

Progetto Pilota Valle Tanaro

Sostenere i servizi ecosistemici delle foreste attraverso mercati circolari/verdi/bio-based e lo sviluppo di nuove catene del valore

Nuovi modelli di business per i servizi ecosistemici: una “tabella di marcia” per la Valle Tanaro

Ormea, 5 settembre 2025



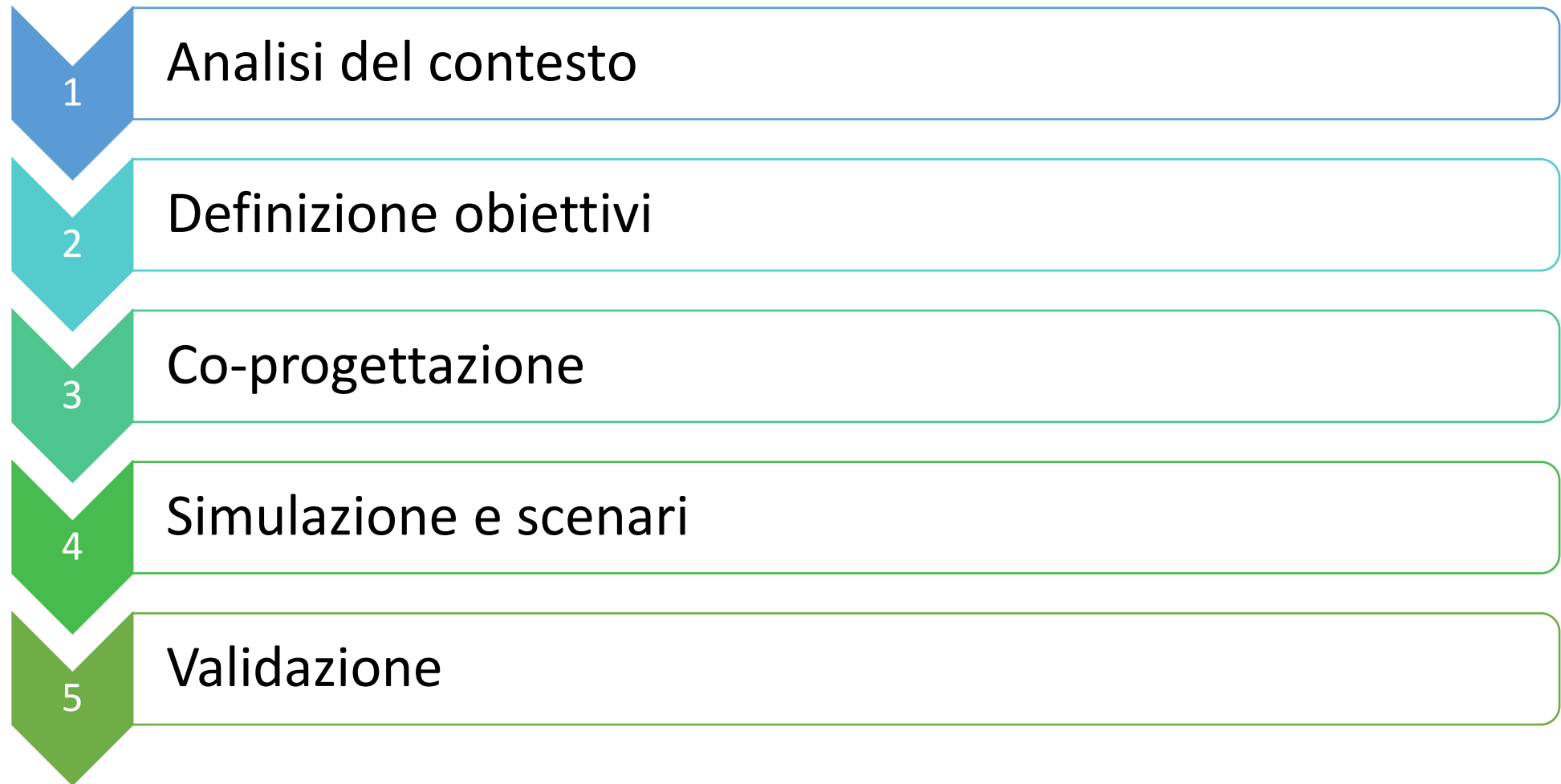
Indice

- 1. Le sfide del Living Lab**
- 2. Struttura metodologica del lavoro svolto**
- 3. Il modello di business per la Valle Tanaro**
- 4. Risultati dell'analisi di fattibilità**
- 5. La roadmap per la Valle Tanaro**
- 6. Prossimi passi**

