinari innovativi 31.8%, nuove tecniche agronomiche 31.3%) è molto alto.
  - **Proposta:** Sviluppare corsi pratici sull'utilizzo di macchine agricole di precisione, droni e software gestionali.<sup>4</sup> Offrire consulenze per l'accesso a finanziamenti per l'acquisto di tecnologie innovative.
- **Conformità Normativa e Sicurezza:** I fabbisogni di formazione su PAN (18.9%), HACCP (15.7%) e sicurezza sul lavoro (12.6%) sono prioritari.
  - **Proposta:** Programmare un calendario fisso di corsi obbligatori e di aggiornamento su queste tematiche, garantendo la conformità normativa delle aziende.
- **Sviluppo Commerciale e Valorizzazione:** Il marketing e la promozione dei prodotti (15.0%) sono un'esigenza sentita.
  - **Proposta:** Offrire corsi su strategie di marketing digitale, e-commerce, valorizzazione delle filiere corte e accesso ai mercati internazionali, sfruttando le "nuove opportunità di mercato" legate alla tracciabilità e sostenibilità.<sup>4</sup>
- **Continuità Aziendale:** Il dato allarmante del 54.5% di aziende senza continuità è una priorità assoluta.
  - **Proposta:** Lanciare un programma dedicato alla "Pianificazione della Successione Aziendale", con moduli su aspetti legali, fiscali, finanziari e di gestione del passaggio generazionale. Collaborare con le scuole agrarie e le università per attrarre giovani al settore e offrire percorsi di "autoimprenditorialità".<sup>7</sup>
- **Accesso ai Finanziamenti:** La forte dipendenza dai finanziamenti per la consulenza (78.7%) è un chiaro segnale.
  - **Proposta:** CIPA-AT deve diventare un facilitatore chiave nell'accesso ai bandi regionali ed europei (es. PSR <sup>1</sup>, bandi per trasformazione e commercializzazione <sup>8</sup>), offrendo supporto nella redazione delle domande e nella gestione dei progetti.

## 2.2 Proposte per Raggiungere gli Obiettivi dell'Indagine

Per tradurre questi fabbisogni in risultati concreti, CIPA-AT Grosseto dovrebbe:

1. **Creare un Catalogo Corsi Modulare e Flessibile:** Basato sui fabbisogni identificati, con percorsi brevi e intensivi, e moduli più lunghi per competenze complesse.
2. **Potenziare il Servizio di Consulenza Tecnica:** Assumere o formare esperti nelle aree più richieste (agronomia biologica, sicurezza, digitalizzazione, successione aziendale).
3. **Sviluppare Partnership Strategiche:** Collaborare con associazioni di categoria (Confagricoltura, CIA), enti di ricerca, università e fornitori di tecnologia per arricchire l'offerta e accedere a nuove risorse.
4. **Comunicazione Mirata:** Utilizzare i dati del sondaggio per comunicare alle aziende come i nuovi programmi rispondono direttamente alle loro esigenze, rafforzando il legame di fiducia.
5. **Monitoraggio e Valutazione Continua:** Implementare un sistema per raccogliere feedback sui corsi e le consulenze, misurando l'impatto e adattando l'offerta nel tempo.

## Grafico Riepilogativo dei Fabbisogni Formativi Principali:

Fabbisogno Formativo Principale	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Formazione sull'utilizzo dei prodotti fitosanitari (PAN)	18.9%	***
Norme sull'igiene dei luoghi di lavoro e di trasformazione (HACCP)	15.7%	***
Marketing, orientamento dei mercati e strumenti per la promozione/valorizzazione delle produzioni aziendali	15.0%	***
Formazione specifica sulla sicurezza dei luoghi di lavoro	12.6%	**
Utilizzo di macchine agricole, incluse le tecnologie di precisione e sensoristiche di campo	12.6%	**
Nuove tecniche di coltivazione e mezzi tecnici	12.9%	**

