Allegato A

Analisi di valutazione per una prima quantificazione dei ricavi derivanti dalla produzione idroelettrica prodotta in Vallecamonica

Si provvede nel seguito a fornire gli elementi necessari ad effettuare una prima quantificazione del valore dell'energia elettrica prodotta nella Valle Camonica.

Occorre innanzitutto richiamare il fatto che l'immissione in rete dell'energia elettrica ed il conseguente dispacciamento deve sottostare a regole assai complesse, pena l'instabilità della rete e la perdita di qualità del servizio. Poiché l'energia elettrica non può essere facilmente immagazzinata in grandi quantità e a costi ragionevoli, la sua produzione ed il suo consumo devono risultare continuamente bilanciati. I prelievi cioè devono essere in equilibrio con le immissioni di energia elettrica. Istante per istante. Da qui ha origine la complessità del sistema di dispacciamento dell'energia elettrica, che deve garantire la disponibilità di immissione in rete di quantitativi di energia elettrica di cui però non si conosce preventivamente l'entità, se non attraverso sistemi di stima. Per permettere l'equilibrio del sistema della rete elettrica è stato messo a punto una sistema di gestione e sistemi di regolazione assai raffinati di cui si è fatta menzione nel corso della relazione.

Questa premessa risulta utile per comprendere la complessità dei meccanismi approntati per l'implementazione della borsa elettrica, che è stata pensata per adeguarsi alle esigenze di equilibrio della rete e garantire contemporaneamente la libera contrattazione dell'energia elettrica sul mercato.

Il *Mercato Elettrico* in Italia è nato a seguito dell'approvazione del D. Lgs. n. 79/99 che ha avviato la riforma strutturale del settore elettrico, nell'ambito del processo di recepimento della direttiva comunitaria sulla creazione di un mercato interno dell'energia (96/92/CE).

Il Mercato Elettrico è un *marketplace* telematico per la negoziazione dell'energia elettrica all'ingrosso, nel quale il prezzo dell'energia corrisponde al prezzo di equilibrio ottenuto dall'incontro tra le quantità di energia elettrica domandate e quelle offerte dagli operatori che vi partecipano. È un vero e proprio mercato fisico dove si definiscono i programmi di immissione[1] e di prelievo[2] dell'energia elettrica nella (e dalla) rete. La Borsa Elettrica non è un mercato obbligatorio: gli operatori, infatti, possono concludere

[1] Il programma orario di immissione è rappresentato dal diagramma orario che definisce, con riferimento ad un punto di offerta e per ciascun periodo rilevante, le quantità di energia elettrica per le quali si applica la disciplina del dispacciamento.

[2] Il programma orario di prelievo è il diagramma orario che definisce, con riferimento ad un punto di offerta e per ciascun periodo rilevante, le quantità di energia elettrica per le quali si applica la disciplina del dispacciamento.

contratti di compravendita anche al di fuori della piattaforma di borsa, attraverso i cosiddetti contratti bilaterali (OTC).

Nel 2004 hanno preso avvio le negoziazioni sulla Borsa Elettrica ed è partita la prima fase del mercato elettrico (il cosiddetto **Mercato Elettrico a Pronti**- **MPE**). Da gennaio 2005 è stata avviata anche la partecipazione attiva della domanda: tutti gli operatori interessati hanno la possibilità di acquistare direttamente in borsa l'energia loro necessaria, oltre all'obbligo di programmare su base oraria il proprio profilo di prelievo.

Il Mercato elettrico a pronti si articola in:

- *Mercato del giorno prima* (MGP);
- *Mercato infragiornaliero (MI);*
- *Mercato del servizio di dispacciamento (MSD).*

Il Mercato del Giorno Prima (MGP) ospita la maggior parte delle transazioni di compravendita di energia elettrica. Si tratta di un mercato d'asta, in cui gli operatori partecipano presentando offerte nelle quali indicano la quantità ed il prezzo massimo/minimo al quale sono disposti ad acquistare/vendere. L'asta inizia nove giorni prima il giorno di consegna e finisce la mattina del giorno antecedente alla consegna. Le offerte sono accettate dopo la chiusura della seduta di mercato, sulla base del merito economico[3] e nel rispetto dei limiti di transito tra le zone. Il MGP è quindi un mercato d'asta e non un mercato a contrattazione continua.

Il Mercato Infragiornaliero (MI) consente agli operatori di apportare modifiche ai programmi definiti nel MGP attraverso ulteriori offerte di acquisto o vendita. Questo si svolge in quattro sessioni giornaliere e le offerte di acquisto e vendita vengono selezionate sulla base dello stesso criterio descritto per MGP.

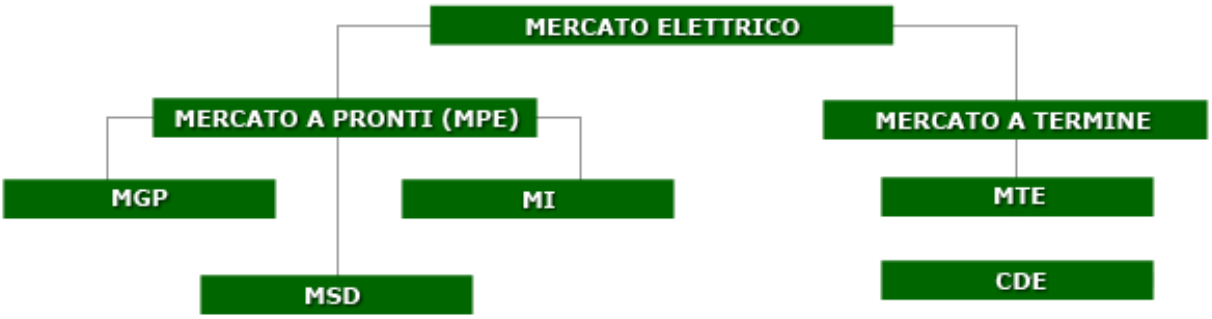
Il Mercato per il Servizio di Dispacciamento (MSD) è lo strumento attraverso il quale Terna S.p.A. si approvvigiona delle risorse necessarie alla gestione e al controllo del sistema (risoluzione delle congestioni intrazonali, creazione della riserva di energia, bilanciamento in tempo reale). Sul MSD Terna agisce come controparte centrale e le offerte accettate vengono remunerate al prezzo presentato (pay-as-bid).

Dal novembre 2009, il GME ha introdotto anche il **Mercato a Termine dell'energia Elettrica (MTE)** per consentire la negoziazione di energia elettrica su orizzonti temporali più estesi rispetto a quelli giornalieri offerti dal mercato tradizionale. L'MTE è la sede per la negoziazione di contratti a termine dell'energia elettrica con obbligo di consegna e ritiro. I contratti con periodo di consegna mensile, terminato il periodo di negoziazione, sono registrati in corrispondenti transazioni sulla Piattaforma dei Conti Energia a Termine (PCE), attraverso la quale gli operatori che negoziano bilateralmente energia elettrica sull'MTE o su base bilaterale (c.d. *over the counter* o OTC), registrano le relative obbligazioni commerciali e dichiarano i relativi programmi di immissione e prelievo. A partire dal 2009 il GME ha iniziato a gestire anche la *piattaforma Consegna Derivati Energia* (CDE), che consente agli operatori del mercato elettrico di liquidare, per consegna fisica mediante la loro registrazione sulla PCE, i contratti conclusi su IDEX (il mercato dei derivati elettrici), organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.

Sulla base di quanto detto sopra si riporta uno schema illustrativo dell'organizzazione del mercato elettrico italiano:

[3] Il criterio di merito economico consiste nel considerare per le offerte di vendita l'ordine di prezzo crescente e per le offerte di acquisto l'ordine di prezzo decrescente.

Organizzazione Mercati Elettrici



Fonte: Gestore dei Mercati Energetici S.p.A.

Il GME partecipa inoltre all'attuazione delle politiche ambientali attraverso la gestione dei Mercati per l'ambiente, ovvero del Mercato dei Certificati Verdi (CV), del Mercato dei Titoli di Efficienza Energetica (TEE), del Mercato delle Unità di Emissione[4] e del Mercato delle certificazioni CO-FER che rappresentano uno strumento che consente di poter certificare la percentuale di energia prodotta da fonti rinnovabili nelle offerte commerciali delle imprese di vendita di energia elettrica.

Sul Mercato Elettrico del Giorno Prima ad aprile 2014 il prezzo medio di acquisto (PUN) dell'energia elettrica è stato di 45,76 €/MWh, ai minimi degli ultimi dieci anni. Anche nel Mercato a Termine dell'energia elettrica, i prezzi dei prodotti in negoziazione evidenziano un generale ribasso, con l'Annuale 2015 *baseload* scambiato a 52,80 €/MWh.

Attualmente le modalità di incentivazione della produzione di energia elettrica da impianti idroelettrici collegati alla rete elettrica sono stabilite dal DM 6 luglio 2012. Questo disciplina le modalità di incentivazione dell'energia elettrica prodotta da impianti alimentati da fonti rinnovabili, diverse da quella solare fotovoltaica, con potenza non inferiore a 1 kW.

Gli incentivi si applicano agli impianti nuovi, integralmente ricostruiti, riattivati, oggetto di intervento di potenziamento o di rifacimento che entrano **in esercizio a partire dal 1/01/2013**.

Gli incentivi sono riconosciuti sulla produzione di energia elettrica netta immessa in rete dall'impianto. L'energia elettrica autoconsumata non ha accesso agli incentivi. In base alla potenza dell'impianto sono previsti due distinti meccanismi incentivanti:

- una ***tariffa incentivante omnicomprensiva*** per gli impianti di potenza fino a 1 MW, determinata dalla somma tra una tariffa incentivante base – il cui valore è individuato per ciascuna fonte, tipologia di impianto e classe di potenza nell'Allegato 1 del Decreto - e l'ammontare di eventuali premi (es. riduzione emissioni). L'energia immessa in rete dagli impianti che accedono alla tariffa onnicomprensiva risulta nella disponibilità del GSE e non del produttore;

[4] In data 1 dicembre 2010 il Consiglio di Amministrazione del GME ha deliberato la sospensione dell'operatività del Mercato delle Unità di Emissione, con decorrenza immediata e fino a successiva comunicazione, in considerazione degli andamenti anomali delle negoziazioni rilevati nelle ultime sessioni di mercato ed, in particolare, dei presunti comportamenti irregolari o illeciti, prontamente segnalati dal GME alle Istituzioni di riferimento - Ministero dello Sviluppo Economico, Ministero dell'Economia e delle Finanze - e alle Autorità di controllo.

- un ***incentivo*** per gli impianti di potenza superiore a 1 MW e per quelli di potenza fino a 1 MW che non optano per la tariffa omnicomprensiva, calcolato come differenza tra la tariffa incentivante base – a cui vanno sommati eventuali premi a cui ha diritto l'impianto - e il prezzo zonale orario dell'energia (riferito alla zona in cui è immessa in rete l'energia elettrica prodotta dall'impianto). L'energia prodotta dagli impianti che accedono all'incentivo resta in questo caso nella disponibilità del produttore.

Gli impianti di taglia inferiore al MW entrati in esercizio entro il 31/12/2012, anche a seguito di interventi di rifacimento, riattivazione, potenziamento, che scelgono di optare per il regime di tariffa onnicomprensiva, accedono alle stesse condizioni stabilite dalla L. 244/2007, con valori di tariffe che restano invariate e costanti per l'intero periodo di diritto, pari a 15 anni a partire dalla data di entrata in esercizio commerciale, a valere sull'energia immessa in rete. La tariffa Omnicomprensiva per gli impianti idroelettrici è pari a 220 €/MWh.

Agli impianti di potenza superiore ad 1 MW, e a quelli di potenza minore o uguale ma che non optano per la tariffa omnicomprensiva, viene erogato un incentivo calcolato sulla base di una tariffe incentivante base a cui vengono apportate riduzioni o premi in base alle caratteristiche dell'impianto. La tariffa base è più bassa per i grandi impianti e sale per gli impianti di piccola potenza (tra 1 e 20 kW). Per questi impianti l'energia resta nella piena disponibilità del produttore.

Fonte rinnovabile	Tipologia	Potenza (kW)	Vita utile (anni)	tariffa incentivante base (€/MWh)
Idraulica	ad acqua fluente (compresi gli impianti in acquedotto)	1<P≤20	20	257
		20<P≤500	20	219
		500<P≤1000	20	155
		1000<P≤10000	25	129
		P>10000	30	119
	a bacino o a serbatoio	1<P≤10000	25	101
		P>10000	30	96

Fonte: Guida alla lettura del decreto elettrico, Aper, 2012

Il Decreto stabilisce che il costo indicativo cumulato di tutte le tipologie di incentivo riconosciute agli impianti a fonte rinnovabile, diversi dai fotovoltaici, non può superare complessivamente il valore di 5,8 miliardi di euro annui. Il DM ha cioè introdotto un tetto agli incentivi, ma soprattutto lo ha reso incerto obbligando gli operatori ad iscriversi ai registri e partecipare alle gare.

Accedono direttamente ai meccanismi di incentivazione (senza iscrizione a registri e partecipazione ad aste), gli impianti idroelettrici di potenza nominale di concessione[5] fino a 50 kW, elevata a 250 kW se:

- realizzati su canali o condotte esistenti, senza incremento di portata derivata;
- che utilizzano acque di restituzioni o di scarico;
- che utilizzano il deflusso minimo vitale al netto della quota destinata alla scala di risalita, senza sottensione di alveo naturale.

[5] La potenza di un impianto (art.5), ai fini della determinazione delle soglie, è costituita dalla somma delle potenze degli impianti, alimentati dalla stessa fonte, a monte di un unico punto di connessione alla rete elettrica; Per gli impianti idroelettrici invece, si considera unico impianto l'impianto assegnatario di specifica concessione di derivazione d'acqua, a prescindere dall'eventuale condivisione con altri impianti dello stesso punto di connessione alla rete.

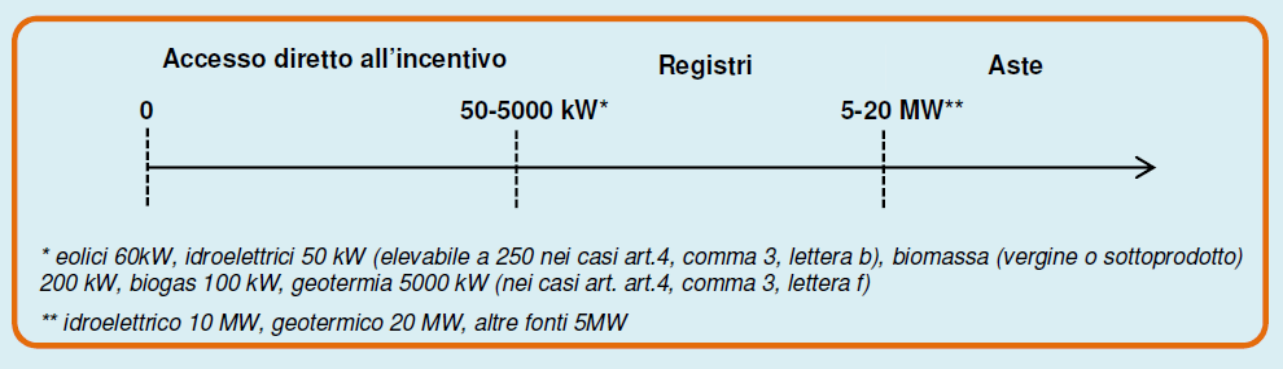
Per gli impianti idroelettrici di taglia superiore a 50/250 kW l'accesso agli incentivi stabiliti dal decreto (di cui art.7 e Allegato 1, Tabella 1.1 DM 6/7/2012), può avvenire attraverso le seguenti procedure:

• previa iscrizione in appositi registri , per i seguenti impianti:

a) impianti nuovi, integralmente ricostruiti, riattivati, di potenza non superiore alla potenza di soglia;
b) impianti ibridi, di potenza complessiva non superiore al valore di soglia della fonte rinnovabile impiegata;
c) impianti oggetto di rifacimento totale o parziale;
d) d) impianti oggetto di potenziamento, per i quali l'incremento di potenza sia non superiore al valore di soglia.

