

# Esempi applicativi e casi di studio



Progetto CONSOLE

Multiplier Event







Innovazione contrattuale per la produzione di beni pubblici da parte di agricoltura e foreste:  
limiti, opportunità e prospettive nel contesto della riforma della PAC

stefano.targetti@unibo.it

21/09/22 – Regione E-R

## Contratti studiati da CONSOLE

Result-based/ Result-oriented	Collective/ Cooperative	Value chain	Land tenure
			

CONSOLE ha raccolto e descritto in modo dettagliato 58 esempi applicativi in EU

+ ricerca e descrizione di 67 casi da paesi extra-EU

# Factsheet

## ALMO – alpine oxen meat from Austria

Under the ALMO brand, a meat processing company, a foundation for animal welfare, and 400 farmers, organised in an association and managing alpine pastures around the Austrian Teichalm and Sommeralm, work together to produce and market alpine oxen with higher animal welfare standards.



### Summary

With the ALMO-initiative a value chain contract solution has been introduced to secure the economic viability of the farms in the "Almenland nature park", and to preserve landscape and scenery of the Almenland region: In 1988, 45 oxen farmers joined forces to establish a brand and produce high quality alpine oxen meat with higher animal welfare standards. The initial number of 45 farmers increased to about 400 farmers in the last 30 years, organised in the association ALMO. At the beginning, oxen meat was marketed by small butcheries. 2001 a strong expansion took place as the meat processing company "Schirnhofner" joined the ALMO-program. The animal protection association "VIER PFOTEN" developed additional animal welfare criteria to guarantee high animal health and welfare standards on the farms. Since 2014, farms can be certified based on these criteria. The farmers get fixed prices for the oxen, which are on average 23% higher than the market price. ALMO products are sold using diverse points of sales, including some large companies of the Austrian food chain. Additionally, the meat production company sells the meat products via an online store.

### VALUE CHAIN



farmer – slaughterhouse –  
meat processing –  
distributor – store –  
consumer

Tipo di contratto

### PUBLIC GOODS



Farm animal health and  
welfare



Landscape and scenery



Rural viability and vitality

Beni pubblici coinvolti

### LOCATION

AUSTRIA

Descrizione di punti di  
forza, debolezza,  
opportunità, rischi

### SWOT analysis ALMO-program

#### Main Strengths

1. Farmers organize themselves in an association (ALMO-Verein) since 1988
2. Oxen husbandry fits well into the region and agriculture.
3. The brand continues to develop and responds to the animal welfare requirements of the population.
4. The brand continues to develop (e.g. online sales platform)

#### Main Weaknesses

1. All products are delivered to one buyer. Disadvantage for small local butcheries
2. Contrary to the original objective, many of the grazing areas on the mountain pastures are now grazed by suckler cows rather than by alpine oxen
3. The quality criteria of the meat processor are difficult to achieve with pure grazing (final fattening with energy supplementation)

#### Main Opportunities

1. ALMO can be marketed as a symbol of the region and the Almenland Nature Park.
2. Tourism is very strong and therefore the preservation of the landscape is of great interest.
3. Increasing societal awareness for animal welfare

#### Main Threats

1. Dependence on a single large meat processor
2. Development of the demand of oxen meat in Austria.
3. Increasing risk of water shortages on Alpine pastures.

### Objectives

1. Marketing of oxen meat from alpine pastures in Austria
2. Preservation of alpine/mountain pastures by grazing.
3. Secure economic viability of the farmers in the Almenland region.
4. Secure high animal health and welfare standards in oxen meat production.