Le sfide del Living Lab

- Dialogo con **stakeholder locali**: enti pubblici, imprese, consorzi, cittadini
- Raccolta di **sfide, opportunità e bisogni**
- Focus su **4 servizi ecosistemici** oltre al legname:
 - **Carbonio**
 - **Biodiversità**
 - **Turismo esperienziale**
 - **Prodotti forestali non legnosi (NWFPs)**

Struttura metodologica



Ipotesi di lavoro per la Valle Tanaro

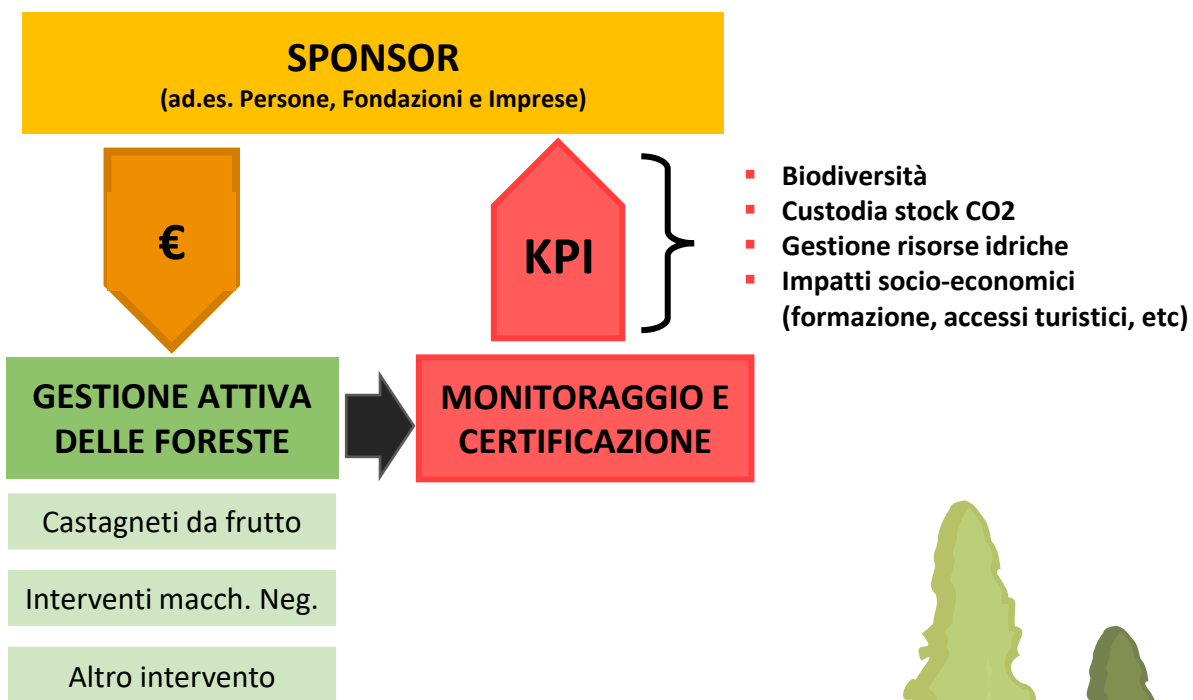
Elaborare un Modello di Business che valorizzi una **gestione attiva del patrimonio forestale locale**, orientata a mantenere e migliorare la fornitura di servizi ecosistemici



Ipotesi di lavoro per la Valle Tanaro

Il modello prevede due diversi «filoni» di business:

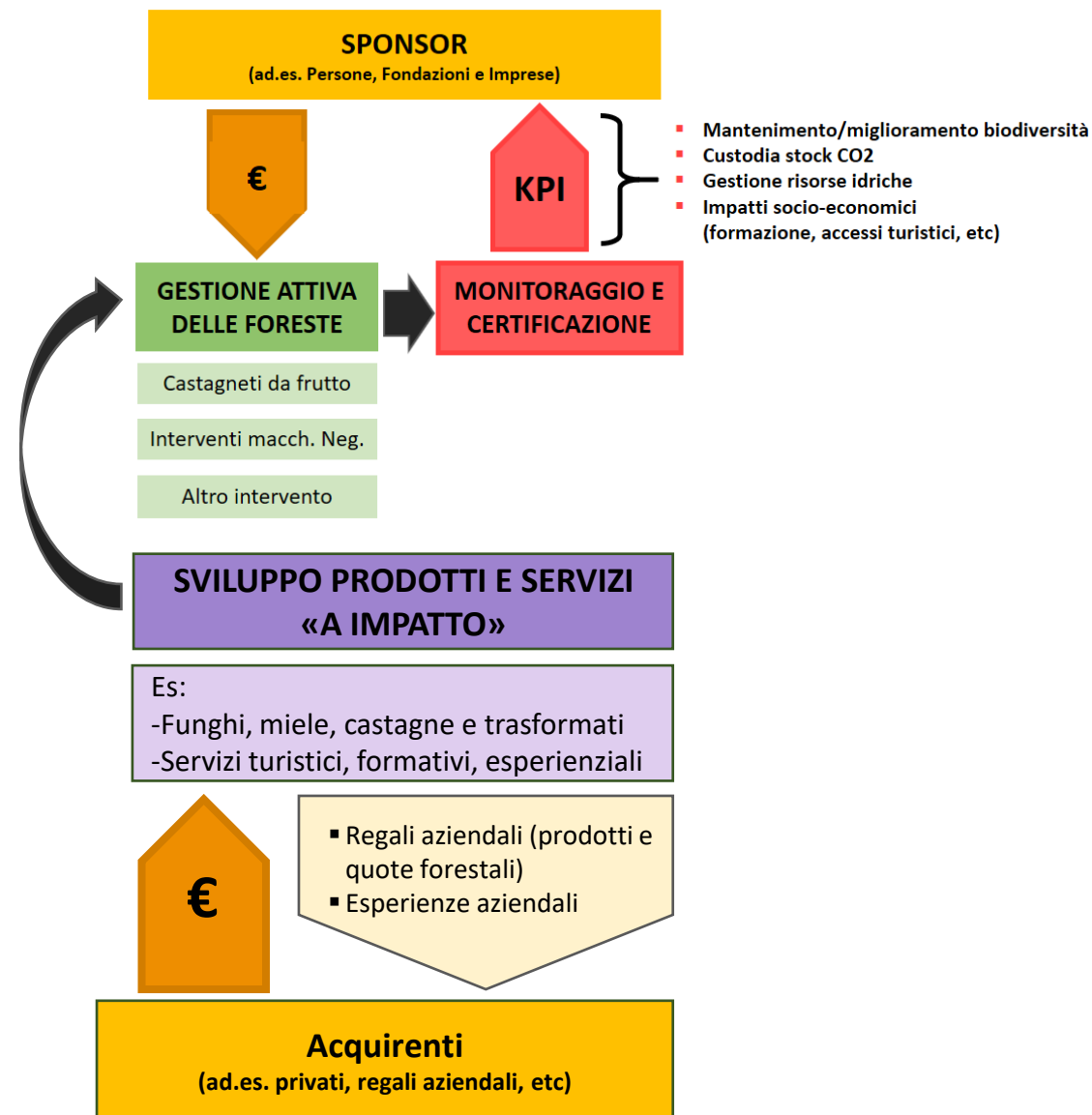
1. Attivazione di forme di **land stewardship (sponsorship)** per la realizzazione di interventi di miglioramento e gestione forestale. Interventi progettati in modo da ottenere **impatti quantificabili** sui servizi ecosistemici e sul tessuto socio-economico locale, valorizzabili per il **marketing aziendale**.