• previa partecipazione a procedure competitive di aste al ribasso, per i seguenti impianti:

a) impianti nuovi, integralmente ricostruiti, riattivati ed ibridi di potenza superiore alla potenza di soglia;
b) impianti oggetto di potenziamento, per i quali l'incremento di potenza sia superiore al valore di soglia.



Fonte: Guida alla lettura del decreto elettrico, Aper, 2012

Il nuovo sistema di incentivazione ha introdotto anche dei contingenti annuali di potenza incentivabile, relativi a ciascun anno dal 2013 al 2015, divisi per tipologia di fonte e di impianto e ripartiti secondo la modalità di accesso agli incentivi prevista dal DM 6 luglio 2012 (Aste; Registri per interventi di nuova costruzione, integrale ricostruzione, riattivazione, potenziamento e ibridi; Registri per rifacimenti). L'accesso al registro è limitato a dei contingenti annuali di potenza incentivabile che, per il triennio 2013-2015 e per il settore idroelettrico è di 70 MW annui.

Per quanto riguarda gli impianti entrati **in funzione prima del 31/12/2012** questi hanno avuto accesso al precedente regime incentivante, che prevedeva e la tariffa omnicomprensiva e i Certificati Verdi[6], in numero variabile a seconda del tipo di fonte rinnovabile e di intervento impiantistico realizzato (nuova costruzione, riattivazione, potenziamento e rifacimento).

Il meccanismo di incentivazione con i Certificati Verdi si basa sull'obbligo, posto dalla normativa a carico dei produttori e degli importatori di energia elettrica prodotta da fonti non rinnovabili, di immettere

[6] I certificati Verdi (CV) sono titoli negoziabili, rilasciati dal GSE in misura proporzionale all'energia prodotta da un impianto qualificato IAFR (impianto alimentato da fonti rinnovabili), entrato in esercizio entro il 31 dicembre 2012 ai sensi di quanto previsto dal D. lgs. 28/2011.

annualmente nel sistema elettrico nazionale una quota minima di elettricità prodotta da impianti alimentati da fonti rinnovabili.

Il possesso dei Certificati Verdi dimostra l'adempimento di questo obbligo: ogni Certificato Verde attesta convenzionalmente la produzione di 1 MWh di energia rinnovabile. I Certificati Verdi hanno validità triennale: quelli rilasciati per la produzione di energia elettrica in un dato anno (anno di riferimento dei CV) possono essere usati per ottemperare all'obbligo anche nei successivi due anni. L'obbligo può essere rispettato in due modi: immettendo in rete energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili oppure acquistando i Certificati Verdi dai produttori di energia "*verde*".

L'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas ha approvato la delibera con la quale si determina il valore medio del prezzo di cessione dell'energia elettrica dell'anno 2012, ai fini della quantificazione del prezzo di collocamento sul mercato dei certificati verdi per l'anno 2013, stabilito in 77 euro/MWh. Tale incentivo è da considerarsi aggiuntivo ai ricavi conseguenti la valorizzazione dell'energia, che può essere venduta su libero mercato, autoconsumata, o ritirata mediante RID o SSP.

Per gli impianti incentivati tramite certificati verdi, il Nuovo sistema incentivante prevede un graduale esaurimento di questo meccanismo di incentivazione in favore di un sistema a tariffa. Secondo le nuove disposizioni infatti, la domanda di certificati verdi da parte dei soggetti obbligati, decrescerà linearmente al ridursi della quota d'obbligo (art. 11, comma 1 D.Lgs.79/99), fino ad annullarsi nell'anno 2015.

Come abbiamo visto l'incentivazione dell'energia elettrica presenta meccanismi molto articolati, e la scelta di un sistema di incentivazione rispetto ad un altro o la vendita diretta dell'energia elettrica sul mercato elettrico è una scelta molto complessa che ciascun gestore di impianto deve effettuare molto oculatamente al momento della realizzazione dell'impianto o della sua vita utile. I principali fattori di scelta si basano quindi sulla fonte energetica (e quindi la possibilità di accedere o meno agli incentivi) nonché sulla tipologia, taglia e data di entrata in funzione degli impianti o di loro modifiche sostanziali, oltre che alla struttura dell'azienda, e la capacità di partecipare o meno al mercato libero dell'energia elettrica.

Il meccanismo degli incentivi permette infatti ai gestori di impianti idroelettrici di poter accedere all'incentivo (previa richiesta di iscrizione ai registri) nei casi di integrale ricostruzione (totale ricostruzione di tutte le opere idrauliche, sostituzione di tutti i gruppi turbina-alternatore con nuovi macchinari), potenziamento (impianti in esercizio da almeno 5 anni, i cui lavori devono essere terminati entro 12 mesi dalla data di inizio lavori), rifacimento parziale o totale degli impianti. stessi Nel caso del potenziamento degli impianti l'incentivo va applicato alla parte di energia imputabile al potenziamento.

In base a quanto premesso, stante la grande complessità e del mercato elettrico e del sistema degli incentivi che si sono susseguiti nel tempo, la determinazione dei ricavi dalla vendita di energia elettrica prodotta dagli impianti che ricadono all'interno della Valle Camonica risulta particolarmente complessa, dal momento che le variabili che determinano il prezzo di vendita dell'energia elettrica sul mercato elettrico sono assai numerose. In primo luogo si rileva il fatto che vi è una forte disomogeneità tra gli stessi operatori che gestiscono gli impianti nella Valle. I proprietari dei cinque maggiori impianti idroelettrici camuni (che sono anche i più datati e quelli che producono la maggior parte dell'energia elettrica prodotta da fonte idroelettrica) figurano nell'elenco degli operatori ammessi ad operare nella borsa del mercato elettrico. Sebbene questi siano gli impianti più datati, è difficile sapere se siano stati sottoposti a modifiche integrali, a potenziamenti o rifacimenti in base ai quali hanno avuto accesso agli incentivi, ed in base a quale legge (prima o dopo il DM 06/07/2012).

Se risulta particolarmente difficile effettuare un conteggio effettivo dei ricavi ottenuti dalla produzione di energia idroelettrica, possiamo tuttavia azzardare alcune ipotesi per individuare un range ammissibile che permetta di valutarne almeno l'ordine di grandezza. La stima si basa sul dato di produzione di energia elettrica, accertato per l'anno 2009 in 2.195 GWh (Fonte: Agenzia delle Dogane). Non avendo stime più recenti, si ipotizza che ogni anno la produzione di energia elettrica sia rimasta sempre la stessa. Questo costituisce un primo limite della stima che verrà effettuata, poiché sappiamo bene che la produzione di energia elettrica può presentare di anno in anno fluttuazioni che possono essere anche considerevoli.

Dall'analisi fin qui effettuata risulta che il sistema incentivante arriva a pagare l'energia elettrica prodotta dagli impianti idroelettrici fino a cinque volte di più del suo prezzo di mercato (45,76 €/MWh il prezzo di vendita sulla borsa del mercato elettrico[7] contro 220 €/MWh degli incentivi). Da questo dato emerge la grande variabilità di remunerazione dell'energia elettrica prodotta, tanto che risulta assai complicato verificare le modalità di vendita dell'energia elettrica prodotta dagli impianti idroelettrici della valle.

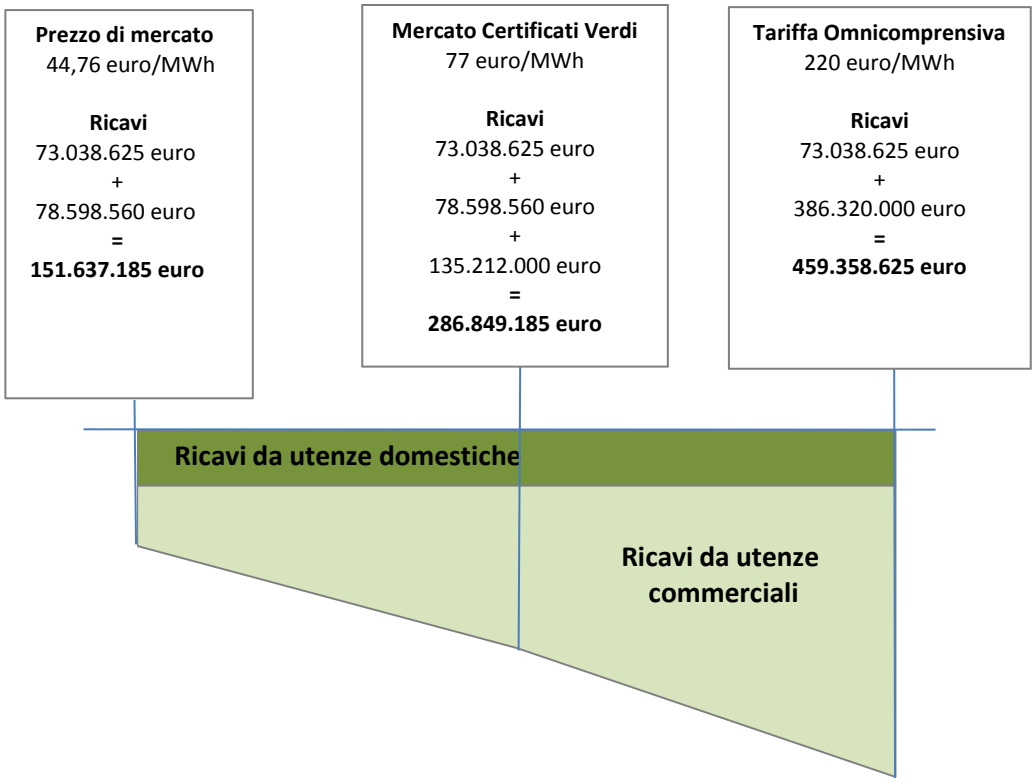
Come è noto i clienti finali di energia elettrica dal 2007 possono scegliere il proprio fornitore sul mercato libero, tuttavia l'Autorità per l'energia elettrica e il gas (AEEG) ha predisposto iniziative e strumenti tali da assicurare un sistema di tutele e di salvaguardia per i clienti che non abbiano ancora scelto un proprio fornitore. Il ***Servizio di Maggior Tutela*** si applica alle utenze domestiche, alle utenze per usi diversi dall'abitazione o per illuminazione pubblica (ossia piccole imprese connesse in bassa tensione aventi meno di 50 dipendenti e fatturato annuo non superiore a 10 milioni di Euro) per i quali è garantita la fornitura di energia a prezzi stabiliti dall' Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas (AEEG). Le tariffe dell'energia elettrica per i clienti finali del servizio di maggior tutela vengono stabilite dalla AEEG con cadenze trimestrali. Per il primo trimestre 2014 le utenze domestiche per residenti con potenza impegnata fino a 3kW e consumi pari a 2700 kWh/anno in fascia monoraria[8] pagano 0,166375 €/kWh (166,375 €/MWh).

In considerazione del fatto che il 22% dei consumi di energia elettrica in Italia nel 2011 (Fonte: Terna) sono stati imputati ad utenze domestiche, possiamo ipotizzare che il 22% della produzione camuna sia stato assorbito dal mercato residenziale, il cui valore economico nell'ipotesi dell'utente medio varrebbe circa 73 milioni di € (dato dalla moltiplicazione tra 439 GWh e 166,375 €/MWh, con le opportune conversioni).

La restante parte di energia elettrica prodotta in valle si ipotizza possa essere stata consumata da utenti di tipo commerciale (industriale, terziario, agricoltura), la cui varietà è tale da non poter azzardare ipotesi sul prezzo di acquisto. In questo caso si definisce un range per la valorizzazione della restante quota di energia elettrica prodotta in valle (1.756 GWh) che può variare da un minimo di 80 milioni di € ad un massimo di 386 milioni di € (valore questo difficilmente raggiungibile perché si ipotizza che tutti gli impianti idroelettrici accedano alla tariffa omnicomprensiva, che abbiamo visto è riservata ai soli impianti sotto ad 1 MW e che diminuisce progressivamente al crescere della taglia dell'impianto). Nel caso in cui i gestori avessero tutti partecipato al mercato dei certificati verdi invece i ricavi avrebbero raggiunto i 215 milioni di € circa. L'incentivo infatti derivante dal pagamento dei certificati verdi ammonterebbe a circa 100 milioni di euro (77 €/MWh per la produzione 1.756 GWh) a cui verrebbero sommati i ricavi provenienti dalla vendita sul mercato libero dell'energia elettrica prodotta.

Si riporta sotto uno schema di sintesi della stima dei possibili ricavi derivanti dalla valorizzazione dell'energia elettrica prodotta in valle sul mercato elettrico, che evidenzia un range il cui limite inferiore ammonta a 151 milioni di euro, ad un ammontare massimo di 459 milioni di euro.

[7] Si ricorda che in via cautelativa questo è anche il valore più basso degli ultimi dieci anni.
[8] Rappresenta il profilo dell'utente medio del mercato residenziale.



Fonte: Elaborazione propria

Ad oggi tuttavia il BIM recepisce dai produttori di energia idroelettrica della valle circa 5,7 milioni di euro, ripartiti secondo lo schema sottostante. Nel caso del livello di stima minimo la somma devoluta al BIM rappresenterebbe il 3,8% dei ricavi provenienti dalla valorizzazione dell'energia elettrica prodotta in valle, nel caso della stima massima rappresenterebbe solo l'1,2%.

Un aggiornamento dei dati di base in merito ad operatori e produzione di energia da fonte idroelettrica ed ulteriori indagini dirette sul mercato dell'energia locale consentiranno di poter ridurre il margine di approssimazione della stima qui effettuata.