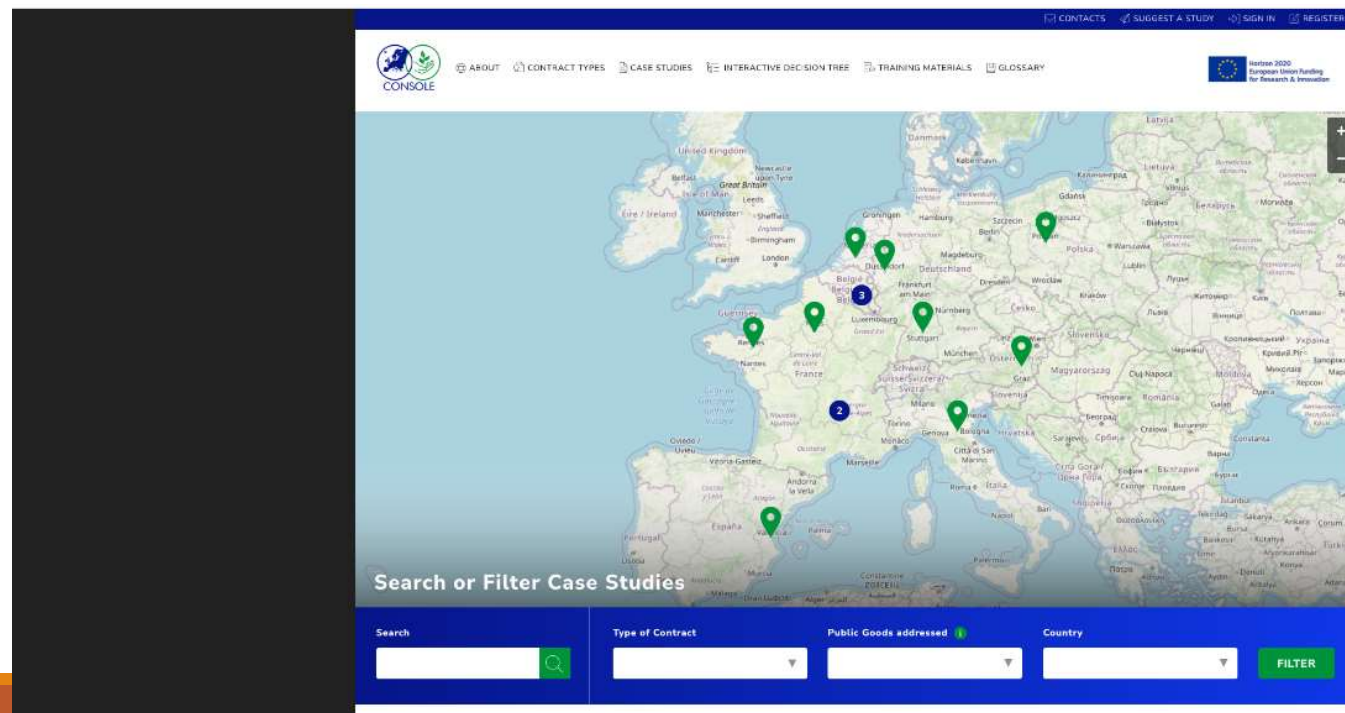
### Data and Facts - Contract

Participation: Now, about 400 farmers take part in the ALMO-initiative, producing about 1000 slices every year (about 10 cows/farm). The cows involved in the ALMO program are

Factsheets disponibili su

[https://drive.google.com/file/d/1L2KJvuS5NmR2hQ2UJ2Ja3X\\_akaQ4Lkjj/view](https://drive.google.com/file/d/1L2KJvuS5NmR2hQ2UJ2Ja3X_akaQ4Lkjj/view)

CONSOLE hub prossimamente online...





# Land tenure



Contratti di affitto o simili che includono clausole di gestione con fini ambientali

## Caratteristiche generali

- Aree marginali silvo-pastorali
- Gestione forestale (ad es. ricomposizione fondiaria)
- Proprietà pubbliche o private con 'interessi etici/ambientali'



## Forest Bank - programma di gestione e conservazione forestale in Indiana e Virginia, USA

- Attore intermediario: The Nature Conservancy (ONG)
- Durata 30 anni o perenne (99 anni)
- Contratto privato-privato con pagamento emesso come crediti «tradable emission certifications»
- Proprietà forestali piccole e proprietari non interessati a vendere ma a conservare la risorsa
- Il contratto prevede una gestione sostenibile e produzione secondo lo standard Forest Stewardship Council