## Grafico Riepilogativo della Continuità Aziendale:

Continuità Aziendale	Percentuale	Grafico a Barre (ogni * = 5%)
Si (presenza di coadiuvanti/familiari)	38.9%	*****
No (interessato a subentro extra-aziendale o nessun subentro)	61.1%	*****

L'analisi dettagliata dei dati conferma che CIPA-AT Grosseto ha una chiara roadmap per supportare il settore agricolo locale. Affrontando i fabbisogni di modernizzazione, sostenibilità, conformità e, soprattutto, continuità aziendale, CIPA-AT può consolidare il suo ruolo di attore chiave per la crescita e la resilienza dell'agricoltura grossetana.

## Relazione sulle Conclusioni Strategiche

### Analisi dei Fabbisogni delle Aziende Agricole della Provincia di Grosseto

#### Introduzione

L'analisi condotta sui fabbisogni delle aziende agricole della provincia di Grosseto non si limita a una semplice raccolta di dati, ma delinea una **chiara e urgente roadmap strategica** per CIPA-AT Grosseto. L'eccezionale tasso di risposta (96,5%) è il primo dato significativo: non è un indicatore

statistico, ma la prova di una comunità agricola attenta, partecipe e che ripone grande fiducia nell'agenzia formativa come interlocutore primario per il proprio sviluppo. Questa fiducia rappresenta la risorsa più preziosa su cui costruire le azioni future.

Le conclusioni che emergono dipingono il ritratto di un settore a due velocità, sospeso tra un'eccellenza consolidata nelle pratiche sostenibili e un'impellente necessità di modernizzazione, il tutto minacciato da una profonda crisi generazionale.

## 1. Un Settore a Bivio: Eccellenza Biologica e Fame di Innovazione

La conclusione più evidente è la **doppia anima** dell'agricoltura grossetana. Da un lato, la schiacciante prevalenza di aziende a conduzione **Biologica/Biodinamica (77,7%)** certifica un posizionamento di avanguardia e una forte identità legata alla sostenibilità. Questo non è più un trend, ma una realtà strutturale.

Dall'altro lato, emerge un potente desiderio di **modernizzazione e investimento**. L'interesse primario è rivolto a **strutture e macchinari (38%)**, a **macchinari innovativi (31,8%)** e a **nuove tecniche agronomiche (31,3%)**. Questo rivela una consapevolezza: per competere e sopravvivere, l'approccio biologico deve essere supportato da un'infrastruttura tecnologica e agronomica all'altezza.

**Implicazione Strategica:** CIPA-AT non deve solo supportare il biologico, ma deve diventare il **catalizzatore dell'incontro tra sostenibilità e innovazione**. L'offerta formativa e consulenziale deve aiutare le aziende a integrare tecnologie di precisione, software gestionali e macchinari moderni all'interno di un modello produttivo già votato al biologico.

## 2. Le Competenze per il Futuro: Conformità, Mercato e Tecnologia

I fabbisogni formativi identificati tracciano un percorso di sviluppo chiaro:

1. **Conformità e Qualità:** Le richieste prioritarie per corsi su **Uso dei fitosanitari (PAN)** e **Igiene (HACCP)** non sono solo adempimenti burocratici. Rappresentano la base per garantire un prodotto di alta qualità, sicuro e certificato, prerequisito indispensabile per ogni strategia di valorizzazione.
2. **Accesso al Mercato:** L'elevata richiesta di formazione in **Marketing e promozione** è il segnale che produrre un'eccellenza non è più sufficiente. Le aziende sentono l'urgenza di acquisire le competenze per comunicare il valore del proprio lavoro, raggiungere nuovi mercati e non dipendere esclusivamente dai canali tradizionali.
3. **Efficienza e Innovazione:** Il bisogno di formazione sull'**uso di macchine agricole e tecnologie di precisione** si lega direttamente alla volontà di investire, chiudendo il cerchio tra desiderio di innovazione e necessità di saperla gestire.