Concessione	Titolare	Potenza Kw	BIM Breno €
Mazzunno-Dezzo (Mazzunno)	Italgen Spa	4.491,00	111.951,65
Mazzunno-Dezzo, aut. potenza	Italgen Spa	644,44	17.631,88
Mazzunno-Dezzo, (Dezzo)	Italgen Spa	2.363,00	44.333,66
Edolo	Enel Produzione	26.122,64	651.185,17
		3.484,91	95.347,13
Sacca- Resio	Linea Energia Spa	3.491,72	87.041,60
Mazzunno	Linea Energia Spa	3.382,94	84.329,93
Mazzunno (aum. Potenza)	Linea Energia Spa	335,00	8.350,88
Mazzunno	Enel Green Power	3.123,22	77.855,63
Lanico 3	Enel Green Power	1.481,09	27.787,62
Covi-Sonico	Edison Spa	20.274,51	505.402,98
Cedegolo	Edison Spa	25.502,85	635.735,04
Povo	Enel Green Power	1.744,47	43.486,15
Val Bona	Enel Green Power	2.189,00	54.567,39
Cogno-Ossimo	Sistemi di Energia	2.147,23	40.285,47
Pallobia- Ceto	Enel Green Power	1.724,00	42.975,87
Mantelera	Eusebio Energia Spa	5.316,38	132.526,72

Isola	Eusebio Energia Spa	6.752,13	168.317,10
Rocca	Sistemi di Energia	1.577,00	29.587,04
Pallobia-Braone	Enel Green Power	585,00	14.582,88
Paisco	Enel Green Power	5.137,26	128.061,61
Forno Allione	Enel Green Power	4.570,00	113.920,96
Campellio	Enel Produzione	4.169,32	103.932,81
Cedegolo	Enel Produzione	2.813,59	52.787,45
Salarno	Enel Produzione	1.192,57	29.728,39
S. Fiorano	Enel Produzione	46.823,82	1.167.224,19
Pallobia-Ceto	Enel Green Power	2.591,32	64.596,43
Pantano-Avio	Enel Produzione	2.327,00	58.007,46
Benedetto Cividate	Edison Spa	10.200,00	254.265,60
Gratacasolo	Enel Green Power	1.787,37	33.533,92
Lanico 1	Enel Green Power	600,40	11.264,46
Lanico2	Enel Green Power	3.851,60	96.012,68
Artogne	SEL. CA	982,18	18.427,27
Fraine	Mini Hidro Power	1.372,00	25.740,92
Niardo	Enel Green Power	487,38	9.144,03
Paraviso Pisogne	Idroelettrica Lombarda	2.585,49	64.451,10
Paisco Loveno	Iniziative Bresciane	515,73	10.619,91
Saviore Ad.	Az. Elettrica Vallecamonica	548,63	11.297,39
Malonno	PAC Spa - RIMA	430,37	8.862,18
Degna-Breno	Iniziative Bresciane	609,41	12.548,97
Vione-Temù	Iniziative Bresciane	831,80	17.128,42
Vezza d'Oglio	Soc. Vezza Srl	576,33	11.867,79
Corteno Golgi	Seva Aosta	1.348,89	27.776,34
Malonno	Comune di Malonno	234,12	4.821,00
Lozio	Linea Energia Spa	470,24	9.683,18
Edolo	Comune di Edolo	332,97	6.856,52
Sonico	Errenergia (ex Mini Hidro Power)	1.807,49	37.219,83
Corteno Golgi	Soc. Idroelettrica Cortenese Srl	487,06	10.029,54
Monno	C.I.M. Srl	1.092,16	22.489,76
Marone	Comune di Marone	341,96	7.041,64
Vezza 2	Soc. Vezza Srl	1.174,25	24.180,16
Saviore 2	Az. Elettrica Vallecamonica	1.172,75	24.149,27
Ponte di Legno	Soc. Idroelettrica Pra de l'Ort Srl (Comune di Ponte di Legno)	403,75	8.314,02
Grigna III° salto	Terzo Salto Srl	3.989,29	109.146,98
Fontanoni	Fontanoni Srl (comuni di Bienno, Cividate C., Berzo Inf.)	305,07	6.282,00
Torrente Re	Comune di Gianico	515,80	10.621,35
Sorgente Fontanoni	Comune di Breno (Fen Energia Srl)	240,77	4.957,94
Torrente Trobiolo	Borno Energia Pulita Spa	748,66	15.416,41
Torrente Mortirolo Ogliolo	Az. Elettrica Ogliolo Srl	1.361,17	28.029,21
Ono San Pietro	Comune di Ono San Pietro	244,31	5.030,83
Temù	Leptine Srl	3.369,35	92.185,42
Corteno Golgi	Segheria Bianchi	617,88	12.723,38
Ponte 1	Elettrica Dalignese Srl	992,35	20.434,47
Edolo	E.D.B. Srl	957,01	19.706,75
Fri-ARC	Elettrica Dalignese Srl	1.943,59	40.022,41
Torrente Val Grande	Elettrica Vezza Srl	292,76	6.028,52
Fiume Oglio (Gianico-Darfo)	Iniziative Bresciane	239,74	4.936,73
Vaso Re (Bienno Prestine)	Comune di Bienno	342,94	7.061,82
	Totale	**236.762,43**	**5.741.851,21**

Allegato B

Verbali degli incontri con gli stakeholders locali suddivisi per driver di sviluppo locale

1. **Incontro con gli stakeholders del tavolo RETE NATURA, Comunità Montana Valle Camonica, 25/03/2014:**

Presenti:

- **Battaglia e Franci per la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa;**
- **Camaioni, Pierantoni, Renzi per l'Università degli studi di Camerino;**
- **Furlanetto, direttore Parco dell'Adamello**
- **Brandini, Comunità Montana**
- **Sterne, Ass. Slow Food**
- **Fioletti, Assorifugi**
- **Calduio, Cooperativa Voilà**
- **Sara, GAL Valle Camonica e Val di Scalve**
- **Amministratore del Comune di Cedegolo;**
- **Turetti, Cai di Cedegolo**
- **Canoa Club Brescia**
- **Presidente dell'Ass. Architetti Camuni**

Furlanetto apre la riunione rilevando che la scelta e l'esigenza di avere un Piano di marketing e sviluppo territoriale discende direttamente dalla crisi di sistema e di attrattività che ha investito la Valle Camonica negli ultimi anni. La domanda di fondo che la Comunità Montana si è posta è quella di capire prima di tutto cosa è successo rispetto al passato, e in secondo luogo come si fa per venire fuori da questa situazione e quali sono le vie possibili.

Franci introduce il PSSMT e le sue finalità, descrive il gruppo di lavoro e la metodologia utilizzata ai fini della redazione del Rapporto sullo Stato di Fatto.

Camaioni e Pierantoni descrivono la suddivisione in ambiti paesaggistici che supera la visione classica della Valle Camonica in tre macro aree (Alta, Media e Bassa Valle) attraverso la definizione delle carte della pianificazione vigente e delle componenti strutturali del territorio e del paesaggio camuno, tenendo anche in considerazione le preesistenti caratteristiche e peculiarità amministrative (Unione dei comuni,). Viene

chiesto ai portatori di interesse di fornire un primo feedback sull'interpretazione del territorio emersa da tale articolazione, per individuare possibili strategie relativamente alla risorsa cultura che possano accomunare uno o più degli ambiti individuati.

Furlanetto spiega che il tema della divisione proposta in ambiti paesaggistici è piuttosto complicato, ma centrale. Per ognuno di essi verranno predisposti specifici processi di integrazione e di sviluppo territoriale. Molto interessante per esempio è il fatto che nelle intersezioni tra i diversi ambiti, per esempio l'area di Forno Allione o quella coincidente con Darfo, il Piano farà scaturire processi di integrazione tra i diversi ambiti.

Fioletti (Assorifugi), riguardo al tema della connessioni, precisa che la fibra ottica passa solo nel fondovalle mentre sarebbe utile averla nelle valli secondarie e in alta quota. Malghe e rifugi, come ogni altra attività che si relaziona, o dovrebbe relazionarsi con il turista, deve avere una connessione veloce con la rete. Ci sono dei piccoli investimenti che Assorifugi, assieme anche all'Università di Edolo, sta portando avanti. Attraverso l'uso di antenne paraboliche, alcuni rifugi ad alta quota si stanno dotando della rete veloce. Questo aspetto è molto significativo alla scala dell'economia delle piccole aziende, ma anche per quanto riguarda il tema sicurezza e della protezione civile ad alta quota.

Il rappresentante del Canoa Club di Brescia chiede di poter sviluppare alcuni criteri di fruizione alternativa del sistema fluviale, anche sulla base di esempi vicini come in Trentino o più lontani come alcune valli francesi (Rodano) nelle quali oltre allo sfruttamento idroelettrico si riesce a promuovere attività ludico – sportive come quella canoistica.

Furlanetto, sulla base del commento precedente, parla di come l'acqua in Valle Camonica viene turbinata decine di volte prima di giungere al Po. Il fiume e l'acqua in generale è una ricchezza, non opportunamente valorizzata. L'attenzione che si ha del fiume è molto accresciuta negli ultimi tempi. L'obiettivo, anche della Comunità Montana, è quello di riportare il fiume al centro della valle. Ma c'è anche chi lavora al contrario, ancora ci sono richieste di aprire nuove centrali idroelettriche. Il tentativo che si sta facendo è strategico per la qualità ambientale e per un ritorno di ordine economico. Ogni anno le aziende operanti nel mercato dell'idroelettrico muovono un giro d'affari di 700 €mln, in valle ne rimangono circa 5, e solo poche decine di posti di lavori. Ai produttori va quasi tutto. Tornando al quesito del Canoa club: se i camuni potessero gestire meglio le proprie acque potrebbero anche sperimentare tecniche di cogestione delle stesse (pesca, sport, ...) in un giusto equilibrio.

Turetti, CAI di Cedegolo, fa presente che si occupa da sempre di sviluppo del territorio in associazioni ambientaliste. L'ottica di superamento della tripartizione classica della valle è vista di buon occhio. Tale nuova ripartizione potrebbe servire a contrastare le logiche che hanno portato ad una gestione scellerata del fondovalle produttivo. L'idroelettrico ha portato grandi vantaggi alle poche aziende coinvolte, e solamente l'1% circa al territorio e alle popolazioni. Prosegue ricordando che in termini di sfruttamento degli ambienti e delle risorse naturali non si può pensare che il problema sia solo l'idroelettrico, per esempio il problema delle motoslitte che scorrazzano liberamente in area protette ad elevatissimo valore naturalistico (esempio della Val Grigna) è molto rilevante. Queste aree, che naturalmente e in modo sostenibile, potrebbero ospitare un turismo legato all'escursionismo invernale invece ospitano gare di motoslitte illegali, nella totale indifferenza degli amministratori e delle forze dell'ordine. Lo sviluppo della Valle Camonica non può passare attraverso queste forme poco rispettose dell'ambiente.

Furlanetto precisa che il turismo legato alle motoslitte, seppur sia una pratica molto lontana dalla sostenibilità ambientale, attira molti turisti provenienti da tutta la penisola. Rispetto al tema del controllo non c'è mancanza o carenza di regole, c'è la mancanza della cultura del rispetto di tali regole. Il corpo

sociale in questo come in altri casi non ha ancora introitato alcune regole di rispetto dell'ambiente e delle risorse naturali.

Brandini spiega come seppur le motoslitte creino qualche occasione economica per quei pochi operatori che le noleggiano e propongono iniziative a riguardo, in realtà, a livello complessivo, tolgono attrattività alla valle.

Furlanetto introduce un altro tema rilevante in termini di attrattività, sempre facente parte dei casi in cui le regole ci sono, ma che vengono spesso disattese. E' il caso della cartellonistica pubblicitaria stradale. Sulla SS42 che attraversa la Valle, di 212 cartelli rilevati solo 11 risultano essere regolarmente registrati.

Fioletti, pur non condividendo personalmente il "turismo delle motoslitte" pensa che anche quei turisti che vogliono quel tipo di offerta e di attrazione dovrebbero avere un luogo dove svolgere legalmente ed in sicurezza quell'attività, nel rispetto delle leggi e della collettività. Seppur essi siano una minoranza, rappresentano una particolare forma di domanda turistica che va in ogni caso rispettata.

Turetti continua sulla base dell'intervento di Fioletti dicendo che spesso queste forme particolari di turismo non hanno alcun rispetto per la collettività in generale e tantomeno per le leggi e l'ambiente.

Furlanetto spiega come spesso vengano organizzati incontri e riunioni tecniche sul tema "motoslitte", ma la situazione risulta degenerata. Mentre i forestali possono fare e fanno qualcosa, così come le guardie ecologiche per quanto possibile, gli organi di polizia sembrano non afferrare la questione con la dovuta attenzione.

Comella (Soc. Coop. Voilà) spiega invece come la statale 42 dovrebbe essere quasi come un biglietto da visita per il turista che dal lago sale lungo la valle. Chi passa invece, difficilmente è invogliato a fermarsi proprio perché la qualità insediativa è molto carente. Si dovrebbe pensare ad un piano di mitigazione della aree limitrofe alla statale. In fondo il problema di base è quello della mancanza di strumenti pianificatori chiari e innovativi. I Pgt (Piano di Governo del Territorio) sono redatti da ogni singolo comune, ma non hanno l'obiettivo di aumentare la qualità territoriale della Valle Camonica nel suo complesso.

Furlanetto spiega che la pianificazione paesaggistica è compito della Provincia, mentre i comuni attraverso il PGT possono incidere sul paesaggio. La Comunità Montana non ha un ruolo di pianificazione coercitiva, ma può mettere in campo indirizzi di sviluppo che potranno incidere anche sul paesaggio. L'obiettivo che ci si è dati è quello di fornire uno strumento strategico di indirizzo: dal PSSMT usciranno linee guida che poi ogni comune avrà il compito di applicare, e saranno i cittadini a giudicare chi ha operato bene e chi ha operato male.

Rappresentante di ARCA (Associazione Architetti Camuni) introduce il grande tema del legame tra insediamenti produttivi (molti in declino) e turismo. Il tema non è stato mai posto e trattato fino in fondo. Le realtà produttive più rilevanti spesso vengono viste da chi percorre la sponda del fiume lungo la pista ciclabile (nei tratti in cui è realizzata). E' per questo che servirebbero delle opere di mitigazione degli impatti con interventi minimi che possono ridare attrattività a questi siti. Poi si fa riferimento alla scarsa attenzione nei casi di recupero dell'edilizia storica. In commissione paesaggistica si è valutata la qualità del costruito. Spesso gli interventi sulle preesistenze storiche dequalificano le strutture piuttosto che valorizzarle.

Uno spunto di riflessione proviene dal rapporto tra le realtà produttive e il territorio. Oggi, ad esempio, le cantine sono i nuovi santuari dell'architettura. Occorre operare verso la costruzione della sensibilità diffusa degli operatori (piani coloristici come la pittura a calce.....), e anche le nuovi edificazioni se fatte con colori a calce possono raggiungere livello di armonia con il territorio che negli anni si è andata disgregando.

Il distretto culturale ha forse sensibilizzato un po' in tal senso. L'uscita di libri sull'arch. del 900, il censimento degli edifici delle centrali idroelettriche di cui si hanno bellissimi esempi in valle (si pensi alla Centrale di Cedegolo), ci hanno portato alla conoscenza di edifici di alto valore architettonico. C'è stata una presa di consapevolezza dei beni architettonici presenti in valle. Dobbiamo a questo punto fissare degli obiettivi, per esempio sul come integrare la realtà manifatturiera nel paesaggio. Il PGT dovrebbe recepire il quadro conoscitivo per poi programmare azioni di tutela del patrimonio architettonico.

La formazione degli operatori anche turistici ma non solo, potrebbe essere uno degli strumenti da mettere in campo. Occorre trasformare la criticità segnalata in un punto di forza della valle. Spesso si creano delle attese nei diversi convegni che si tengono ogni anno sui temi della valorizzazione, ma non c'è ancora la capacità e la forza di intercettare le potenzialità. Si deve dire che il distretto culturale in tal senso ha fatto miracoli. Esso ha una grande capacità di ascolto del territorio e di messa a confronto con gli esperti di tanti settori. Occorre tuttavia cogliere le opportunità che emergono dai tavoli di lavoro e trasformarle in azioni concrete.