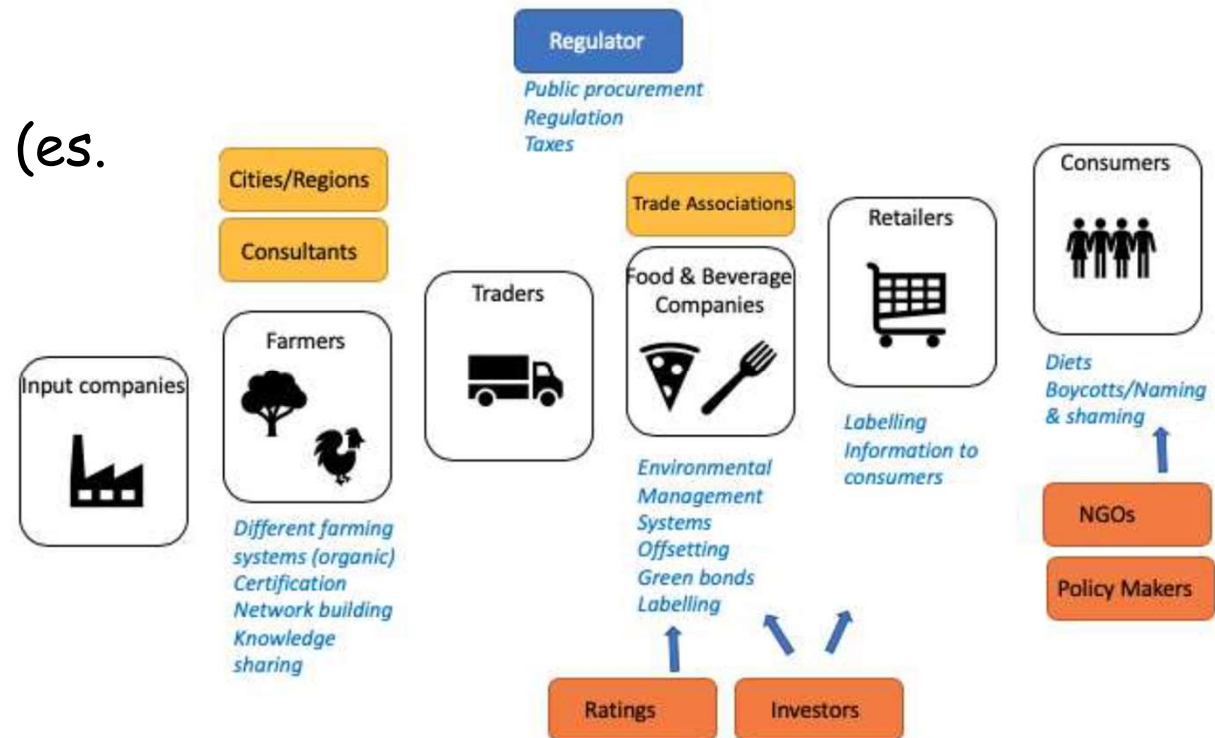


# Value-chain

Contratti che hanno per oggetto il collegamento tra un bene privato (prodotto agricolo) e un bene pubblico (biodiversità, paesaggio, acqua, ecc.)

## Caratteristiche generali

- Prodotti tipici o di alta qualità
- Beni pubblici di interesse 'diretto' (es. acqua potabile)
- Marketing



## Esempi



**Iniziativa di WWF** e una catena di supermercati per prodotti zootecnici biologici *PLUS*



**Iniziativa del Land Franconia** per incentivare grano prodotto con uso ridotto di nitrati



**Iniziativa della azienda Barilla** per grano tenero prodotto secondo un disciplinare sostenibile



**Iniziativa di WWF** e una catena di supermercati in Germania per agrumi prodotti con tecniche irrigue sostenibili in Andalusia.



