

Modulo 2

Diversi modelli di strategia imprenditoriale rurale e come riconoscere il potenziale della propria regione

Obiettivi di apprendimento del Modulo 2

Completando il Modulo 2, i discenti acquisiranno una comprensione generale dei diversi modelli di strategia aziendale rurale e sapranno riconoscere il potenziale della propria regione.

Obiettivi di apprendimento del Modulo 2

Questo modulo è composto da due sezioni chiave:

- **Diversi modelli di strategia aziendale rurale**
- **Come riconoscere il potenziale della vostra regione**



Che cos'è una strategia aziendale?

Un adattamento efficace alla situazione rurale in continua evoluzione implica la risposta alle seguenti domande: **Cosa? Come? Per chi? e dove?** deve essere cambiato in modo che non si verifichi la riduzione del nostro standard di vita e della sostenibilità, formulata come obiettivo. Per adattarsi in modo efficace, si stabilisce un **obiettivo**, si assegna uno **strumento**, si usa lo strumento e si agisce per raggiungere l'obiettivo. In altre parole e in breve, creiamo una **strategia** e la attuiamo. e

Strategia aziendale rurale

È un dato di fatto che attualmente non esiste un libro di testo che discuta le caratteristiche note della produzione agricola, nonché il materiale di conoscenza strategico da trattare come fattore determinante dell'agricoltura come economia rurale e le relative caratteristiche in un approccio sistemico e integrato.

Obiettivi della strategia per le imprese rurali

- essere in grado di rinnovarsi sulla base delle nuove innovazioni del settore rurale
- mantenere la sostenibilità dell'azienda e del territorio rurale
- organizzazione economica dei processi di interramento
- promuovere vendite efficaci

Ambito di applicazione

L'ambito delle operazioni del business rurale è quindi determinato dai seguenti fattori:

- il sito/località territoriale dell'azienda,
- I consumatori e le loro esigenze,
- procedure (processi produttivi).

L'obiettivo della strategia aziendale risponde alle seguenti domande: Cosa? Per chi? Come? e Dove? vuole raggiungere il suo obiettivo di base.



Unità operative strategiche

Le aziende rurali organizzano la loro produzione in modo da cercare di soddisfare le esigenze di diversi gruppi di consumatori e di diversificare le loro attività. L'entità e il metodo di tale diversificazione sono un elemento importante e centrale della strategia, in seguito alla quale vengono create le cosiddette unità commerciali strategiche.



Unità operative strategiche

Le unità di business strategiche sono aree di business distinguibili all'interno dell'azienda che rappresentano combinazioni prodotto-mercato ben definite, la cui posizione competitiva e la cui efficacia possono essere valutate autonomamente.

Modello di strategia aziendale rurale

- Agricoltura industriale
- Agricoltura multifunzionale
- Agricoltura basata sull'iniziativa locale e sulla cooperazione
- Agricoltura alternativa

Modello di strategia aziendale rurale

Agricoltura industriale

- finalizzato ad aumentare la massa del prodotto agricolo industriale
- la logica dell'industria è apparsa nel settore



Modello di strategia aziendale rurale

Agricoltura multifunzionale

- Oltre ai compiti di produzione, l'agricoltura assume anche compiti ambientali, sociali, regionali e occupazionali.
- Questi servizi ambientali e sociali, generati localmente, non possono essere importati.



Modello di strategia aziendale rurale

Agricoltura basata sull'iniziativa locale e sulla cooperazione

- il modello di sviluppo rurale più auspicabile
- mira a creare e consolidare un'"area di progetto" con un'identità unitaria a lungo termine, nonché a evidenziare l'importanza della complessità, a dinamizzare le risorse e gli attori locali, a rafforzare la cooperazione tra le parti interessate e a creare quadri organizzativi importanti per una cooperazione di successo.

Modello di strategia aziendale rurale

Nel modello agricolo europeo, l'agricoltura multifunzionale e il paesaggio circostante svolgono, oltre alla produzione alimentare, anche funzioni ecologiche e ambientali, nonché sociali, economiche e culturali.

Modello di strategia aziendale rurale

Questi includono, tra gli altri

- creazione di condizioni per la ricreazione e il turismo;
- sostegno alle piccole e medie imprese;
- cura delle comunità rurali;
- mantenimento del paesaggio e del patrimonio culturale popolare;
- tradizioni;
- protezione agroambientale

Modello di strategia aziendale rurale

L'approccio globale è troppo ampio, non separa efficacemente le singole politiche e aree, i singoli strumenti e attori, non distingue tra loro, quindi la sua efficacia è discutibile.