SINTESI DELLE PRINCIPALI OSSERVAZIONI EMERSE:

- L'estensione della banda larga alle valli secondarie e alle aree in alta quota può aumentare l'offerta per il turista e le possibilità di reddito per rifugi, malghe e piccola imprenditoria; oltre che una maggiore efficienza in termini di sicurezza nelle aree di alta montagna;

- il tema acqua deve essere valorizzato in termini di cogestione con nuove forme di utilizzo sostenibile come le pratiche sportive (canoa, pesca, ecc) che possano convivere con il sistema di turbinazione e di sfruttamento della risorsa per la produzione di energia;

- le ricadute economiche dello sfruttamento della risorsa acqua per la produzione di energia idroelettrica non convergono sufficientemente sul territorio;

- opportunità di legare il sistema produttivo legato all'idroelettrico al sistema turistico (riqualificazione del fiume Oglio sia in chiave di qualità ambientale che in chiave di riordino economico);

- alcune forme di turismo sportivo (motoslitte) sono particolarmente nocive per la tutela ambientale, esse pertanto andrebbero circoscritte in alcune poche aree dove possono essere effettuate in sicurezza;

- utilità di una valutazione delle possibili mitigazioni paesaggistiche lungo il sistema insediativo di fondo valle;

- necessità di far rientrare il Sito UNESCO nel programma MAB;

- riqualificazione insediativa del fondovalle che costituisce il biglietto da visita della Valle Camonica per il turista che attraversa la Valle.

2. Incontro con stakeholders del SETTORE CULTURA, Comunità Montana, 25/03/2014:

Presenti:

- **Battaglia e Franci per la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa;**
- **Camaioni, Pierantoni, Renzi per l'Università degli studi di Camerino;**
- **Poetini per MUSIL - Museo dell'Industria e del lavoro**
- **Gambassili, Seroli per Schiribis**
- **Giarelli- Presidente Riserva regionale naturale Siti rupestri. Ceto Cimbergo e Paspardo.**

Battaglia introduce il PSSMT e le sue finalità, descrive il gruppo di lavoro e la metodologia utilizzata ai fini della redazione del Rapporto sullo Stato di Fatto.

Camaioni e Pierantoni descrivono la suddivisione in ambiti paesaggistici che supera la visione classica della Valle Camonica in tre macro aree (Alta, Media e Bassa Valle) attraverso la definizione delle carte della pianificazione vigente e delle componenti strutturali del territorio e del paesaggio camuno, tenendo anche in considerazione le preesistenti caratteristiche e peculiarità amministrative (unione dei comuni,....). Viene chiesto ai portatori di interesse di fornire un primo feedback sull'interpretazione del territorio emersa da tale suddivisone, per individuare possibili strategie relativamente alla risorsa cultura che possano accomunare uno o più degli ambiti individuati.

Poetini, in riferimento alla suddivisione degli ambiti paesaggistici spiega che, dal punto di vista idroelettrico e della filiera del bosco, i due ambiti relativi alla Val Saviore e alla Val Paisco hanno strettissimi legami ed infatti sono in progetto alcune proposte didattico - culturali incentrate sul tema dell'energia prodotta sia nelle centrali idroelettriche che attraverso biomasse. In Val Paisco ci sono alcuni esempi molto interessanti legati alla valorizzazione culturale incentrata sulle importanti valenze agroalimentari. Viene fatto l'esempio di un mirtilleto sperimentale e della presenza della strada della castagna. Inoltre, in questa area, così come nelle altre valli secondarie, ci sono i più celebri valichi montani che ospitano, in ogni edizione, le tappe più importanti del Giro d'Italia.

Sempre in riferimento alla suddivisone in ambiti, viene precisato che Edolo ha molte connessioni, sempre dal punto di vista dello sfruttamento della risorsa idrica, con i ghiacciai superiori posti nell'ambito dell'Adamello dai quali per chilometri e chilometri l'acqua viene convogliata e più volte turbinata fino alla centrale di Edolo. Inoltre, spostandosi verso la parte inferiore della Valle, Poetini pone l'attenzione sulla stretta connessione delle filiere agroalimentari tra la Val Grigna e la Val di Scalve che dovrebbero essere tenute insieme da politiche e interventi comuni.

Infine, facendo alcune considerazioni sulla parte bassa della Valle e sui comuni prossimi al lago d'Iseo si suggerisce lo sviluppo di una maggiore connessione, anche dal punto di vista culturale, con i comuni sul lago, dove sono presenti moltissimi itinerari turistici che poi entrano in Valle Camonica. Inoltre, la sponda destra del lago ospita il collegamento con Bergamo e Milano, da cui si possono intercettare grandi flussi turistici. Si sottolinea che i maggiori paesi posti sul lago, godendo di un turismo molto specifico, non promuovono sufficientemente l'ampia offerta culturale, e turistica in generale, della Valle Camonica.

La fittissima rete idroelettrica, attraverso il fortissimo coinvolgimento delle comunità, coinvolgendo tutta la valle, può essere vista come uno dei valori fondamentali che unisce l'intero territorio della Valle Camonica. Poetini sottolinea come ancora siano molte le richieste per micro centrali idroelettriche, anche se tale

fenomeno ha portato allo schieramento in difesa della risorsa idrica da parte di associazione ambientaliste, ma anche da parte del Parco dell'Adamello, anche considerando il fatto che il fiume Oglio, in alcuni periodi dell'anno, si riduce moltissimo.

Gambassili, Serioli (Schiribis). Le due fondatrici della Società Schiribis operanti nel campo della comunicazione digitale stanno realizzando un sito per il rilancio del territorio camuno, promuovendo tutti i punti di interesse, proponendo pacchetti turistici (coupon) con la finalità di dare al turista la più ampia visione possibile su ciò che la Valle Camonica può offrire. L'idea è quella di promuovere l'intera gamma di servizi e attrazioni turistiche anche attraverso un messaggio rivolto ad un pubblico giovanile. Si deve proporre al possibile fruitore turistico un'offerta ampia e organica anche attraverso messaggi concreti e diretti. Il bagaglio di offerta è enorme, ma attualmente non esiste una visione unica ed organica complessiva.

Si rileva, inoltre, una mancanza piuttosto marcata di cooperazione e di coesione tra le diverse e numerosissime associazioni turistiche oltre che tra gli stessi operatori.

(Viene ripetuta l'introduzione fatta all'inizio per l'arrivo di Giarelli)

Giarelli, relativamente alla questione ambiti, precisa che Corteno Golgi e la valle relativa gravitano particolarmente su Aprica piuttosto che su Edolo, come invece avviene nell'attuale suddivisione degli ambiti. Inoltre l'unità specifica tra Corteno e la Val Paisco dovrebbe essere inclusa nella Valle di Corteno in base ai collegamenti e alle relazioni che ci sono state e che ci sono ancora tra Corteno e quelle montagne. Anche Giarelli precisa che l'Adamello ha rapporti particolari, sia per lo sfruttamento dello risorsa idrica che per la pratica di escursionismo, con Edolo e Temù.

Si precisa, inoltre, che i siti culturali sono innumerevoli, ma in realtà, ad esempio, sono solo cinque le Chiese fondamentali assolutamente da non perdere. Ci sono molti aspetti culturali (Romanino, ecc) ma i flussi turistici sono molto ridotti.

Battaglia argomenta la difficoltà di offrire una visione univoca e di rendere riconoscibile il sito UNESCO. La scelta e l'individuazione di un sito specifico ha in sé una difficoltà a partire dai nomi, che spesso sono lunghissimi e non danno quel senso di unità che invece avrebbe senso nella promozione turistica. Inoltre la valorizzazione del sito UNESCO, anche cercando una rete con altri siti a livello europeo (Spagna, Romania, ecc), può essere molto importante.

Giarelli spiega come i numeri relativi al turismo dell'arte rupestre siano molto poco interessanti: siamo intorno alle 50.000 presenze annuali. L'archeopark (che è una simulazione del vero sito UNESCO) produce numeri analoghi concentrati in un unico sito.

Il problema fondamentale della Valle Camonica è che in moltissime aree non ci sono servizi di base per il turista. Se si sta visitando un sito delle arti rupestre nella media valle, in molti periodi dell'anno, si devono fare 15 o 20 km per raggiungere un posto per mangiare (tornare a Boario per esempio) così come le strutture ricettive sono focalizzate quasi totalmente nei centri turistici (alcuni dei quali in forte declino come Boario Terme). Ciò è dovuto forse al fatto che la Valle Camonica, anche dalle stesse popolazioni locali, non viene riconosciuta ancora come una valle da valorizzare sul piano turistico. Giarelli continua dicendo che bisogna creare le condizioni per cui il turista che visita i siti UNESCO deve essere messo nelle condizioni di sapere cosa fare, quali sono le sue possibilità, ad esempio, per trovare una buona offerta di ristorazione, quali attività fare oltre alla visita culturale. Dobbiamo costruire una forma di riconoscibilità dei punti di

informazione e gestire la proliferazione di enti e proloco attraverso la messa in rete dei diversi attori attivi sul territorio.

Poetini prosegue dicendo che c'è una disinformazione diffusa anche partendo dagli stessi enti pubblici, i quali non sanno spesso dare indicazioni sul proprio patrimonio culturale.

Battaglia fa presente che la grande frammentazione amministrativa presente nel territorio della Valle Camonica diventa un handicap per la definizione di politiche attrattive comuni del territorio. La Comunità Montana potrebbe assumere un ruolo centrale per il superamento di questa barriera.

Giarelli afferma che in valle, anche sulla base della frammentazione di cui Battaglia parlava prima, ci sono grandi frizioni dovute alla volontà di far prevalere i propri interessi, usando un brand comune. Non si fa sistema, mentre per promuovere un territorio così ampio si dovrebbe cercare un fare comune (un sistema comune).

Gambassili spiega come spesso gli attori nel campo del turismo di aree sviluppate (esempio: Ponte di Legno) non promuovono minimamente il resto del territorio della Valle Camonica. Chi va a sciare, spesso, non sa nulla della presenza della Valle dei Segni. Ma promuovere le altre emergenze della Valle non nuocerebbe a nessuno.

Giarelli continua puntualizzando sul fatto che il turista non riesce a informarsi bene. I diversi enti operanti sul territorio non lavorando insieme, cercano di attirare a sé i turisti a discapito delle altre parti di valle. Il lavoro vero sarebbe quello di razionalizzare le associazioni operanti in Valle e anche i Comuni stessi dovrebbero trovare sinergie tra di loro.

Battaglia. Dal punto di vista del cosiddetto "PIANO B", ovvero del cosa fare dopo la visita dei siti rupestri (ad esempio), nei sopralluoghi sono stati colti elementi positivi per quanto riguarda la valorizzazione dell'agroalimentare. Si porta ad esempio gli shop della CISSVA. Questi elementi, che accolgono i valori della ristorazione, ma anche della diffusione delle ricchezze enogastronomiche, possono costituire, seppur parzialmente, un buon "piano b" per il turista?

Gambassili: ci sono molte iniziative private, sia di agenzie di viaggi che degli stessi operatori agrituristici che organizzano e vendono pacchetti in cui oltre alle visite storico – culturali l'itinerario viene arricchito con degustazioni di prodotti tipici locali. Il sito che si sta realizzando vuole dare proprio questo tipo di offerta.

Battaglia fa presente la centralità delle strutture ricettive nel coinvolgere ed informare il turista sulle attività da fare e le cose da poter vedere.

Gambassili dice che gli operatori veramente informati e che danno informazioni sono davvero pochi. Molti non sono formati per farlo, ma spesso manca proprio una cultura di base. Ad esempio, ogni settimana, viene inviata a tutti gli operatori una newsletter con gli eventi presenti in Valle, ma solo poche strutture stampano questa newsletter e la mettono a disposizione del turista.

Non c'è preparazione ad accogliere, ad esempio, i potenziali fruitori dell'Expo. Ci sono delle iniziative private in tal senso (www.scappodaexpomilano.it), ma sono delle operazioni frammentarie e anche poco accattivanti.

SINTESI DELLE PRINCIPALI OSSERVAZIONI EMERSE:

- Necessità di azioni di sistema relative all'intera filiera bosco-energia (nello specifico legame tra Val Paisco e Val Saviore);

- Necessità di azioni di sistema relative all'intera filiera agroalimentari tra la Val Grigna e la Val di Scalve;

- Attenzione particolare al tema dell'idroelettrico (rete di canali, laghi, corsi d'acqua), strategicamente rilevante per tutta la Valle;

- Necessità di valorizzare le connessioni tra tipologie di patrimonio diversi: filiera bosco energia, sistema culturale e ambito idroelettrico.

- Opportunità di potenziamento delle connessioni, soprattutto dal punto di vista culturale, tra i comuni della bassa Valle e quelli più interni; a tale proposito occorre indirizzare le politiche di promozione legate al settore culturale e turistico, soprattutto dei paesi posti sul lago, verso le peculiarità dell'intera Valle;

- Opportunità di promozione del settore turistico, individuando come target il turismo giovanile; occorre proporre un'offerta ampia e organica attraverso messaggi concreti e diretti;

- Necessità di sinergia tra associazioni turistiche e operatori (messa in rete dei diversi attori attivi sul territorio);

- Necessità di valorizzazione del Sito UNESCO anche attraverso la messa in rete con altri siti di livello europeo;

- Opportunità di potenziamento dei servizi di base per il turista, soprattutto nella media Valle;

- Opportunità di intervenire sulla cultura legata al turismo della Valle, educando soprattutto gli enti pubblici, ma anche gli operatori privati, a fare turismo ed a promuovere il patrimonio culturale. In questo senso, il ruolo della Comunità Montana deve diventare centrale, fare sistema per promuovere l'intero territorio della Valle (ruolo centrale delle strutture ricettive nel coinvolgere e informare il turista);

- Opportunità di potenziamento del settore turistico-culturale legandolo a quello agroalimentare; spingere su un marketing territoriale che leghi il territorio ai prodotti tipici (settore agroalimentare): in questo senso, il PSSMT dovrà integrare le iniziative che coinvolgono il sistema turistico-culturale a quello agroalimentare, anche in vista di EXPO 2015.

3. Incontro con stakeholders SISTEMA FORESTALE e FILIERA DEL LEGNO, Comunità Montana, 26/03/2014:

Presenti:

- **Sangalli, Bressanelli e Panteghini per la Comunità Montana;**
- **Battaglia e Franci per la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa;**
- **Camaioni, Renzi e Pierantoni per l'Università degli studi di Camerino;**
- **Ripoli in qualità di Presidente società SOSVAV Srl (centrale biomasse Ponte di Legno Temù);**
- **Treachi e Zanetti per l'Associazione Regionale Imprese Boschive della Lombardia (ARIBL);**
- **Martinelli e Benigni per il Consorzio Forestale Pizzo Badile;**
- **Fiora per il Consorzio Forestale Bassa Valle Camonica;**
- **Tevini per il Consorzio Forestale Alta Valle Camonica;**
- **Mariotti per il Consorzio Forestale Due Parchi;**
- **Maffeis come Libero Professionista;**
- **Ceri, Ditta Boschiva Valle Camonica.**

Sangalli introduce la finalità della riunione e chiarisce ai presenti che l'invio della doppia convocazione è legata alla redazione attualmente in corso dei due piani di programmazione, PSSMT e PSL del GAL. Quest'unica riunione avrà dunque un duplice scopo: condividere l'analisi fin qui fatta per la filiera del legno e recepire indicazioni dai portatori di interesse in merito alle esigenze della stessa filiera.

Battaglia introduce il PSSMT e le sue finalità, descrive il gruppo di lavoro e la metodologia utilizzata ai fini della redazione del Rapporto sullo Stato di Fatto. Si focalizza l'attenzione sulla necessità di recepire le indicazioni dei diversi soggetti per trasformarle in linee di intervento che poi verranno utilizzate dalla Comunità Montana per identificare i possibili interventi e allocare le eventuali risorse.