# Contratti result-based

Contratti in cui il pagamento è legato ad una misura del risultato ambientale ottenuto

## Caratteristiche generali

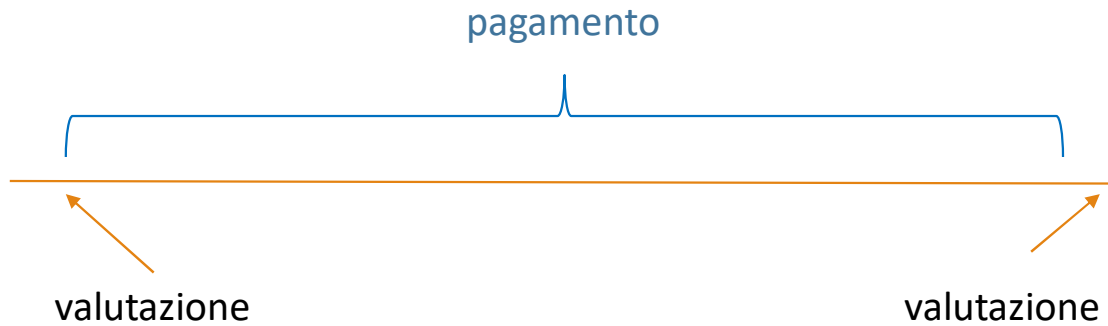
- 'Disegno' adattato al contesto e per questo esempi diversificati
- Casi localizzati e/o pilota
- Iniziative possibili con forte impegno/interesse/collaborazione degli attori coinvolti
- Presenza di specie «red-list»
- Legati ad iniziative pubbliche - ma anche esempi di iniziative private



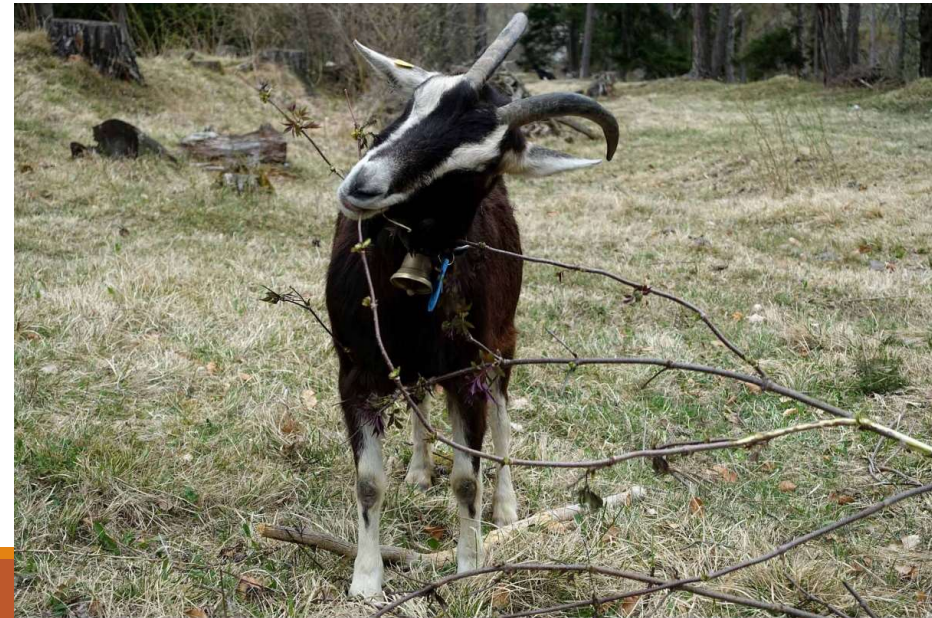
# Premio a risultato per incentivare la biodiversità dei pascoli alpini in Svizzera

-> misurazione del risultato a priori

L'agenzia cantonale si occupa di stabilire le aree vocate, il premio è riconosciuto per 8 anni (150 CHF/ha) alla scadenza, la valutazione è ripetuta per il successivo periodo