**Implicazione Strategica:** L'offerta di CIPA-AT deve essere un **pacchetto integrato per la competitività**. Deve continuare a garantire la formazione obbligatoria (la base), ma deve investire con decisione sullo sviluppo di competenze avanzate in marketing digitale, e-commerce, storytelling del prodotto e gestione delle tecnologie 4.0, creando un ponte tra la produzione e il consumatore finale.

### 3. L'Allarme Rosso: La Crisi della Continuità Aziendale

Il dato più allarmante, che mette a rischio l'intero settore, è che **il 54,5% delle aziende dichiara di non avere la continuità aziendale assicurata**. Questo significa che più di un'azienda su due rischia di scomparire nel prossimo futuro per mancanza di un ricambio generazionale.

Questa non è una semplice statistica, ma una vera e propria **emergenza strutturale e sociale**. Senza un intervento mirato e urgente, ogni sforzo in formazione, innovazione e marketing rischia di essere vanificato dalla progressiva desertificazione del tessuto produttivo agricolo.

**Implicazione Strategica:** CIPA-AT deve assumere un **nuovo ruolo di attore sociale e strategico per la successione**. Questo va oltre la formazione tradizionale. È necessario:

- **Creare un programma specifico:** Un percorso dedicato alla "Pianificazione della Successione Aziendale" che integri aspetti legali, fiscali, finanziari e psicologici.
- **Attivare servizi di consulenza mirati:** Supporto personalizzato per le famiglie nel delicato processo di passaggio generazionale.
- **Fare da ponte:** Mettere in contatto le aziende senza successori con giovani interessati al subentro, anche attraverso collaborazioni con istituti agrari e università.
- **Promuovere la consapevolezza:** Lanciare campagne di sensibilizzazione per far emergere il problema e presentare le soluzioni disponibili.

### 4. Conclusioni Finali: Un Mandato Chiaro per il Futuro

L'indagine sui fabbisogni ha fornito a CIPA-AT Grosseto molto più di una lista di corsi da organizzare; le ha consegnato un **mandato strategico chiaro e ineludibile**. Le aziende agricole hanno espresso fiducia e hanno indicato le loro priorità con estrema lucidità.

Per rispondere a questo mandato, CIPA-AT è chiamata a evolversi: da ente erogatore di formazione a **partner strategico per la vitalità e la resilienza dell'agricoltura provinciale**. Le direttrici sono chiare:

- Consolidarsi come **polo di eccellenza per l'agricoltura biologica e innovativa**.
- Sviluppare **competenze di alto livello** per la competitività sui mercati.
- Affrontare con coraggio e proattività l'**emergenza del ricambio generazionale**.

Il forte legame con il territorio, dimostrato dall'altissima partecipazione all'indagine, è il punto di forza da cui partire per trasformare queste sfide in opportunità concrete di crescita per l'intera comunità agricola grossetana.

# Analisi Aumentata dei Fabbisogni Formativi e di Consulenza

Aziende Agricole della Provincia di Grosseto

Realizzato per: **CIPA-AT Grosseto**  
Accreditamento Regione Toscana OF0150 - Certificazione ISO 21001