Camaioni introduce la carta degli ambiti di paesaggio, con il superamento della logica della suddivisione tripartita della Valle, considerata poco rappresentativa del territorio. Attraverso la lettura delle identità culturali sono stati definiti nella carta grandi ambiti di paesaggio che hanno elementi comuni. Da questi ambiti dovrebbero partire le linee strategiche di sviluppo per calibrare gli interventi rispetto alle caratteristiche ed alle vocazioni del territorio. Viene richiesto ai presenti se questa lettura del territorio sia rispondente alla realtà del settore, e di esprimere riflessioni o eventuali proposte di modifica alla lettura del territorio appena mostrata.

Sangalli puntualizza che nella riunione odierna sono presenti sia rappresentanti della proprietà che delle ditte boschive, mentre mancano i rappresentanti delle segherie e delle centrali a biomasse. Da quanto emerge dall'analisi dello Stato di Fatto il primo elemento da mettere in evidenza è che il patrimonio boschivo in Valle Camonica c'è, ma mancano le risorse per poterlo valorizzare. Un fattore di forza del settore è il numero dei consorzi forestali, che sono una peculiarità della Valcamonica: se è vero che questi sono presenti anche in altri territori è pur vero che un territorio coperto come questo non c'è. Un ulteriore elemento da rilevare è la situazione delle ditte boschive, che si trovano però attualmente in sofferenza; infine occorre affrontare il tema della produzione di biomassa. E' necessario intervenire per andare a migliorare la qualità dei prodotti anche attraverso la certificazione del legno, mentre l'ultimo ambito importante da indagare si incentra sulla filiera energia. L'esbosco a pianta intera sta diventando un fenomeno abbastanza comune. Adesso si tratta di capire quali sono gli spunti che verranno dalla presente riunione per capire in quali ambiti specifici intervenire. Da tenere presente che uno strumento attraverso

cui attingere finanziamenti è anche il PSR; questo può essere un buon modo per introdurre le attività legate alla produzione di energia da fonti rinnovabili.

Martinelli evidenzia il fatto che il Consorzio Forestale Pizzo Badile si sta muovendo per valutare la fattibilità di realizzazione di un impianto di produzione di pellet certificato da legname pregiato. Hanno preso contatto con l'Università di Padova ed attivato altri contatti (una ditta di Abbiate Grasso ed una ditta che fornisce l'impianto) per stendere un business plan al fine di comprendere l'entità dell'investimento e quali benefici si possano ottenere in termini di occupazione. Sono in fase di verifica per l'acquisto di un capannone in cui stabilire l'impianto. Il problema maggiore è il reperimento della materia prima ma tutti i consulenti contattati evidenziano che il mercato del pellet è in forte crescita, per cui non parrebbe esistessero problemi particolari per l'immissione sul mercato del prodotto. L'impianto sarebbe in grado di occupare una decina di persone.

Sangalli chiede chiarimenti in merito alla commercializzazione del pellet. **Martinelli** risponde che il problema grosso che hanno è l'approvvigionamento degli impianti. Devono ancora ragionare su come reperire materiale perché in valle ci sono già centrali a biomassa che rastrellano il materiale (i 45.000 mc/anno di cui parlava Battaglia è la ripresa ideale, in pratica solo 25.000 mc/anno sono prelevati, con la conseguenza di poter intervenire ancora con alcuni margini di utilizzo). Insieme alla centrale il progetto prevede un piazzale di raccolta e smistamento in base alla qualità del prodotto, da cui far partire il pellet per le varie destinazioni. L'Università di Padova ha individuato inoltre un problema rispetto alla necessità di essiccazione del materiale ed al relativo costo, che pensavano di superare associando la produzione di calore (necessaria all'essiccazione della biomassa) a quella di energia, abbattendo così i costi di essiccazione.

Martinelli aggiunge inoltre che rispetto alla realizzazione di mini-centrali a biomassa, loro come consorzio avevano fatto uno studio di fattibilità negli anni precedenti per il comune di Niardo. Questo progetto non era andato in porto per paura di emissioni delle polveri in atmosfera. Puntare sulla produzione di biomasse per riscaldare gli edifici comunali ha ricadute solo locali, mentre risulta più interessante il mercato del pellet perché il mercato è più ampio (oggi molti privati si dotano di stufe domestiche a pellet). Gli investimenti nelle centrali a biomasse risultano più rischiosi: chi ha una centrale a biomasse rischia di legarsi ad un solo fornitore, che alla fine decide il prezzo della biomassa per l'approvvigionamento dell'impianto mettendo a rischio la redditività dell'investimento.

Sangalli afferma che questa iniziativa è antitetica rispetto all'ipotesi di fare tante piccole centrali di servizio agli edifici pubblici. Una centrale di queste dimensioni può avere il rischio di necessitare di materie fuori area (vedi esperienza di centrale a biomasse di Sellero). Il problema grosso è l'approvvigionamento e il reperimento del materiale.

Benigni risponde che ancora il progetto è in fase di valutazione, che ancora non si è mosso nulla, ma che un impianto di produzione del pellet fa un prodotto che poi viene commercializzato al dettaglio in un mercato molto vasto. Una possibilità potrebbe essere quella di fare rientrare questa operazione nei fondi strutturali del PSR, attraverso i progetti di filiera. Il pellet può essere prodotto in filiera integrando l'investimento con i fondi per gli interventi strutturali. Questa idea può interessare molti dei soggetti coinvolti nella filiera del legno.

Zanetti evidenzia come in Toscana ed in Umbria vi siano state molte esperienze passate di impianti di produzione di pellet che poi sono falliti per il problema del reperimento di materiale. Diversamente le caldaie a biomasse possono essere un buon metodo per sfruttare il materiale.

Treachi, che gestisce una ditta boschiva, condivide quest'ultimo ragionamento: è inutile puntare sulle piccole centrali di produzione del pellet. Il pellet lo si fa con la corteccia del legno di qualità, ma il legno buono in valle trova già una sua collocazione sul mercato delle segherie. Il vantaggio di realizzare mini-centrali a biomasse, che non sono centrali ma delle semplici grandi caldaie a servizio di singoli edifici, hanno il vantaggio che utilizzano il cippato, che si fa con gli scarti del legno, come per esempio le ramaglie di scarto dei castagni; diversamente il pellet non si fa con il prodotto di scarto. In questo modo i problemi di approvvigionamento che si hanno per la produzione di pellet non si hanno per la produzione di cippato. Secondo lui caldaie di questo tipo potrebbero riscaldare grandi edifici come l'Ospedale di Esine, o la piscina di Edolo, oppure capannoni industriali. Chi utilizza questo tipo di caldaie risparmia tantissimo, anche più del 50% delle spese di riscaldamento, e qui sta la convenienza per i proprietari ad istallare questo tipo di caldaie.

Sangalli puntualizza che occorre impostare il sistema intero per la filiera del legno dentro la valle. Occorre puntare a trasferire a bordo strada il legno raccolto. Inoltre la produzione di cippato in Valle ancora non c'è. Per sviluppare la produzione occorre allora individuare 3 o 4 punti dove realizzare piccole centrali che vadano a cippato, vicino a queste è necessario individuare dei posti strategici dove collocare le piattaforme per lo stoccaggio del materiale (al fine di ridurre i costi di trasporto) e non da ultimo intervenire sulla domanda di energia, con la creazione di una società, o ex novo derivante dall'unione dei consorzi oppure già esistente come Valcamonica Servizi SPA (o una sua derivazione). Si deve comunque ragionare di un unico ente gestore. Sangalli ribadisce la propria opinione per cui la produzione di cippato e di calore sono le due strade per sviluppare la filiera a scopo energetico.

Zanetti rileva che sono usciti gli incentivi nel settore agricolo per il riscaldamento delle serre. A livello nazionale sono stati fatti degli errori nella compilazione delle schede per il rilascio degli incentivi con il risultato che grazie agli incentivi erogati in cinque anni gli operatori si ripagano gli impianti a cippato per il riscaldamento delle serre. Per questo motivo in pianura (Crema, ad es.) accade che i costruttori vendono i loro impianti a prezzi molto bassi, in cambio degli incentivi. Chi usa questo tipo di caldaie spende un terzo per il riscaldamento delle serre. Il vero problema è che manca il cippato per farle funzionare. Basterebbe poter trasportare il cippato prodotto in Valle verso destinazioni fuori Valle. In questo senso sarebbero sufficienti due o tre punti di raccolta dove convogliare il materiale per poi trasferire il cippato dove serve. Il mercato della produzione di calore va nella direzione del cippato piuttosto che del metano o del gas.

Franci sottolinea che in Valle la risorsa è effettivamente disponibile. Il problema è il costo, e per questo le aziende si vanno a rifornire dove la risorsa costa meno. Il prelievo boschivo ha costi sempre più elevati in montagna rispetto al prodotto proveniente dalle colture specializzate di pianura. In questa prospettiva muovere verso caldaie piccole piuttosto che verso centrali grandi permette di sostenere la domanda attraverso l'azione del soggetto pubblico.

Tevini del Consorzio Forestale Alta Valle Camonica afferma che la filiera bosco legno ha bisogno di aiuti importanti per poter abbattere i costi di trasporto, facilitare l'esbosco del legname, mentre i gestori delle proprietà devono collaborare per facilitare la martellata ed agevolare così il lavoro delle ditte. Occorre intervenire sulla viabilità e dare contributi alle ditte boschive per alzare il livello di meccanizzazione: si tratta quindi di intervenire sul piano infrastrutturale, e incentivare questo tipo di interventi. Un ulteriore elemento da evidenziare in merito alle utilizzazioni boschive è l'impatto sociale che questi interventi hanno. In Valle Camonica c'è stato un periodo di fermo degli interventi boschivi durato circa trent'anni. Le persone non erano più abituate a vedere il lavoro dei tagliaboschi, ed oggi sono intolleranti verso i rumori ed i disagi che questi lavori possono arrecare alla popolazione, oltre che a vedere questi interventi come nocivi per la

conservazione del bosco. Occorre allora educare le persone a capire l'importanza e l'utilità dei tagli boschivi (il taglio dei boschi fa bene al bosco e non è un male). Inoltre la gestione del territorio è stata finalizzata alla conservazione del bosco, la viabilità è stata realizzata con altre finalità rispetto all'utilizzazione boschiva, non è quindi adeguata alle esigenze delle ditte forestali ed ai mezzi che queste utilizzano. Occorre allora intervenire sulle strade esistenti più che realizzarne delle nuove.

Tevini inoltre rileva come anche a loro siano arrivate proposte per realizzare impianti di produzione di biomassa, ma secondo lui l'analisi di fattibilità non va fatta a partire dall'impianto, ma si deve fare a partire dal bosco. Si deve cioè partire dalla quantificazione della biomassa disponibile, altrimenti si rischia di ripercorre gli errori fatti nel passato. Le centrali odierne (Temù, Edolo, Sellero) hanno bisogno di circa 150.000 mc/anno. Solo la centrale di Edolo ha problemi di tipologia di biomassa utilizzata perché brucia pellet e non cippato. Le rimanenti da sole potrebbero assorbire tutta la produzione locale. In questa prospettiva, realizzare nuovi impianti comporta uno spreco di risorse. È opportuno quindi partire con quello che c'è già. Esiste un problema normativo con la legge dei rifiuti. C'è un problema con la legge perché il legname, una volta che viene lasciato sul posto per essere cippato diventa rifiuto e va trasportato come rifiuto.

Secondo **Ceri** occorre indagare il tema della gestione dei rifiuti e capire se si possono utilizzare gli sfalci ai fini energetici. Non è detto infatti che se si carica un sottoprodotto forestale questo poi diventi un rifiuto soggetto a formulario e quindi resti inutilizzabile. Sul tema dei grandi impianti a biomasse della Valle Ceri fa presente che se è vero che questi grandi impianti hanno limiti sul prezzo di acquisto poiché devono mantenere i costi di gestione entro certi limiti, (ciò porta all'esclusione del prodotto locale dall'approvvigionamento di questi impianti), è vero anche che si deve intervenire per evitare che in Valle Camonica arrivino biomasse da tutta Europa senza certezza della loro qualità. Si deve fare in modo che chi ha le centrali paghi un po' di più e chi produce possa guadagnare un po' di più.

Mariotti, del Consorzio Forestale Due Parchi, evidenzia come tra le loro attività vi sia anche la gestione del piazzale della centrale a biomasse di Temù-Ponte di Legno. Secondo la loro esperienza le centrali presenti in valle non riuscirebbero a funzionare solo con il materiale locale. La centrale di Temù-Ponte di Legno consuma circa 40.000 mc di cippato all'anno, a questa va aggiunta l'altra centrale di Sellero. Mariotti afferma che l'analisi sulla redditività di un impianto a biomassa va fatta in base al fabbisogno di biomassa per l'approvvigionamento ed il potenziale guadagno derivante dalla vendita del calore prodotto. Il problema è che la risorsa per sopperire ad una tale richiesta non c'è. La centrale di Ponte di Legno paga il cippato pochissimo, circa 6,5 €/quintale. Il business plan per far funzionare l'impianto e mantenerne la redditività è di 7 €/quintale. Inoltre si deve pensare che se si aumentano gli impianti la risorsa a disposizione diminuisce, oltre al fatto che occorre garantirsi la sicurezza della fornitura. Questa la si ottiene inserendo il produttore all'interno della compagine societaria del gestore dell'impianto, e chiedendo al fornitore di contribuire all'investimento per la realizzazione dell'impianto. I vantaggi ambientali derivanti dall'allacciamento alla rete di teleriscaldamento sono molto elevati rispetto alla presenza di tante piccole caldaie. Alla centrale di Temù-Ponte di Legno sono allacciate 1000 utenze. Il paese ha ridotto le emissioni, con un miglioramento della qualità dell'aria considerevole soprattutto in relazione al fatto che ci troviamo in un paese a vocazione turistica. Occorre allora quantificare con precisione il prezzo di produzione del cippato. Per produrre un cippato di qualità si devono creare delle piattaforme. Per crearle occorre fare un'analisi della viabilità. Si deve scendere a valle con il cassone già cippato, la ramaglia deve essere cippata vicino a dove si raccoglie. Possono essere progettate strade camionabili, ma i tempi per la loro realizzazione sono molto lunghi. Allora occorre ragionare sulle strade trattorabili, e creare su queste vari punti di raccolta.

Se nella media e alta valle si possono fare alcune ipotesi, poiché la viabilità è già esistente, in bassa valle la situazione si complica, dal momento che mancano le strade. Ci si può forse rivolgere ai produttori agricoli che devono smaltire gli sfalci (con il problema da affrontare sulla utilizzabilità a fini della produzione di biomasse degli sfalci agricoli). Rispetto a questo tema Mariotti afferma che c'è un problema rispetto all'utilizzo degli sfalci agricoli. In passato loro, come Consorzio, hanno accettato il conferimento delle ramaglie e si sono trovati con la cippatrice guasta a causa di mattoni e sassi dentro agli scarti legnosi. Ciò ha comportato la rottura del macchinario, con la conseguenza di grandi difficoltà tecniche per la manutenzione del macchinario, grandi sforzi per mantenere gli impegni presi rispetto ai contratti di fornitura, ed infine un considerevole aumento delle spese che hanno di fatto messo in perdita l'attività di cippatura. Per quanto riguarda gli sfalci serve dunque un controllo forte (la raccolta deve essere fatta da personale esperto). La centrale di Temù-Ponte di Legno accetta solo materiale di una certa qualità, per questo motivo il Consorzio non accetta più materiale raccolto da qualcuno che non sia una ditta boschiva. Rispetto alla qualificazione di scarto agricolo (e quindi al problema di trasformarlo in materia prima seconda), se le ramaglie vengono cippate nel cantiere forestale quello non è scarto, è cippato che può essere conferito all'utilizzatore finale. Per quanto riguarda le ramaglie si fa presente che nel bosco si presentano sempre più spesso persone che si offrono di ripulire il sottobosco in prossimità delle teleferiche, per rivendere poi il materiale a 2€/qle.