Modello di strategia aziendale rurale

L'altro approccio è il cosiddetto modello di nicchia, quando la politica rurale - senza un collegamento e un'integrazione più organici - si rivolge solo a specifiche aree rurali. In questo caso, non prende in considerazione altre politiche regionali o territoriali (ad esempio, lo sviluppo degli insediamenti) o settori diversi da quello agricolo. Tutto ciò si traduce in un impatto economico e sociale modesto.

Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

- Economia circolare
- Fattoria Arcobaleno
- Localizzazione
- L'economia della sufficienza



Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

Economia circolare

Il suo obiettivo è l'eliminazione pianificata e consapevole dei rifiuti. I rifiuti sono praticamente inesistenti: i prodotti sono progettati e ottimizzati per la riparabilità, lo smontaggio e i cicli di riciclaggio.

Questi cicli stretti di componenti e prodotti definiscono l'essenza dell'economia circolare e la distinguono dallo smaltimento o addirittura dal riciclaggio, nel qual caso una grande quantità di energia e lavoro incorporati nel prodotto viene sprecata.

Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

I vantaggi dell'economia circolare

- minimizzazione dell'uso di materiali specifici
- I cicli consecutivi possono essere massimizzati
- è possibile un uso diversificato all'interno della catena del valore
- I flussi di materiale privi di contaminazione aumentano l'efficienza della raccolta e della distribuzione e mantengono la qualità dei materiali.

Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

Fattoria Arcobaleno

Un modello di crescita locale e sostenibile che nasce per iniziativa di gruppi locali.

In base ai colori dell'arcobaleno, presenta sette motivi

Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

Colori della fattoria arcobaleno

- magenta: Valori spirituali
- blu scuro: Valori globali
- azzurro: Valori economici
- verde: Valori ecologici
- giallo: Il valore della creatività individuale e dell'autorealizzazione
- arancione: Valori della comunità locale
- rosso: Valori sociali

Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

Localizzazione, "Pensare globalmente, agire localmente! "

L'economia della localizzazione si basa sul fatto, statisticamente provato, che la maggior parte dei bisogni umani può essere soddisfatta economicamente a livello locale.

La localizzazione non significa la distruzione dell'attuale sistema economico globale, ma piuttosto la sua graduale ma radicale trasformazione.

Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

Localizzazione, "Pensare globalmente, agire localmente! "

Significa un netto cambio di direzione, un nuovo modo di organizzazione economica in cui gli aspetti sociali ed ecologici sono più importanti dell'espansione del mercato e del profitto. L'attuale "efficienza" dell'economia globale non porta in gran parte benefici aggiuntivi a livello aziendale, ma a livello sociale: sono soprattutto i risparmi sui costi sociali e ambientali (il rinvio dei costi) a rendere conveniente la produzione spazialmente "diffusa" e i trasporti a lunga distanza.



Modelli alternativi di strategia commerciale rurale

L'economia della sufficienza

In un'economia sufficiente, la produzione alimentare avviene prevalentemente in aziende agricole biologiche locali, basate sui principi della permacultura o della "biointensiva".

Idealmente, questa trasformazione avviene su base volontaria e simultanea, ma è più probabile che, a causa della pressione esercitata dalla diminuzione delle riserve petrolifere e dall'aumento dei prezzi, essa prenda gradualmente sempre più piede.

Come riconoscere il potenziale della vostra regione?

**Analizzare i
seguenti
aspetti**



Dotazioni naturali

Le potenzialità del Paese per l'economia rurale devono essere esplorate innanzitutto esaminando le dotazioni naturali, poiché l'aspetto principale della produzione rurale è la dotazione naturale del Paese.

Dotazioni naturali da analizzare

- **Proprietà climatiche**
- **Proprietà idrauliche**
- **Proprietà topografiche**
- **Proprietà di geologiche e del suolo**
- **Vegetazione**

Proprietà climatiche

- **Che tipo di produzione consente il clima del Paese?**
- **Cosa posso fare se il clima non è adatto alla mia strategia aziendale? Come posso influenzare il clima dell'area?**
- **Quali sono le soluzioni economicamente vantaggiose per creare il clima giusto?**
- **Quanto è cambiato il clima del Paese negli ultimi 5-10-15 anni e quali effetti ha il cambiamento climatico sul Paese?**

Proprietà idrauliche

- **Ho bisogno di un rifornimento costante di acqua per raggiungere il mio potenziale?**
- **Se sì, la quantità d'acqua disponibile sul sito è sufficiente per me?**
- **Qual è la resa idrica dell'area?**
- **C'è un fiume o un torrente nella zona?**
- **Qual è il numero di giorni di pioggia?**
- **La quantità di precipitazioni è cambiata significativamente negli ultimi 5-10-15 anni?**

Proprietà topografiche

- La topografia dell'area è adatta allo sfruttamento del potenziale?
- Avete bisogno di una zona più collinare per raggiungere il piano?
- Avete bisogno di un'area più piatta per realizzare il piano?
- Se la topografia non è adatta, quanti investimenti sono necessari per ottenere una topografia adeguata?