Imprese Campionate

**200**

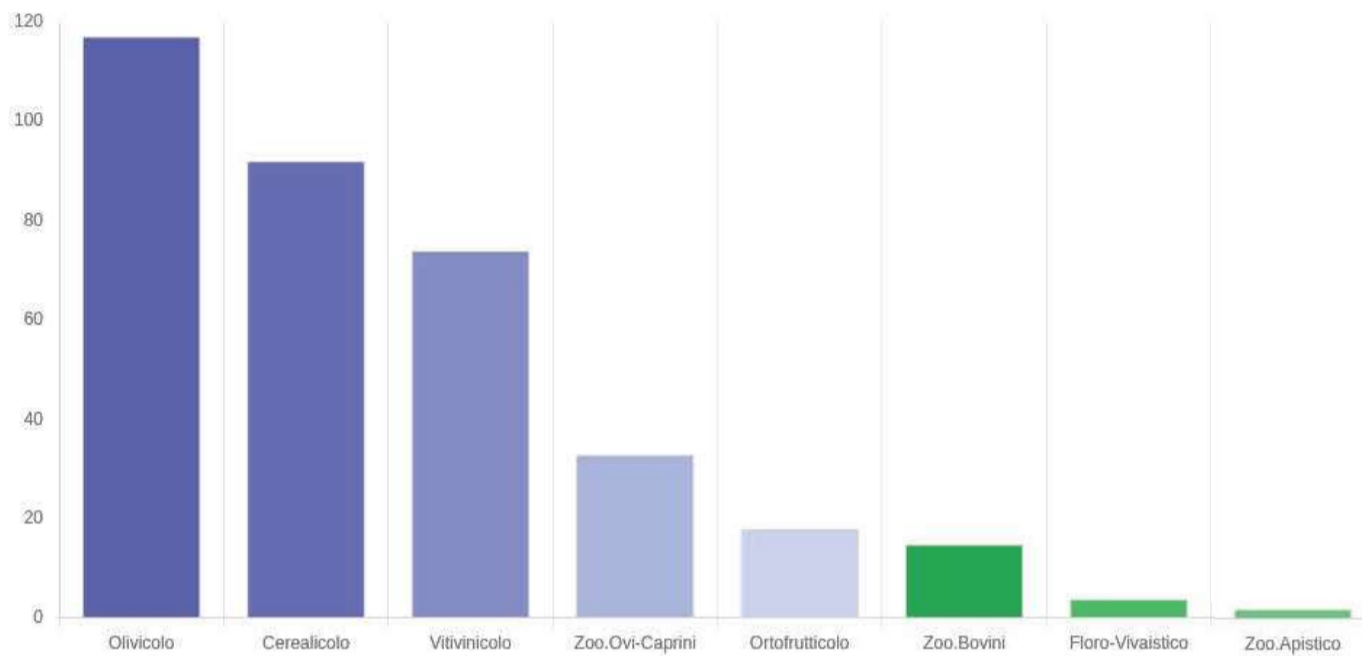
Risposte Ricevute

**193**

Tasso di Risposta

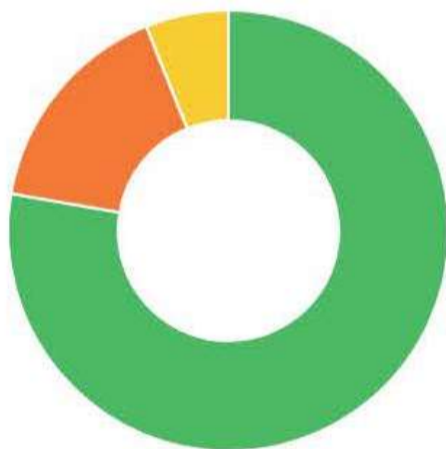
**96,5%**

## Q1: Comparto Produttivo e Marketing Strategico



L'indagine evidenzia una forte vocazione per l'olivicoltura (117), la cerealicoltura (92) e la vitivinicoltura (74).

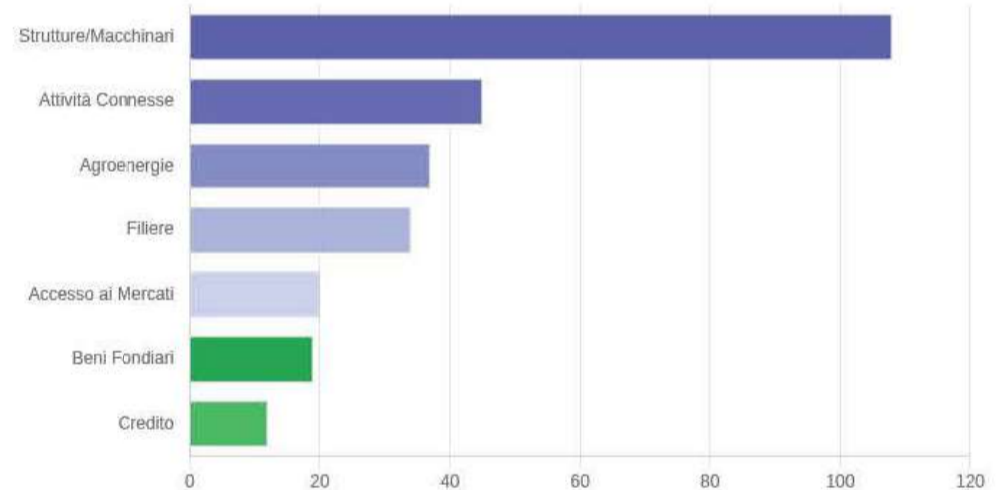
## Q2: Tipologia di Conduzione Aziendale