Da questo punto di vista potrebbe essere interessante recuperare gli usi civici. Molti cittadini infatti non attingono più a questa risorsa perché risulta faticoso ritirare la legna nel bosco. Si potrebbe incentivare il recupero degli usi civici per raccogliere la legna nel bosco e conferirla a bordo strada. Da questo punto di vista si deve porre attenzione anche al tema della sicurezza. Ci sono stati episodi di infortunio anche gravi legati ad assegnatari, con denunce successive al sindaco, al tecnico del comune e cause giudiziarie lunghe e costose. Promuovere gli usi civici non è corretto perché si rischia di incentivare il lavoro nero o la scarsa sicurezza nelle pratiche boschive.

Il problema dell'utilizzo delle ramaglie, e quindi il problema della trasformazione di rifiuto in materia prima seconda, non esiste se vengono realizzate delle piattaforme autorizzate. Si tratta di capire quali sono i costi aggiuntivi della loro realizzazione. Ci deve essere un soggetto unico che raccoglie il materiale, effettua la cippatura e lo trasporta nelle varie destinazioni. Valle Camonica Servizi potrebbe essere il soggetto esistente deputato alla gestione di questo servizio.

Treachi evidenzia come i Consorzi Forestali siano partecipati tutti da enti pubblici. In Valtellina il bosco viene assegnato direttamente alle ditte boschive che si occupano della raccolta, della prima trasformazione e della vendita dei prodotti legnosi. Qui non è possibile perché i boschi sono assegnati ai consorzi. I problemi delle ditte verrebbero superati se il bosco venisse affidato direttamente alle ditte boschive. Occorre prevedere centri di raccolta non solo per la biomassa ma anche per il legname da opera. Questo servirebbe anche nell'ottica della certificazione, per la quale deve essere certificato tanto il bosco che la ditta boschiva che effettua il prelievo: nel caso della *Custody of Chain* tutta la filiera deve garantire la provenienza del prodotto. In questa ottica i centri di raccolta potrebbero essere funzionali alla tracciabilità dei prodotti legnosi. Fino a qualche anno fa i consorzi ricevevano proposte di certificazione, ma queste avevano ancora costi troppo elevati, non solo per il rilascio ma anche per il mantenimento. Secondo la sua opinione non servirebbe tanto una certificazione di livello mondiale come la FSC, quanto più una *Due Diligence* legata al regolamento EUTR *(EU Timber Regulation)*. Anche perché tante segherie non richiedono se il legname consegnato sia o meno dotato di certificazione.

In questa prospettiva occorre che ci sia un aiuto da parte della Comunità Montana per certificare il bosco, le ditte, ed infine i prodotti. Fare la certificazione non costerebbe troppo: la proprietà è quasi tutta assestata, le ditte sono già strutturate, i tagli vengono già fatti a norma di legge. Le ditte boschive si certificherebbero se ci fosse un sistema alle spalle che abbraccia tutta la filiera legno. Dovrebbe essere fatto il passaggio finale per la messa a sistema dell'intera filiera che ne consenta la certificazione.

Sangalli sui temi toccati evidenzia la difficoltà delle strade e la necessità di renderle almeno trattorabili (se non camionabili). Inoltre lo stesso Sangalli ribadisce la prospettiva di un soggetto unico che gestisca le aree di stoccaggio e qualcun altro che faccia le altre fasi. Qualunque sia la struttura, rimane la validità dei progetti di filiera, che possono essere una leva per ottenere risorse. Sangalli pone poi il tema della borsa del legno; in particolare chiede ai presenti che tipologia conoscevano e secondo loro quale modello si adattasse meglio alla realtà della Valle Camonica.

Zanetti richiama al proposito l'esempio della borsa del legno trentina, che lavora con il sistema delle aste di legname in piedi. Secondo lui si adatterebbe bene alla realtà camuna: l'anno passato le segherie avevano necessità di reperire legname con determinate misure. Il sistema della vendita dei lotti in piedi consente di rispondere bene alle esigenze dei clienti. La borsa si occupa di vendere il lotto in piedi, che viene consegnato a strada camionabile.

Treachi fa presente che in Trentino sono le ditte che gestiscono direttamente i lotti commerciali di legname, e che qui questo non avviene mentre sarebbe auspicabile che avvenisse.

Sangalli risponde che l'affidamento in gestione diretta del bosco qui non è fattibile. Un pericolo inoltre sono gli accordi sotto banco tra le ditte boschive. Sono i consorzi che devono mettere sul mercato il legname. Per rendere un po' più forte il comparto delle ditte forestali potrebbero essere date alle ditte lotti un po' più grossi in modo che si possano organizzare il lavoro in anni successivi invece che solo stagionalmente. Sangalli fa poi una sintesi di quanto detto fino ad ora. Gli interventi che saranno contenuti nel PSSMT e nel PSL riguarderanno tre ambiti: struttura della filiera, certificazione, ed infine borsa del legno. Al centro degli interventi sarà la produzione di biomasse a fini energetici. Si tratterà di capire quale sarà il modello migliore, attorno al quale approntare tutti i servizi.

Rispetto alla borsa del legno occorre capire come gestirla. Le ditte di fatto diventeranno degli utilizzatori della borsa, dei contoterzisti. Poiché fare i contoterzisti non piace a nessuno, occorrerà garantire il comparto delle ditte. Il piazzale di deposito del cippato e del legname potrebbe diventare il piazzale di vendita della borsa. La vendita diretta del legname potrebbe infatti essere lasciata alla ditta. Più che una borsa del legno si tratterebbe di una piattaforma logistica. Occorre valutare attentamente il comparto delle segherie, perché queste non possono comprare il materiale in via diretta. Per rafforzare le ditte, occorre avere chiaro che queste hanno convenienza a trovare un programma di lavoro per cinque anni, in questo modo si supererebbero le difficoltà legate alla continuità del lavoro.

Maffeis avanza una ulteriore considerazione: la proprietà privata in bassa Valle è più accentrata, non sono frammentate come nella alta Valle Camonica. Tuttavia i privati proprietari di foreste spesso non conoscono neanche le potenzialità di remunerazione della risorsa che possiedono. Alla borsa del legno dovrebbero poter accedere anche i proprietari privati. In questo modo i professionisti potrebbero rivolgersi ai privati, andare a ispezionare i boschi e quantificare la risorsa prelevabile, il privato si fiderebbe delle indicazioni del professionista perché affiliato alla borsa, ed in questo modo ci sarebbe maggiore spazio per far lavorare le ditte boschive ed aumentare il prelievo legnoso.

SINTESI DELLE PRINCIPALI OSSERVAZIONI EMERSE:

- Diminuzione dei costi di trasporto del cippato proveniente dalla Valle attraverso interventi sulla viabilità (almeno rendendo le strade trattorabili), individuazione di punti di raccolta a bordo strada e innalzamento del livello di meccanizzazione delle ditte boschive
- Identificazione delle modalità di superamento delle problematiche legali legate alla gestione del materiale legnoso non come rifiuto e dei punti di raccolta e/o identificazione dell'iter autorizzativo funzionale al superamento degli stessi limiti
- Investimento su piccoli impianti e nella realizzazione di mini-centrali a biomassa (una sorta di grandi caldaie a servizio di singoli edifici) che utilizzano cippato e altri scarti di legno (es. ramaglie), lasciando i legnami di qualità alle segherie;
- Investimento nello sviluppo di progetti di filiera che possano coinvolgere tutti i soggetti in campo, dalle ditte, ai consorzi, ai gestori degli impianti energetici e delle segherie;
- Investimento nella certificazione dell'intera filiera bosco-legno, dal bosco, alle ditte al prodotto, in una logica di valorizzazione dell'intero processo e di qualificazione di sostenibilità di tutte le attività coinvolte
- Identificare il più adatto modello di borsa del legno proponibile in Valle Camonica tra quelli esistenti (es. modello trentino, modello friulano, ecc.) e adozione (test) di quello ritenuto sulla carta più adatto al contesto della Valle.

4. Incontro con stakeholders del SETTORE AGROALIMENTARE, Comunità Montana, 26/03/2014:

Presenti:

- **Putelli per la Comunità Montana;**
- **Battaglia e Franci per la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa;**
- **Camaioni per l'Università degli studi di Camerino;**
- **Bezzi per il Consorzio per la tutela del formaggio Silter;**
- **Chiappini per il Consorzio per la tutela dei vini IGT Valcamonica;**
- **Squaratti per la Cooperativa della Castagna di Valle Camonica;**
- **Mensi e Bontempi per la Cooperativa vitivinicola Rocche dei Vignali;**
- **Plona per la Cooperativa frutticoltori Camuni e per l'Associazione Produttori Agricoli (APAV);**
- **Bellesi per la Agricola Società Cooperativa Sociale Onlus;**
- **Martini per il Presidio Slow Food Fatulì di Val Saviore e per l' Azienda agricola Le Frise;**
- **Sisti per il G.A.L. Valcamonica e Val di Scalve.**

Battaglia introduce il PSSMT e le sue finalità, descrive il gruppo di lavoro e la metodologia utilizzata ai fini della redazione del Rapporto sullo Stato di Fatto.

Putelli spiega il motivo della doppia convocazione alla riunione, dovuta al fatto che sono in fase di redazione due strumenti di programmazione, il PSSMT ed il PSL del GAL, che dialogano tra loro e per i quali è necessario coordinare le azioni. In base a questa considerazione si evidenzia il fatto che le osservazioni che scaturiranno dalla riunione odierna serviranno come spunto per inserire eventuali nuove linee di sviluppo in entrambi i piani.

Battaglia prosegue nella presentazione dei principali dati relativi al settore agroalimentare emersi durante le analisi sullo Stato di Fatto (rilevanza del settore agroalimentare all'interno della economia della regione; calo del numero delle imprese con particolare riferimento al settore zootecnico; calo degli addetti; aumento del rapporto tra SAU/SAT). Viene evidenziata la crescita del settore vitivinicolo e caseario, ed in modo più contenuto delle castagne e dei piccoli frutti, miele e frutta. Per quanto riguarda la produzione di cereali minori questo potrebbe essere sviluppato, pur superando criticità legate al difficile raggiungimento delle aree agricole dove vengono praticate questo tipo di colture.

Con riferimento alla zootecnia, negli ultimi anni si è assistito ad un aumento del numero di capi per azienda, che ha comportato una scarsità di foraggio ed una riduzione della qualità del latte. Nel contempo si è assistito ad un aumento dell'età dei conduttori, che comporta un rischio relativo al ricambio generazionale degli imprenditori agricoli. Una possibile soluzione può essere la multifunzionalità nell'agricoltura per attirare le generazioni più giovani. Si evidenzia la necessità di consolidamento della filiera nell'ambito sia della zootecnia che della vitivinicoltura. Il sistema di qualificazione del prodotto deve essere sostenuto da un sistema di tracciabilità e credibilità del prodotto. Si potrebbe spingere sui sistemi di certificazione di parte terza.

Putelli precisa che non deve essere certificata solo la qualità ma anche la provenienza.

Battaglia concorda, questo è un elemento decisivo al fine di poter utilizzare il marchio nell'ambito della produzione agroalimentare e legarla a tutto il territorio camuno. Proseguendo nella descrizione dello Stato di Fatto un ulteriore elemento emerso è legato al deficit di viabilità, il sistema di trasporto dei prodotti deve essere efficiente, nella logica della riduzione dei costi di trasporto e quindi di produzione. E' emersa inoltre

una buona strutturazione del sistema di commercializzazione e distribuzione. Un punto di forza è anche la differenziazione del paniere di prodotti tipici.

Camaioni introduce a questo punto la carta degli ambiti di paesaggio: a partire dal quadro di pianificazione sono state predisposte le carte degli spazi identitari, e da queste sono state individuate delle relazioni tra territori che hanno portato a superare la logica della divisione tripartita della Valle (alta, media e bassa valle) per giungere ad identificare ambiti omogenei. Al riguardo viene chiesto ai presenti di fornire un contributo sulla lettura del territorio che emerge dalle carte, al fine di individuare eventuali modifiche o elementi aggiuntivi da tenere in considerazione. Si sottolinea la possibilità di sviluppare percorsi specifici per legare il paesaggio al cibo.

Il **presidente della Cooperativa vitivinicola Rocche dei Vignali** concorda sulla descrizione del territorio con questo tipo di lettura, maggiormente rappresentativa delle caratteristiche del territorio rispetto alla tripartizione classica che è stata fatta della valle fino ad ora, tuttavia sottolinea il rischio che le iniziative che possono scaturire da questa lettura siano troppo spezzettate e che siano troppo concentrate su certe zone e troppo focalizzate sulle specificità dei territori. Dai piani devono emergere azioni di sistema per l'intero territorio della valle.

Sisti fa presente che è in corso una iniziativa promossa da Ersaf sui formaggi nella Val Grigna. Il progetto riguarda l'Area Vasta della Val Grigna e degli alpeggi e sono attesi buoni risultati in termini di investimenti. Si passa a parlare a questo proposito delle finalità del PSSMT che dovrà costituire la base di appoggio per tutte le logiche degli investimenti e di rilancio occupazionale nei prossimi anni. Per capire quelli che potranno essere le potenzialità di sviluppo dei vari settori, occorrerà fare un conteggio accurato delle potenzialità in termini di benefici sulla occupazione. Nell'ambito agroalimentare il quadro produttivo nell'ultimo decennio è cambiato. Occorre capire quale è il limite di occupazione che è possibile sviluppare nel settore ad oggi. Ci si può indirizzare verso la multifunzionalità in agricoltura se emerge che l'occupazione nel settore non può andare oltre un certo limite (nella logica di riconvertire ad altre tipologie di attività gli imprenditori agricoli). Una finalità dello studio sarà anche quella di costituire uno strumento con cui andare a contrattare (con la Provincia e la Regione) risorse e fondi per rilanciare l'economia della valle. Occorre capire bene tuttavia quali sono le prospettive di aumento dell'occupazione: se in Italia l'occupazione del turismo è di una data percentuale, difficilmente in Valle Camonica possono aspirare ad arrivare ad una percentuale dieci volte superiore. Rispetto ai tre temi del PSSMT (agroalimentare, cultura, aree naturali), occorre inoltre andare a verificare anche il tema dei servizi in ambito sociale. La competitività del territorio passa anche attraverso la razionalizzazione dei servizi sociali.

Sempre il Presidente del GAL, parlando dei castagneti, evidenzia il problema degli ultimi anni relativo alla infestazione di cinipide che ha devastato la produzione di castagne riducendolo al 10%. Occorre trovare una soluzione a questa criticità. E' in corso un processo di riconoscimento dell'area dei castagneti. Occorre citare il problema nel PSSMT ed essere coscienti che incide sulla produzione.

Passando al turismo il Presidente GAL evidenzia la necessità di potenziare il settore turistico, ma non con un turismo di massa. In valle non ci sono neanche le strutture turistiche per poter ospitare turisti. E' necessario orientare il settore verso un turismo familiare, legato alla mobilità delle persone ed alla facilità di accesso. Occorre che il PSSMT definisca il target dell'utente, e che anche in questo ambito permetta di capire quale è la potenzialità di sviluppo occupazionale raggiungibile. Al riguardo viene fatto riferimento ad uno studio del Prof. Benini, consulente di Errani.