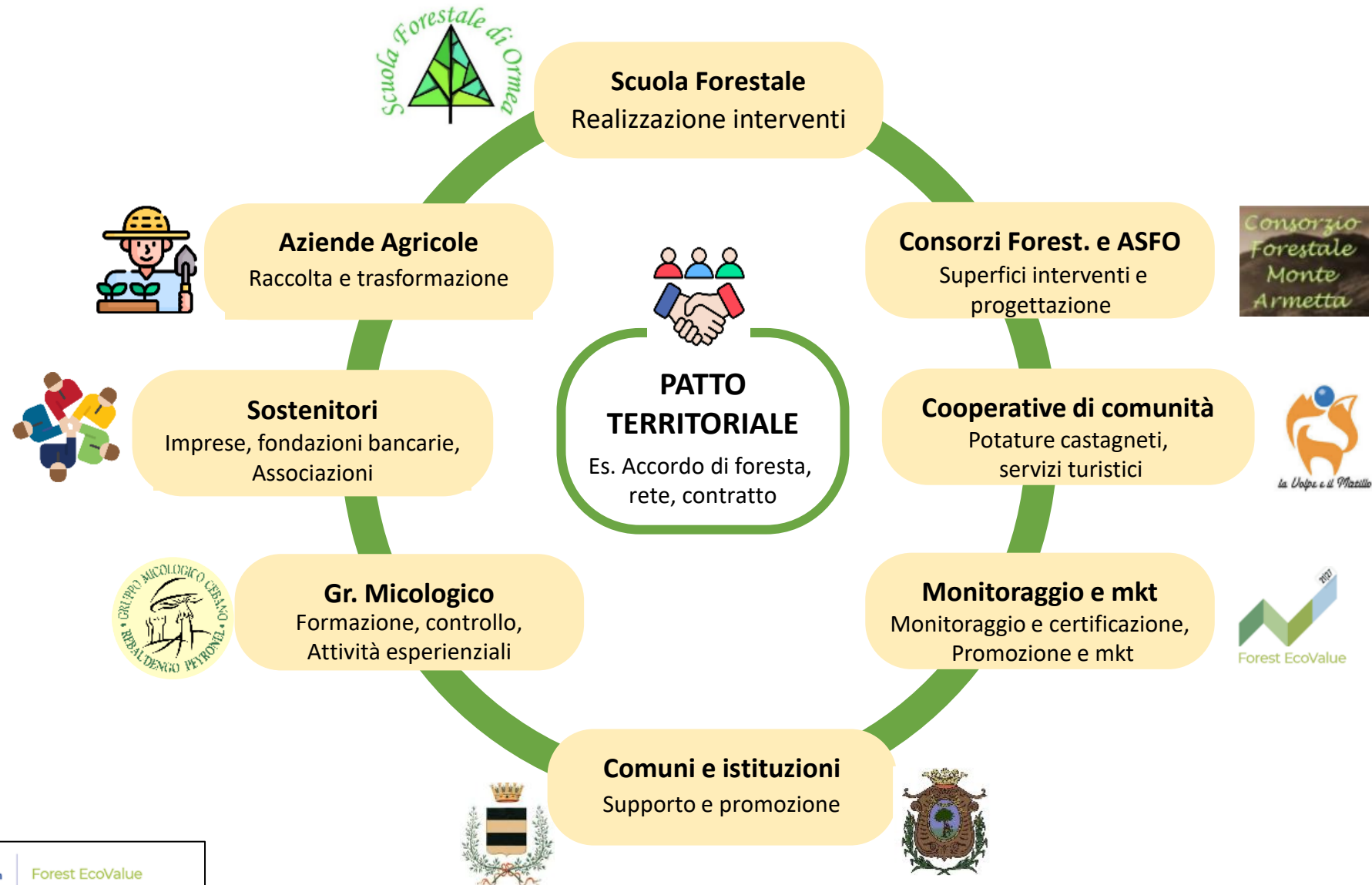
Ipotesi di lavoro per la Valle Tanaro

Il modello prevede due diversi «filoni» di business:

1. Attivazione di forme di **land stewardship (sponsorship)** per la realizzazione di interventi di miglioramento e gestione forestale. Interventi progettati in modo da ottenere **impatti quantificabili** sui servizi ecosistemici e sul tessuto socio-economico locale, valorizzabili per il **marketing aziendale**.
2. Sviluppo di una **linea di prodotti agricoli-PFNL e/o servizi turistici**, includendo nel prezzo di vendita un «buono di adozione» di una parte di bosco, in modo da destinare ulteriori fondi alla realizzazione di interventi.