Biologico / Biodinamico Integrato obbligatorio Integrato volontario

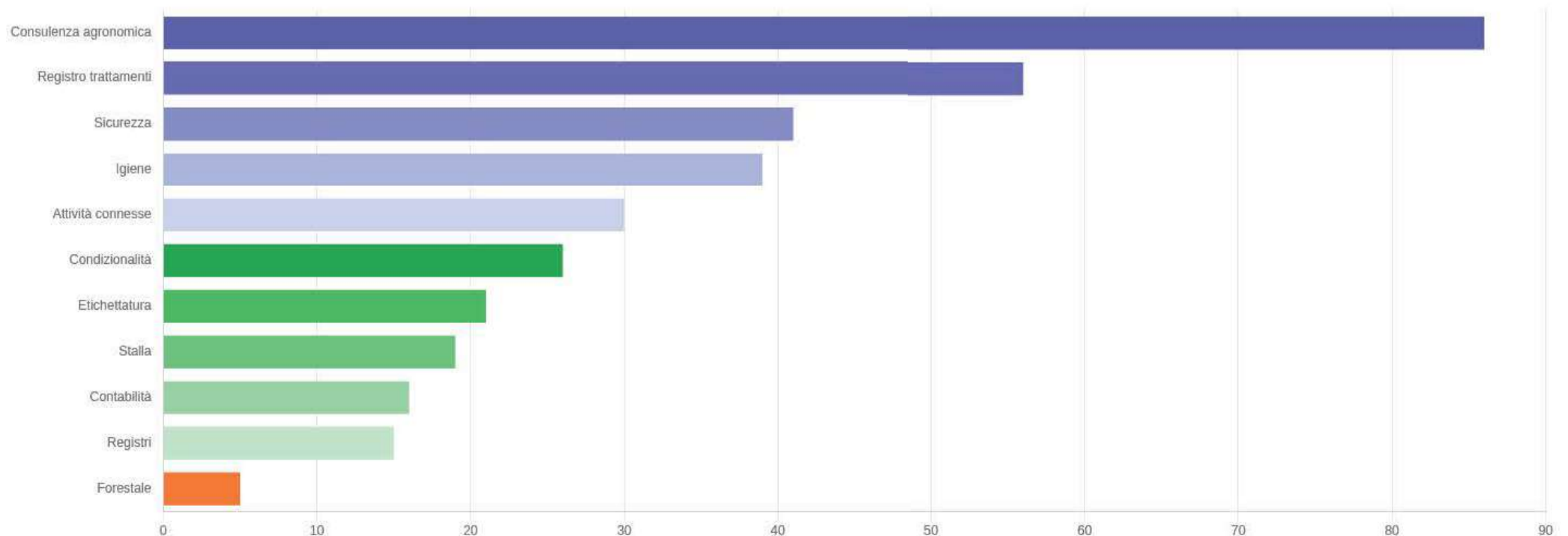
Prevalenza schiacciante del modello **Biologico / Biodinamico (77,7%)** indicando un chiaro orientamento del mercato verso la sostenibilità.

## Q3: Aree di Interesse per Investimenti



La priorità è l'ammodernamento: il **38%** delle preferenze va a investimenti in **strutture e macchinari**, seguito da attività connesse e agroenergie.