Battaglia nell'ambito del turismo evidenzia come sia cambiata l'offerta turistica, con un calo del numero di alberghi ed un aumento dell'ospitalità extra-alberghiera. Fornisce inoltre un quadro rispetto ad un fenomeno che avviene nell'alta valle, in cui gli albergatori fanno offerte last minute per attirare visitatori e nel contempo diminuiscono l'occupazione per poter mantenere il margine di guadagno delle loro attività. Rispetto al tema dello sviluppo dei servizi questo può costituire un driver di sviluppo del territorio, in coerenza con il documento di Barca. Il tema della salute potrebbe trovare sviluppo nella bassa valle dove il settore termale è in crisi, e si potrebbero trovare nuovi sbocchi nel campo della riabilitazione.

Martini del Presidio Slow Food (che gestisce anche un agriturismo) fa presente come dai dati presentati emerga un tema centrale, che è quello della sostenibilità. Il rapporto tra ciò che si produce e l'ambiente deve essere mantenuto. Questo concetto contrasta con la diminuzione del numero di aziende e l'aumento del numero di capi. Nei prossimi anni, se verranno meno le quote latte, non si può pensare in valle di poter competere sul piano della quantità di latte, si uscirebbe dal mercato. In questi anni il settore agroalimentare ha dovuto fare i conti con un aumento dei costi delle aziende ed un calo dei consumi. Spesso le aziende attingono a risparmi o ad altre fonti di finanziamento per mandare avanti l'azienda. Non si riesce più a vendere il prodotto. Ci son produttori che hanno fornito prodotti sottocosto pur di svuotare i magazzini. In questo momento questa è la maggiore criticità. Fino a qualche anno fa le aziende producevano dietro alle richieste, oggi devono cercarsi gli acquirenti e fanno fatica (per esempio facendo mercati). La varietà dei prodotti è buona, e c'è una cultura zootecnica radicata. La crisi del settore è anche da imputare a responsabilità politiche (i comuni sono spesso in competizione tra loro per ottenere finanziamenti). Occorre puntare sulla sostenibilità e sulla dimensione delle aziende.

Sempre Martini, passando al tema del paesaggio, rileva come questo si sia sempre integrato con l'agricoltura. Dal punto di vista paesaggistico la valle ha visto un degrado notevole. Non si è riusciti a valorizzare adeguatamente un patrimonio importante come le incisioni rupestri. Nel suo agriturismo capita spesso che i turisti non siano in grado di trovare il parco. Se oggi la situazione è migliorata, c'è tuttavia ancora molto da fare. Sul tema della qualità dei formaggi occorre fare investimenti, vi è ancora una forte disomogeneità del prodotto, non dovuta solo alla molteplicità di produttori, che è normale in qualunque settore, ma deve essere aumentato il livello quali/quantitativo dei prodotti. Dal punto di visto geografico la Valle Camonica è molto differenziata (questo incide anche sulla produzione) ma il PSSMT non deve focalizzarsi sulle singole realtà ma va fatto un ragionamento complessivo di sistema su tutta la valle.

Infine sul tema del turismo Martini afferma la necessità di cambiare logica e non solo potenziare l'aspetto della promozione, risulta fondamentale cambiare la cultura del turismo in Valle Camonica tra gli stessi operatori (viene fatto l'esempio di un catering offerto ad un convegno di giornalisti a base di polpa di granchio). Oggi la comunità montana lavora bene, ma ci sono ancora grandi lacune da colmare, soprattutto sulla capacità di promuovere il territorio anche fuori la valle. Un discorso particolare va fatto per la ristorazione, che è il veicolo attraverso cui promuovere i prodotti locali. Se ogni locale mettesse nel proprio listino prodotti locali muoverebbero una economia all'interno della valle significativa. La politica ha grosse responsabilità, non ha saputo difendere il proprio mercato a livello comunitario, fino a scendere alla scala locale. Occorre stimolare la ristorazione ad utilizzare i prodotti della Valle Camonica, che stimola il tessuto produttivo locale. Occorre andare a lavorare anche nelle scuole. L'educazione al consumo consapevole (di prodotti locali) muoverebbe l'economia, lo stesso cittadino della Val Camonica dovrebbe saper distinguere i prodotti tipici locali mentre ad oggi non è così. Il PSSMT per il settore agroalimentare dovrebbe incentrarsi sulla qualità del prodotto, salvaguardia della cultura enogastronomica (temi su cui già si sta lavorando) ed infine su incentivi alla ristorazione per l'utilizzo di prodotti locali.

Il **presidente della Cooperativa vitivinicola Rocche dei Vignali** fa presente che la Valle Camonica rischia di essere troppo lenta nel processo di adeguamento agricolo. Occorre valutare altri mercati fuori della Valle Camonica. Pur lavorando sul mercato interno, occorre rivolgersi ai mercati esterni di Brescia, di Milano ma anche all'estero. Non puntare solo sulla valle perché i tempi sono molto lunghi. Oggi ci sono buone possibilità di crescita dal punto di vista produttivo, quello che manca è una strutturazione del sistema commerciale. Ai fini della produttività degli agricoltori servono non solo strade, ma anche muri a secco (per contrastare le frane e gli smottamenti). Fondamentale però è lavorare anche sul lato della domanda, per cercare mercati in cui collocare i prodotti camuni anche diversi rispetto ai canali utilizzati finora.

Il **Presidente del Consorzio per la tutela dei vini IGT Valcamonica** conferma la necessità di lavorare sulle infrastrutture, sulle strade per poter andare a recuperare territorio agricolo. Una grande difficoltà per la produttività delle aziende è legata all'impossibilità di meccanizzare la produzione perché i territori non sono raggiungibili (a volte ai terreni vi si arriva solo a piedi). Rispetto a quanto detto sui ristoratori occorre incentivare gli operatori turistici ad utilizzare i prodotti della valle. Certi contributi pubblici dati ai privati che organizzano feste e manifestazioni dovrebbero essere legati all'utilizzo di prodotti locali. Il ristoratore è colui che propone al turista il prodotto tipico. Gli operatori turistici devono capire che se gli agricoltori recuperano territorio non hanno bisogno di fare agriturismo e dedicarsi alla multifunzionalità, i turisti potrebbero tornare ad essere ospitati nelle strutture turistiche tradizionali. Se l'agricoltore riuscisse a mantenere la propria redditività non avrebbe bisogno di inventarsi attività complementari.

Battaglia evidenzia la necessità nel marketing territoriale di legare il prodotto al territorio, visto il forte legame del prodotto agroalimentare con il territorio che lo genera. Viene fatto l'esempio del Chianti toscano, che evoca il paesaggio delle colline toscane con i cipressi, mentre il marketing di altri prodotti non ha bisogno di mantenere questo legame (viene fatto l'esempio della vespa Piaggio, legato in prevalenza alla bella vita romana degli anni 60). Oggi il sito Unesco ha un numero di visitatori esiguo, c'è un sistema naturale di aree protette che non riesce ad attrarre un alto numero di visitatori, per questo motivo il marketing territoriale deve essere indirizzarsi a promuovere tutto il territorio camuno con tutte le risorse di cui esso dispone.

Il **Presidente della Cooperativa Sociale Onlus** condivide quanto detto sul tema della qualità dei prodotti, che devono essere resi omogenei: più che ragionare sui ristoratori occorre però andare dentro le aziende ed omogenizzare il prodotto. Sul tema del turismo è preferibile andare a valorizzare quello che già c'è, ad esempio il percorso ciclo pedonale della valle. Non si deve puntare su di un turismo di massa ma su un turismo dolce, in cui trovare un ambiente agreste, siti culturali, e quindi i servizi e la mobilità necessaria. Tutto questo deve tornare sulle aziende come impegno per creare occupazione. Investire sulle persone e sulla formazione permette a questo settore di crescere. Sul tema dello sviluppo della valle verso i servizi è importante ma non più di tanto. Se le persone non hanno lavoro i servizi non li acquistano. Occorre investire sull'aumento dell'occupazione. Le aziende producono se si riesce a promuovere il territorio.

Il **Presidente del Consorzio per la tutela del formaggio Silter** concorda con quanto detto fino ad ora: secondo lui conviene puntare sull'unione e sulla integrazione tra il sistema turistico ed il settore agroalimentare. Le varie tematiche non devono procedere su binari separati ma occorre coordinare le attività relative ai diversi ambiti, turismo ed agroalimentare sono settori intimamente connessi. Con una logica integrata si supereranno i problemi. Dal punto di vista tecnico, Bezzi fa presente che servono le celle di stagionatura per aumentare la produttività.

Il **Presidente del Presidio Slow Food** puntualizza che occorre che il ristoratore sappia trasferire gli elementi della cultura enogastronomica del territorio. Potrebbe essere proposto un marchio di qualità al ristorante

che utilizza i prodotti del territorio. Potenziare l'informazione nelle scuole ma non solo nei confronti del consumatore, anche dei cittadini camuni. Un tema ulteriore è la formazione degli imprenditori. Per migliorare la qualità dei prodotti occorre che gli imprenditori siano formati, anche nei confronti della sostenibilità dei prodotti e delle pratiche agricole senza arrivare necessariamente alla produzione biologica. Occorre inoltre unitarietà di intenti e maggiore coerenza rispetto alle iniziative dei vari territori (viene fatto l'esempio dell'istituzione del Presidio Slow Food per il Fatulì e la successiva iniziativa della DECO – Denominazione Comunale - del Fatulì). Manca spesso coerenza tra le iniziative che vengono intraprese che fa perdere efficacia alle stesse. Il problema fondamentale è che la popolazione del territorio deve conoscere e consumare i prodotti del territorio, i ristoratori devono raccontare i prodotti del territorio. Una volta fatti questi passaggi culturali allora si può anche uscire dal territorio e cercare altri mercati.

Il **presidente della Cooperativa vitivinicola Rocche dei Vignali** rileva una grossa difficoltà nella produttività delle aziende legata alla frammentazione fondiaria, su cui occorre intervenire e per il quale c'è necessità di riordino. La pezzatura media delle proprietà in Valle Camonica è piccola (600 mq circa), spesso con sette o otto proprietari. Chi vuole fare un investimento si scontra con questo problema, ed il singolo privato non è in grado di risolvere la criticità se non perdendo anni e poi alla fine non effettuando l'investimento. Occorre che l'istituzione intervenga su questo tema, perché il recupero di aree incolte offre potenzialità di sviluppo. Il mezzo potrebbe essere un sistema di incentivi.

Prende la parola il **Presidente del Consorzio della Castagna**. Seguendo il tema del recupero di aree agricole viene fatto presente la necessità di recuperare i castagneti inattivi. Si devono mantenere i 227 ha attuali, ma potenzialmente potrebbero essere recuperati più di 1000 ha. Al riguardo occorre mantenere la misura del PSL precedente che andava in questa direzione, perché i privati rispondono bene. Una esigenza è anche quella della formazione per gli operatori che lavorano i prodotti ma anche per i ristoratori, per insegnare a lavorare e trasformare i prodotti. Sui cereali ci potrebbe essere lo spazio di aumentare la produzione, per la segale come per l'orzo.

Bontempi conferma l'esigenza di ricevere assistenza tecnica, e che sarebbe utile stringere rapporti con le Università e sviluppare progetti di ricerca per l'innovazione di processo e di prodotto.

Il **Presidente del GAL** rileva la necessità di puntare sulla sostenibilità, e di effettuare quindi anche un ragionamento sulla gestione dei liquami delle aziende agricole, che potrebbero essere riutilizzati a fini energetici. Questo consentirebbe anche di superare il problema dei nitrati.

Il **Presidente del Consorzio IGT di Valle Camonica** fa presente che la maggiore efficienza della viabilità campestre aiuterebbe il settore vitivinicolo, ma non occorre andare a realizzare altra viabilità agrosilvopastorale ma intervenire per rendere maggiormente efficiente la viabilità esistente , per esempio allargandone la carreggiata. Il tema dello sviluppo della cultura turistica degli operatori è centrale, si deve intervenire verso i ristoratori ed i bar per presentare i prodotti della valle (proposta di aperitivo a base di prodotti camuni). Occorre unificare e correggere anche la terminologia dei prodotti (ogni prodotto deve essere presentato al turista con il suo nome e non con i vari nomi dialettali che disorientano il cliente).

Il **tecnico del Consorzio Silter** focalizza l'attenzione su un altro aspetto, il tema della tutela dei formaggi. Ad oggi l'unico formaggio della valle che è tutelato è il Silter. La certificazione volontaria è una forma di tutela del prodotto (altrimenti può succedere che uno venda il Fatulì che proviene da altre valli). Se si valorizzano i prodotti senza tutelarli si rischia che il prezzo non aumenti perché la richiesta di prodotto viene coperta con prodotti venuti da fuori. E' fondamentale tutelare il prodotto attraverso la certificazione, che deve arrivare fino ai ristoratori.

Il **Presidente della Cooperativa Frutticoltori Camuni** puntualizza che è necessario fare maggiore attenzione alle piccole aziende (tutelano più il territorio dieci piccole aziende agricole che una grande). Le esigenze sono una buona assistenza tecnica che è già in atto e che deve essere mantenuta, sia in frutticoltura che in vitivinicoltura. Occorrono celle frigorifere e una struttura logistica operativa. La loro attività avrà uno sviluppo geografico abbastanza omogeneo per tutta la valle (certe aree producono prima in certe aree piuttosto che in altre per condizioni climatiche). La loro cooperativa nasce all'interno dell'Associazione per i Produttori Agricoli, che si occupa di formazione e addestramento pratico nel campo degli associati. Loro fanno da 30 a 40 serate all'anno sui vari temi: frutticoltura, vino, castagneto, etc….vivono di volontariato (400 associati piccoli e medi produttori) e vivono grazie al tesseramento ed alle sovvenzioni della comunità montana. Il ruolo della formazione ai fini del mantenimento della sostenibilità nella produzione è importantissima.

Bellesi sul tema dell'occupazione propone di pensare anche all'inserimento di persone di categorie svantaggiate che afferiscono alle fasce deboli della società, inserendo nelle misure sistemi di incentivi per chi impiega questa categoria di persone. Qui potrebbero essere inseriti i giovani ed i cinquantenni cassintegrati. Queste misure potrebbero incentivare l'impiego in attività stagionali, raccolta del fieno piuttosto che delle olive o dell'uva.

Il **Presidente della Cooperativa Frutticoltori Camuni** fa un ultimo ragionamento sul tema della qualità dei formaggi: ultimamente varie iniziative universitarie hanno dimostrato che il formaggio proveniente da allevamenti di montagna hanno caratteristiche nutrizionali di qualità superiore. Questi hanno infatti quantità di colesterolo inferiore e riducono il colesterolo cattivo. Spesso il formaggio è demonizzato da questo punto di vista e queste ricerche potrebbero essere utilizzate nel marketing.

Il **Presidente del Consorzio Silter e del GAL** concordano sulla necessità di difesa degli allevamenti degli alpeggi, e richiamano una iniziativa chiamata "Malghe in rete" che ha la finalità di promuovere le malghe.