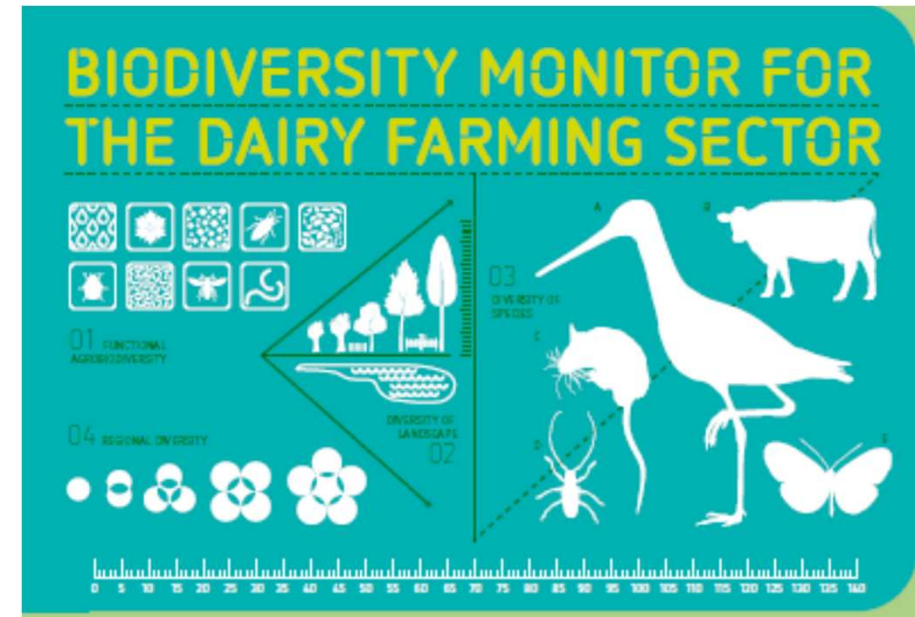


- ☺ Approccio che riduce considerevolmente il rischio per gli allevatori
- ☹ ...addizionalità?



## Programma RaboBank

- È un contratto tra privati:
- Rabobank offre finanziamenti scontati alle aziende più performanti,
- L'amministrazione locale (Provincia di Drenthe) contribuisce garantendo un premio
- WUR contribuisce con supporto tecnico

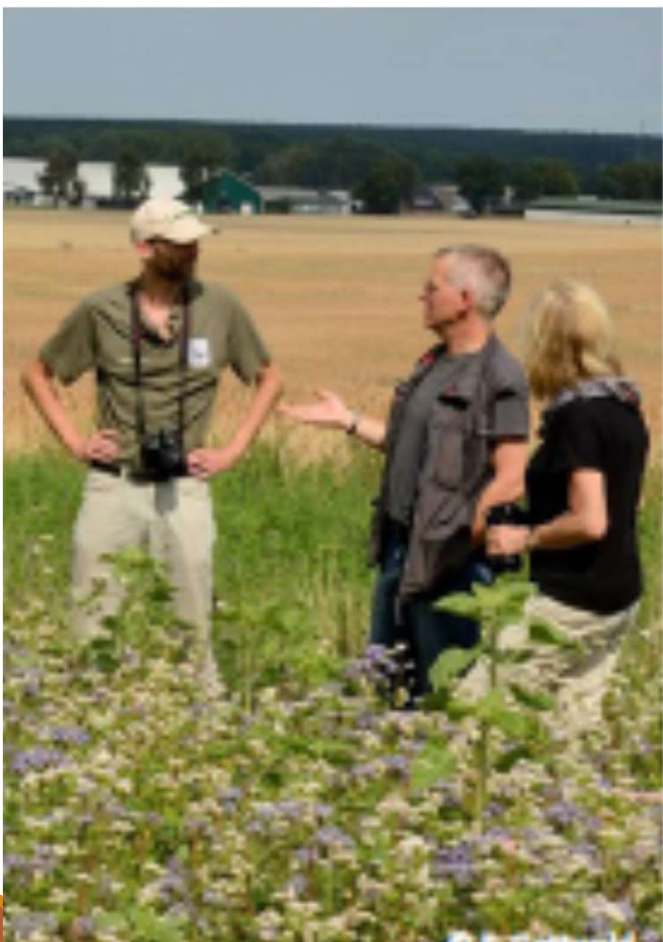


L'idea è di offrire un sistema concreto per remunerare le aziende più performanti basato su 7 Key Performance Indicators e un modello calibrato per favorire una graduale transizione verso modalità di gestione migliori anche attirando fondi da diversi stakeholder.