## Q4: Fabbisogni di Consulenza Tecnica



La **consulenza agronomica e fitosanitaria (86)** e la gestione del **registro dei trattamenti (56)** sono le esigenze più sentite, in linea con la vocazione biologica.

### Q5: Impegno in Servizi di Consulenza



Il **78,7%** degli agricoltori è disposto a impegnarsi in servizi di consulenza, ma solo se **finanziati**. Un dato chiave per la strategia di CIPAAT.

### Q8: Criticità sulla Continuità Aziendale

# 54,5%

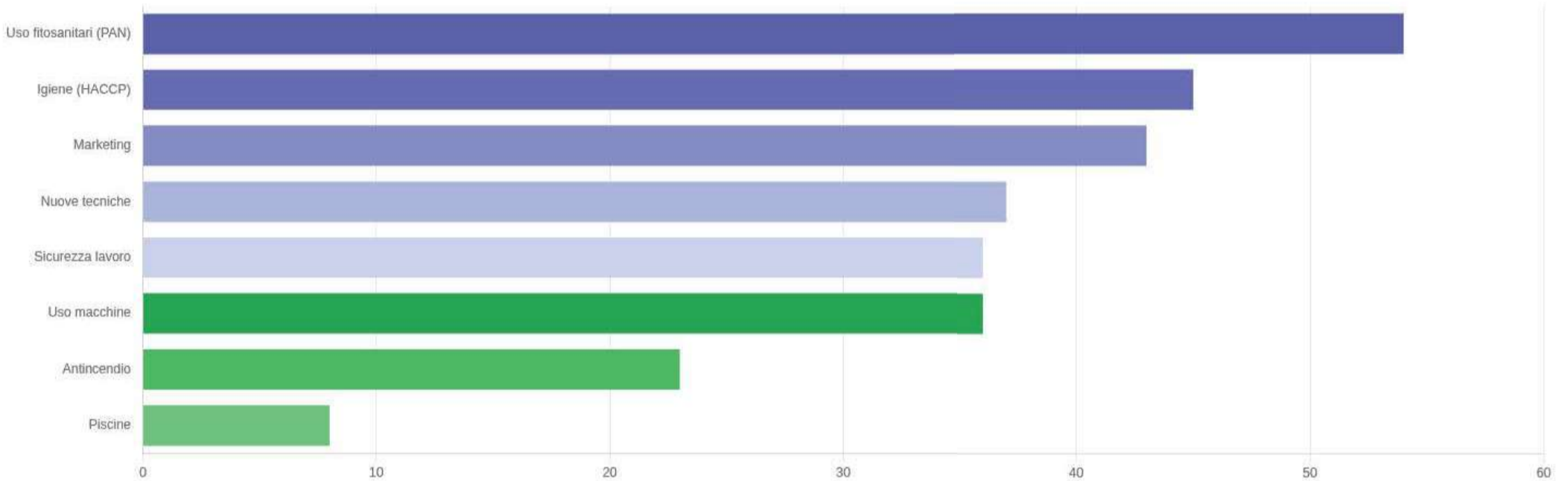
delle aziende dichiara di **non** avere assicurata la continuità aziendale.



Questo dato allarmante evidenzia l'urgenza di creare percorsi specifici sulla successione.