SINTESI DELLE PRINCIPALI PROPOSTE:

- Il PSSMT deve prevedere azioni di sistema relative all'intera filiera, non focalizzate su singole specificità territoriali;

- Il PSSMT dovrà effettuare una valutazione preventiva del potenziale aumento di occupazione per ciascun settore, per comprendere quali potranno essere gli impatti attesi sul tema lavoro e indirizzare meglio le scelte di carattere strategico;

- Il PSSMT dovrà valutare le potenzialità di sviluppo offerte dal tema dei servizi alla persona in ambito sociale;

- Rispetto alle coltivazioni di castagneti si dovranno trovare soluzioni al problema delle infestazioni di cinipide, che riduce la produzione; occorre inoltre recuperare castagneti inattivi, ed intervenire sulla formazione degli operatori che lavorano i prodotti ma anche per i ristoratori, per insegnare loro a lavorare i prodotti e presentarli;

- Occorre potenziare il settore turistico, individuando come target il turismo familiare, e capire anche in questo caso quale potrà essere l'impatto del PSSMT in termini di occupazione attesa; occorre inoltre

spingere su un marketing territoriale che leghi il prodotto tipico al territorio: in questo senso il PSSMT dovrà integrare le iniziative che coinvolgono il sistema agroalimentare e quello turistico;

- Occorre incentrare il PSSMT sul tema della sostenibilità, quindi sul mantenimento del numero di aziende e riduzione del numero di capi per azienda; occorre indirizzare le politiche nel settore agroalimentare verso la qualità dei prodotti e non sulla quantità di latte prodotto, oltre che sulla omogeneizzazione degli stessi. In questo senso si deve puntare:
  - ✓ sulla formazione del personale;
  - ✓ sulla certificazione di parte terza non solo per migliorare la qualità dei prodotti ma anche per tutelarli sul mercato;
  - ✓ sull'assistenza tecnica alle aziende, a tal fine sarebbe utile stringere rapporti con le università e sviluppare progetti di ricerca e innovazione di processo e di prodotto;

- Servono interventi per aumentare la produttività delle aziende, dunque serve:
  - ✓ Interventi per realizzare celle di stagionatura per i formaggi;
  - ✓ interventi sulla viabilità, non tanto realizzando nuove strade quanto sistemando ed allargando quelle esistenti ed incentivare così la meccanizzazione delle operazioni di semina e raccolta;
  - ✓ incentivare le sistemazioni agrarie dei muri a secco per prevenire frane e smottamenti;

- Occorre intervenire sulla cultura del turismo nella valle, educando la popolazione a fare turismo ed a salvaguardare la cultura enogastronomica. A tal fine occorre promuovere progetti nelle scuole di educazione al consumo consapevole, per educare i ragazzi e le famiglie a conoscere i prodotti tipici locali e stimolarne il consumo. Occorre inoltre incentivare i ristoratori ad inserire i prodotti tipici locali nei listini, sia attraverso la creazione di un marchio di qualità specifico per i locali, sia condizionando il rilascio di fondi/finanziamenti al consumo di prodotti locali; occorre unificare inoltre la terminologia dei prodotti tipici locali;

- Occorre intervenire sulla frammentazione della proprietà fondiaria attraverso la creazione di incentivi;

- Un tema su cui declinare la sostenibilità delle aziende è quello dello smaltimento dei liquami e quindi valutare il loro impiego a fini energetici;

- per le aziende che si occupano di frutticultura occorre sostenere le piccole aziende, realizzare celle frigorifere e una struttura logistica operativa, ed infine incentivare la formazione degli operatori;

- nel campo dell'occupazione si propone di incentivare l'assunzione di persone appartenenti a categorie disagiate (giovani come cinquantenni cassintegrati) per un loro impiego trimestrale in lavori stagionali.

5. Incontro in Comunità Montana con il Coortur – OPERTAORI SISTEMA TURISTICO, 29/04/2014:

Presenti:

- **Battaglia e Franci, Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa;**
- **Cotti Piccinelli, Comunità Montana;**
- **Furlanetto, Comunità Montana**
- **Martinelli, Cooperativa Voilà;**
- **Spatti, GOT Valle Camonica;**
- **Bonomelli, Presidente sito Unesco;**
- **Spinelli, Ubi Banca;**
- **Medaglia e Stefini, Provincia di Brescia;**
- **Valdera, Sportello Turistico Brescia;**
- **Valle Camonica Val di Scalve;**
- **Trombini, Terme di Boario;**
- **Malcotti, Adamello Ski.**

Cotti Piccinelli introduce la finalità dell'incontro, evidenzia la presenza di due tipologie di interlocutori diversi e prosegue facendo una breve presentazione dei vari soggetti che sono intervenuti nella riunione odierna.

L'Assessore della Comunità Montana descrive la sintesi degli incontri svolti nel mese scorso sul tema del turismo, in cui va rilevata la crescita del numero di partecipanti. L'aumento delle presenze evidenzia un maggior interesse e coinvolgimento degli operatori, che è un elemento estremamente positivo. Demarca l'interesse e la partecipazione degli operatori che fanno proposte attive: il ruolo dei partecipanti ai vari tavoli è diventato attivo, e gli incontri organizzati non sono più semplici comunicazioni dall'alto.

Valdera rileva come al tavolo della formazione nel mese di aprile si sia lavorato sulle tempistiche, dal momento che gli operatori hanno evidenziato una certa difficoltà ad accedere e relazionarsi con le iniziative formative in corso. Al tavolo c'erano sia rappresentanti della scuola che del mondo privato ma mancava la presenza del mondo istituzionale. Tra i partecipanti vi è una forte consapevolezza rispetto al fatto che il turismo è l'unico traino che potrebbe permettere di uscire dalla crisi. I soggetti hanno maggiore consapevolezza della necessità di fare rete e di dover collaborare.

Cotti Piccinelli evidenzia il grande interesse al tema dello sviluppo turistico della Valle da parte di giovani e degli operatori dimostrato attraverso la grande partecipazione che c'è stata al Forum Turismo del mese di aprile. Questo interesse però va canalizzato attraverso la costruzione di iniziative che portino alla nascita di realtà economiche solide e non aleatorie. La partecipazione alle varie iniziative inerenti il tema del turismo per la prima volta è stata costruttiva, è finalizzata a fare proposte e non tanto alla contrapposizione tra parti ed esternazione di malcontenti. Questo elemento risulta particolarmente importante, e manifesta una fiducia che non va sprecata.

Malcotti evidenzia come occorra puntare sulle esperienze piuttosto che sulla mera offerta di camere di albergo. La creazione di alberghi oggi è un investimento insostenibile in valle, allora i nuovi driver di sviluppo nel settore turistico saranno i ragazzi giovani, e negli ultimi incontri sul turismo ce ne sono stati molti di giovani che avevano voglia di fare e realizzare nuove attività imprenditoriali. Sono stati incontri utili sia per chi li ha organizzati che per chi ha partecipato, con uno scambio di esperienze, e soprattutto di proposte.

A tal proposito **Cotti Piccinelli** rileva come durante gli incontri sia stata espressa da più parti la necessità di dare visibilità agli incontri effettuati, e soprattutto alle esperienze fatte.

Spinelli coglie l'occasione per dare la propria disponibilità ad assistere con finanziamenti le aziende e le strat up, come è stato fatto già in passato in occasione della realizzazione dell'incubatore di impresa e non solo (fa l'esempio dei finanziamenti dati al birrificio camuno). Spinelli evidenzia come nell'ambito agroalimentare sia sentita in modo forte l'esigenza della certificazione di prodotto/filiera. Se ci fossero esigenze di questo tipo la banca potrebbe mettere in evidenza un plafond per aiutare le aziende per adeguare le strutture, andando a migliorare la produttività, la qualità dei prodotti e del marketing dei prodotti, che sono elementi che ruotano attorno alla certificazione. Interventi di sostegno di questo tipo potrebbero essere studiati anche per il settore turistico.

Medaglia chiede, visto che c'è una banca disponibile a mettere dei fondi e che ci sono delle ricchezze da valorizzare (viene fatto l'esempio dell'esperienza della nascita dell'albergo diffuso), se sia possibile quantificare l'indotto sul sistema sociale di esperienze imprenditoriali positive che si sono sviluppate sul territorio. Questi elementi infatti potrebbero contribuire ad avvicinare i giovani, dal momento che stanno nascendo degli educational tour per far conoscere per esempio le strutture dell'albergo diffuso. Occorre a suo avviso lavorare sull'avvicinamento dei giovani a questo tipo di attività.

Furlanetto descrive brevemente l'esperienza dell'albergo diffuso del paese di Ornico, di un gruppo di donne che hanno fatto una operazione straordinaria che ha permesso la rinascita di un piccolo paese.

Malcotti puntualizza che occorre definire cosa e quali iniziative portare avanti e come accompagnare le persone verso queste iniziative, per non disperdere risorse in mille rivoli che non portano a risultati efficaci. Per questo occorre accompagnare alle iniziative imprenditoriali un servizio di assistenza per la creazione di business plan sostenibili dal punto di vista economico.

L'**Assessore della Comunità Montana** coglie l'occasione della riunione odierna per ratificare la nomina di Malcotti (ex Direttore di Adamello Ski, sostituito da Sonia Menici) a presidente di Brescia Tourism. L'assessore ricorda inoltre che Brescia Tourism sta lavorando al coordinamento dei territori ai fini di Expo 2015, al fine di portare le progettualità del territorio al tavolo di Brescia Tourism.

Malcotti prende la parola e riferisce che il 15 aprile c'è stato un incontro in cui è stato deciso di affidare a Brescia Tourism la gestione di tutte le iniziative nell'ambito del turismo e di strategie finalizzate all'Expo 2015. Verrà istituito un comitato che si troverà a scadenze temporali prefissate, in cui verranno definite le linee e le strategie che verranno messe in atto dal team operativo, coordinandosi con i mercati, lavorando anche attraverso il sito di Brescia Tourism, per far passare tutta l'offerta di tutta la provincia di Brescia sul sito istituzionale. Il sito sarà così una vetrina con link ai vari siti dei territori in cui verranno presentati le proposte e le offerte. Un tema ancora aperto è quello della mobilità, con l'individuazione di reti di mobilità o accordi generici che poi verranno finalizzati dai singoli territori. L'accordo madre lo farebbe Brescia Tourism.

Brescia Tourism intende acquistare circa 150.000 biglietti per Expo 2015 che verranno resi disponibili ai territori al prezzo di costo anche se non sanno bene ancora come. Ogni territorio costruirà i suoi pacchetti promuovendo le risorse che riterrà più importanti, in questo il comitato non influirà in alcun modo. La camera di commercio ha deciso di contribuire con un esborso economico di circa 700.000 €, al fine di implementare azioni promozionali del territorio sui mercati maturi, eludendo i mercati nuovi (che hanno trend anche in crescita ma che si rivolgono a prodotti classici, tipo il tour culturale dell'Italia). I progetti

presentati in ATS sono stati 105, passati poi attraverso il filtro della provincia. Alla fine dovranno essere 115 presentati dai vari territori in parte finanziati, la scelta sarà sulla base della capacità di cofinanziamento in modo da finanziarne il maggior numero possibile. Per quanto riguarda la pacchettizzazione e vendita si approfitterà dei canali dei territori, mentre occorrerà mettere in campo azioni per effettuare servizi di *booking on line* o *booking web* (cioè fare prenotazioni direttamente sulle pagine web.

Cotti Piccinelli chiede, rispetto alla tempistica, in che tempi i territori dovranno organizzare i loro pacchetti.

Malcotti risponde che ancora la tempistica non è stata definita, ancora non c'è nulla di certo.

Medaglia, che è in veste di rappresentanza della Provincia, annuncia che finché non viene decretato il destino della provincia (commissariamento/chiusura) loro sono disponibili a collaborazioni.

Valdera chiede che cosa diventerà lAts.

Malcotti spiega che Brescia Tourism ha ricevuto la delega per tutte le iniziative del turismo, per cui l'ATS si occuperà ancora dei legami con i vari comitati. Informa inoltre che stanno cercando una star per fare la promozione del patrimonio di Brescia.

Stefini riflette sul fatto che aree come il Garda hanno reti e sistemi turistici già strutturati, pronti e ben predisposti alle nuove iniziative in programmazione. Territori come la valle partono invece da zero. Non ci sono ancora pacchetti tematici, il percorso turistico deve ancora essere creato. Oltretutto i pacchetti hanno in genere un limite temporale di una settimana, ed in Valle Camonica ancora non si hanno attività da inserire in pacchetti così lunghi (le presenze medie sono ancora di pochi giorni).

Malcotti sottolinea che un conto sono le iniziative allo studio del Brescia Tourism finalizzate all'Expo, ed un conto è la finalità del tavolo odierno, mirato alla riflessione che serve ad identificare le esigenze del territorio per proporlo alle famiglie, ai gruppi, agli sportivi, ai gruppi tematici per il target, per strutturare i pacchetti. Expo può diventare l'occasione per strutturare l'offerta turistica che in valle è assente.

Cotti Piccinelli sottolinea l'importanza della tempistica, avere una scadenza, una *dead line*, sarebbe utilissimo.

Malcotti riferisce che il prossimo appuntamento del Brescia Tourism è stato fissato per il 23 maggio. Occorre per questo stimolare la crescita di nuove attività.

Il presidente del GAL rileva che occorre sensibilizzare l'operatore che si sente parte di un territorio. La formazione degli operatori ha in questo ambito anche una sua importanza. L'assessore del Gal non ne vuole sapere di finanziare attività che non siano agricoltura, formazione educational, interventi sul sistema turistico che invece sono importanti. Una pre-bozza del bando del PSL sarà disponibile entro metà maggio. Oggi devono fare una manifestazione di interesse senza neanche sapere se il piano di sviluppo rurale è stato presentato in comunità europea.

Cotti Piccinelli afferma che occorre riflettere sul tema della commercializzazione dei prodotti perché è un tema molto caldo. Se tutto il lavoro fatto dalla Comunità Montana, ma non solo, in ambito turistico non viene recepito dal sistema turistico ricettivo verranno perse risorse inutilmente. Occorre fare sistema. La Comunità Montana si attiva per fare formazione al sistema turistico, il quale dovrebbe rivolgersi a prodotti del territorio locale. Le potenzialità sarebbero enormi, si tratta di capire se gli operatori sono in grado di conoscere i prodotti della Valle Camonica.

Medaglia al riguardo riferisce che la Provincia sta lavorando per creare il marchio *Prodotto in Provincia di Brescia*.

Spinelli afferma che i prodotti camuni andrebbero promossi anche con scontistiche mirate, cambiando anche la mentalità della popolazione e degli operatori turistici, che sarebbero in grado da soli di modificare la domanda interna di prodotti agroalimentari.

Spatti fa presente come siano stati aperti ristoranti che hanno inserito prodotti locali a costi molto elevati (ad esempio la birra camuna o l'acqua Boario). Tutto ciò nuoce alla diffusione dei prodotti agroalimentari camuni, che rimangono poco accessibili al mercato.

Martinelli riflette sul fatto che si può spingere sulla formazione degli operatori turistici, ma si può anche ipotizzare, oltre alla certificazione di filiera, anche la creazione di un marchio camuno ad hoc per quei locali che vendono e promuovono prodotti locali.

Battaglia interviene puntualizzando il fatto che la promozione dei prodotti agroalimentari locali passa attraverso la creazione di un brand che sia strettamente connesso al territorio che genera il prodotto. Un esempio ne è il chianti connesso alle colline senesi. Battaglia si sofferma inoltre sul fatto che il PMMST ha l'obiettivo di definire gli elementi di forza e di debolezza delle risorse del territorio, anche attraverso la creazione di tavoli di lavoro come quello odierno. In futuro lo studio effettuato e le linee di indirizzo di sviluppo che potranno emergere potranno essere utilizzati per partecipare a bandi per fondi nazionali od europei, quali per esempio i progetti Horizon, che danno un punteggio altissimo agli impatti attesi in campo occupazionale.

Spinelli chiede quale sarà l'orizzonte temporale del SSMT.

Battaglia risponde che la durata sarà di circa 5 anni, con obiettivi di più lunga scadenza ed una proiezione che arrivi grosso modo al 2020.