Proprietà di geologiche e del suolo

- Quanto terreno agricolo è disponibile nell'area? Quale qualità di terreni agricoli è necessaria per realizzare il piano?
- Qual è la qualità dei terreni coltivabili della zona?
- Se la qualità del terreno non è adeguata, come e con quanto investimento posso migliorarla?

Vegetazione

- **Che tipo di vegetazione è necessaria per realizzare il piano?**
- **La vegetazione dell'area è adatta a me?**
- **È necessario piantare nuova vegetazione?**
- **In caso affermativo, quanto investimento comporta l'installazione?**

Prodotti/servizi rari/necessari

- Come opportunità, trovare prodotti o servizi rari o necessari nella vostra zona o paese.
- C'è sempre spazio per lo sviluppo nella vostra area, guardate i prodotti/servizi, cosa potete migliorare!

Il potenziale di crescita più forte

- Se trovate il prodotto o il servizio necessario per la vostra area, è molto probabile che sia uno dei potenziali di crescita più forti, ma non è garantito.
- Cercate le buone pratiche relative alla vostra area di prodotti o servizi, per trovare i loro migliori punti di vendita e inserirli nella vostra strategia aziendale.

Le vostre capacità

- Provate cose nuove e spingetevi oltre i vostri limiti per scoprire se siete adatti alla produzione del prodotto o alla fornitura del servizio previsto e se avete tutte le competenze necessarie per poter lavorare a lungo termine.
- In ogni caso, è necessario fare una prova pratica in questa nuova area, perché una produzione o un servizio che sembra buono sulla carta può richiedere un lavoro significativamente diverso nella pratica.

Analisi SWOT

- **Create la vostra analisi swot sulle potenzialità del vostro piano os:**
 - **Punti di forza**
 - **Punti di debolezza**
 - **Opportunità**
 - **Minacce**

Analisi SWOT

- **Punti di forza**
 - Quali sono i vantaggi competitivi del vostro paese/area?
 - Quali risorse ha la vostra zona?
 - Quali sono i prodotti che ottengono buoni risultati nella vostra zona o nel vostro paese?

Analisi SWOT

- **Punti di debolezza**
 - Dove può migliorare l'area in base agli aspetti dell'azienda rurale?
 - Quali sono i prodotti o i servizi che non funzionano?
 - Dove mancano le risorse dell'area?

Analisi SWOT

- **Opportunità**
 - Quali tecnologie nuove e innovative possiamo utilizzare?
 - Possiamo espandere le nostre attività?
 - Quali nuovi segmenti possiamo testare?
 - Quali sono le fonti di energia rinnovabile disponibili per la mia zona?

Analisi SWOT

- **Minacce**
 - Quali sono i regolamenti che stanno cambiando?
 - Quanto stanno cambiando l'ambiente e il clima?
 - Cosa fanno di buono i concorrenti?
 - Come stanno cambiando le tendenze dei consumatori e le abitudini di acquisto?



Quando hai trovato i potenziali

- Creare la propria strategia aziendale sulla base della propria analisi SWOT
- Quando preparate la vostra strategia aziendale, prestate particolare attenzione alla sostenibilità e al profitto.

Quando hai trovato i potenziali

- Sostenibilità
 - Possiamo utilizzare le risorse del nostro ambiente naturale per realizzare e far funzionare il nostro piano nella misura in cui non danneggiamo la capacità dell'ambiente di rinnovarsi, cioè la sua capacità di carico. Dobbiamo usare questo strumento con saggezza, a beneficio della società, senza danneggiare l'ambiente.
 - Non possiamo permettere che l'economia si autoalimenti a tal punto da danneggiare i nostri interessi sociali e ambientali con il suo funzionamento!

Quando hai trovato i potenziali

- Redditività
 - In ogni caso, dobbiamo sforzarci di rendere il piano redditizio, anche a breve termine. Una parte del profitto deve essere utilizzata per le spese necessarie allo sviluppo continuo, in modo da garantire lo sviluppo e la sostenibilità.



Quando hai trovato i potenziali

- Considerare l'utilizzo di fonti di energia rinnovabili:
 - essere indipendenti il più possibile dalle fonti di energia nazionali
 - in termini di riduzione dei costi a lungo termine

Ulteriori letture

- <https://journals.openedition.org/economierurale/406>
- <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/341/1/012017>