🌟 **Analizza e Proponi Soluzioni**

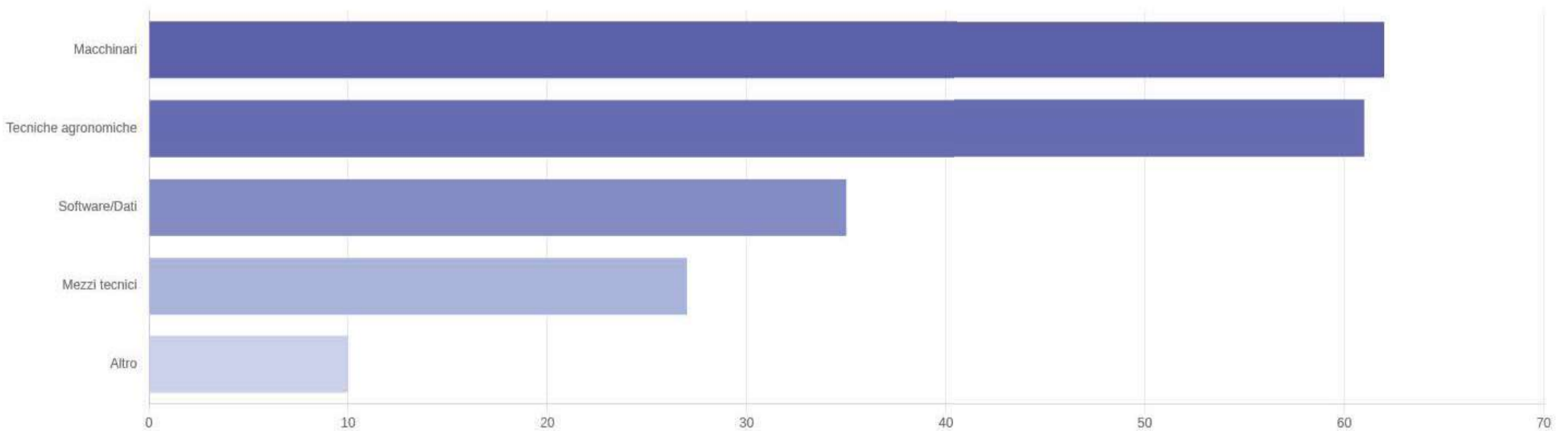
### Q6: Principali Fabbisogni Formativi



La formazione su **uso dei fitosanitari (PAN)**, **igiene (HACCP)** e **marketing** emerge come prioritaria.

🌟 **Genera Idee per Corsi Formativi**

### Q7: Interesse per le Innovazioni



Forte spinta verso l'innovazione pratica, con focus su **macchinari innovativi (62)** e **nuove tecniche agronomiche (61)**

# Relazione sulle Conclusioni Strategiche

Un mandato chiaro per il futuro dell'agricoltura grossetana

## Il Vostro Mandato: La Fiducia del Territorio

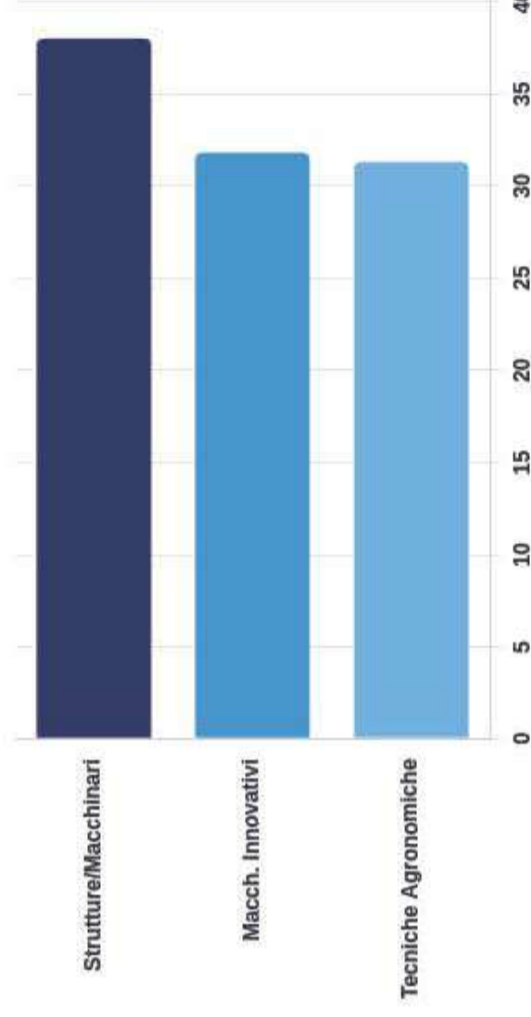
# 96,5%

Un tasso di risposta eccezionale che non è un semplice dato, ma la prova di una comunità agricola attenta e partecipe che ripone grande fiducia in **CIPA-AT Grosseto** come interlocutore primario per il proprio sviluppo.