# Contratti collettivi



Contratti che prevedono forme di cooperazione e/o accordi di gestione tra agricoltori



## Caratteristiche generali

- Esistenza di network «forti» su cui costruire il contratto
- Necessario calibrare in modo ottimale bonus, incentivi e punteggi
- Integrazione con result-based



## Programma per la salvaguardia del habitat del criceto europeo in Alsazia

Contratto basato su campionamento puntuale su 3000 ha organizzato da diversi attori e pubblica amministrazione + collaborazione tra agricoltori per raggiungere l'area minima di habitat della specie

Iniziativa dell'associazione (agricoltori e fauna selvatica dell'Alsazia)  
Coinvolti c.a. 140 aziende su 8000 ha  
Pagamento PAC per le aziende aderenti + pagamento bonus a risultato



## Programma ad aste multiple per incentivare la biodiversità in Australia

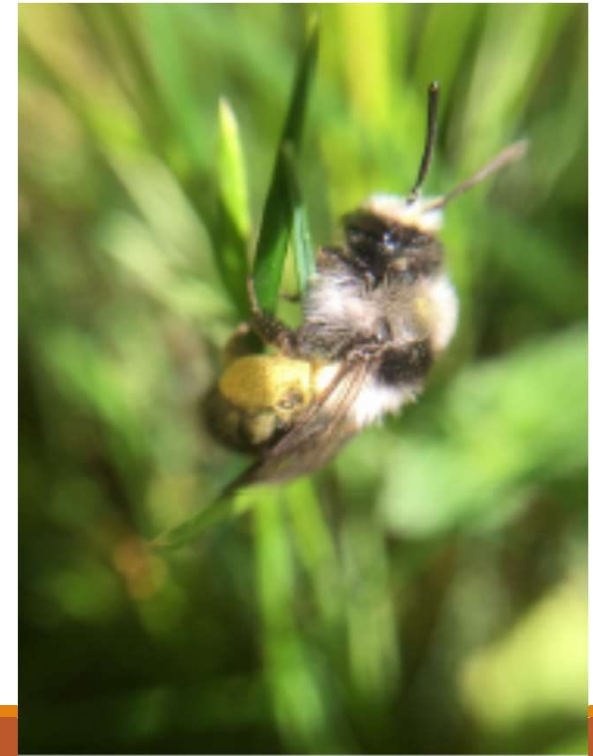
- protocollo ad aste multiple in un'area ad alto valore naturalistico (Southern Desert Uplands)
- Incentivo per includere nel programma particelle contigue di proprietari diversi capaci di creare corridoi ecologici
- Il sistema ad asta multipla permette agli allevatori di 'ottimizzare' l'offerta
- oltre al contiguità, altri criteri per stabilire il punteggio dell'offerta includono il peso attribuito al valore ecologico della particella

**Valutazione = Offerta / Punteggio**



## Alcuni fattori di successo

- Obiettivo chiaro
- Obiettivo compatibile con la gestione aziendale
- Ridurre i rischi a carico degli agricoltori
- Importante il ruolo degli attori: collaborazione tra istituzioni pubbliche e private, intermediari, ONG, e ovviamente agricoltori
- Costruire su network e/o strutture sociali esistenti
- Privilegiare schemi e regole semplici



**Grazie per l'attenzione!**



[stefano.targetti@unibo.it](mailto:stefano.targetti@unibo.it)

[www.console-project.eu](http://www.console-project.eu)





## ECO-METANO contratto con value-chain del brand francese Bleu-Blanc-Coeur: filiera latte a bassa emissione di GHG

2019: 617 aziende partecipanti

16203 analisi del latte

In media -11,1% di emissione di gas serra dalle aziende partecipanti

Cioè -21,5t CO<sub>2</sub>eq.



## Monitoraggio della biodiversità con gli agricoltori -

Programma di monitoraggio e training che coinvolge 700 agricoltori in Austria supportati da amministrazione locale e tecnici specializzati

**Programma HUMUS+** contratto tra agricoltori e una catena di supermercati per favorire lo stock del carbonio nel suolo. Il pagamento è stabilito sulla base dell'effettivo accumulo stimato di CO<sub>2</sub> equivalenti