## Un Settore a Bivio: Eccellenza Biologica e Fame di Innovazione



Una schiacciante prevalenza del modello **Biologico/Biodinamico** certifica un posizionamento d'avanguardia e una forte identità legata alla sostenibilità.



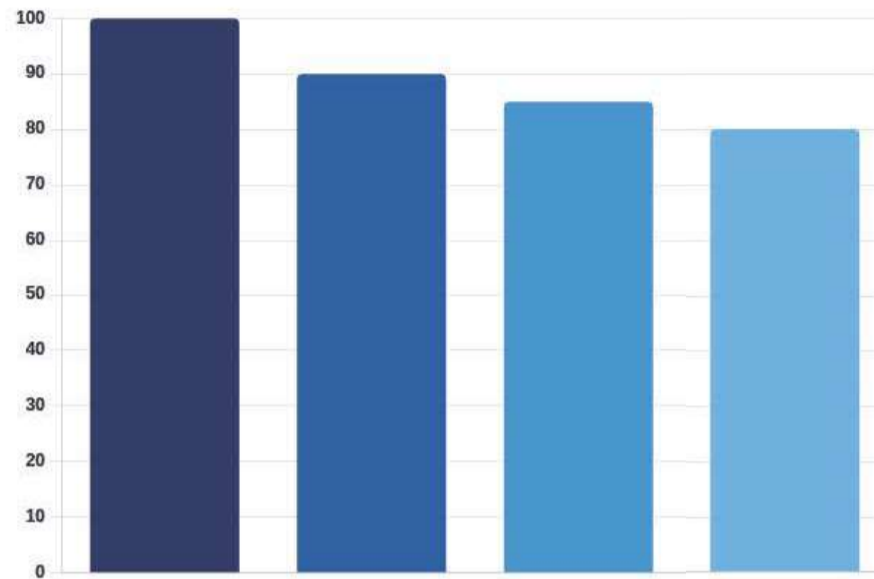
Emerge un potente desiderio di modernizzazione, con forti investimenti richiesti in **strutture, macchinari e nuove tecniche**.

### Implicazione Strategica:

CIPA-AT deve diventare il catalizzatore dell'incontro tra sostenibilità e innovazione, aiutando le aziende a integrare tecnologie di precisione nel modello biologico.

## Le Competenze per il Futuro

I fabbisogni formativi identificati tracciano un percorso di sviluppo chiaro, basato su conformità, accesso al mercato ed efficienza tecnologica.



### Implicazione Strategica:

L'offerta di CIPA-AT deve essere un pacchetto integrato per la competitività, unendo la formazione obbligatoria a competenze avanzate in marketing digitale e gestione delle tecnologie 4.0.

## L'Allarme Rosso: La Crisi della Continuità Aziendale

# 54,5%

Delle aziende non ha un futuro assicurato.



Senza Continuità Con Continuità

Questa non è una statistica, ma un'emergenza strutturale e sociale che minaccia di vanificare ogni altro sforzo. Senza un intervento mirato, più di un'azienda su due rischia di scomparire.

### Implicazione Strategica:

CIPA-AT deve assumere un nuovo ruolo di attore sociale e strategico, creando programmi specifici sulla successione e facendo da ponte per il ricambio generazionale.

## Un Mandato Chiaro per il Futuro: Le Vostre Diretrici Strategiche



### Polo di Eccellenza

Consolidarsi come punto di riferimento per l'agricoltura biologica e innovativa.



### Competitività sui Mercati

Sviluppare competenze di alto livello in marketing e tecnologie per la valorizzazione dei prodotti.



### Ricambio Generazionale

Affrontare con coraggio e proattività l'emergenza della successione aziendale.