Ipotesi di lavoro per la Valle Tanaro



Business plan: un modello testato su scenari reali

- **Modellizzazione economico-finanziaria** su orizzonte **15 anni**
- Raccolta dati su **costi operativi, investimenti, margini, volumi di produzione**
- Analisi di **mercato** per:
 - Prodotti forestali (legno, funghi, miele, castagne)
 - Servizi turistici ed educativi
 - **Crediti di carbonio e biodiversità** (utilizzati come fonte di entrata per garantire sostenibilità economica al modello)
- Costruzione di **scenari multipli**:
 - Diversi livelli di gestione (estensione, tipologie di intervento)
 - Diversa entità di co-finanziamento pubblico (0%, 20%, 50%, 85%)
 - Baseline alternative per la generazione di crediti ecosistemici

Struttura dei costi: investimenti e operatività

Costi iniziali:

- Certificazioni (carbonio, biodiversità, gestione forestale)
- Progettazione turistica, branding, marketing territoriale
- Infrastrutture leggere (sentieri, segnaletica, attività formative)

Costi ricorrenti:

- Gestione forestale (conversione, manutenzione, potature)
- Manutenzione sentieri e spazi turistici
- Monitoraggio, amministrazione, promozione

Ripartizione dei costi nel tempo:

- Progressivo incremento nelle fasi iniziali
- Stabilizzazione dopo il 5° anno

Struttura dei ricavi

Ricavi di mercato:

- Vendita di **legname certificato**, funghi, miele, castagne
- Offerta di **pacchetti turistici esperienziali** (foraging, formazione, team building)

Monetizzazione dei servizi ecosistemici:

- **Crediti di carbonio e biodiversità**
 - Generati da interventi certificati
 - Vendibili su mercati volontari (a soggetti pubblici e privati)

Entrate da contributi e incentivi:

- Incentivi pubblici (CSR, fondi sviluppo rurale, LIFE)
- **Sponsor privati**, fondazioni, donazioni

Analisi di fattibilità: risultati e impatti attesi

- Il modello è **tecnicamente realizzabile** e **coerente** con gli strumenti di pianificazione forestale
- **Impatti attesi:**
 -  **Ecologici:** aumento stock di carbonio, recupero biodiversità, resilienza climatica
 -  **Economici:** ~**600.000 €/anno** di ricavi potenziali a regime
 -  **Occupazionali:** almeno **10 posti di lavoro equivalenti** creati
 -  **Sociali:** rafforzamento governance locale e filiere collaborative
- **Superficie gestita:** 25–40 ha/anno

Le sfide del modello: limiti e barriere

Limiti biofisici e territoriali

- Morfologia
- Accessibilità limitata

Fattori socio-economici locali

- Frammentazione della proprietà
- Discontinuità delle filiere e delle competenze
- Difficoltà di coordinamento tra attori pubblici e privati

Barriere di mercato

- Bassa redditività (castagne, miele)
- Mercati dei crediti climatici immaturi e prezzi di mercato non sostenibili (tra 87 e 187€/tonCO2 eq. in assenza totale di finanziamenti pubblici)

Le sfide del modello: limiti e barriere



Finanza mista e incentivi

- Attivare meccanismi e modelli finanziari misti comprendenti fonti pubbliche e private: *PES, prodotti e servizi integrativi, fondi e incentivi pubblici*
- Introdurre **premi per legno climate-smart** legati a pratiche certificate, replicando modelli di **sussidi alla produzione** già testati in altri Living Lab



Innovazione normativa e crediti climatici affidabili

- Definire con chiarezza criteri di **addizionalità e ammissibilità**
- Migliorare l'integrità e attrattività del mercato dei crediti



Aggregazione e governance territoriale

- Rafforzare forme di gestione associata (**ASFO, consorzi, reti, etc**) e promuovere **reti miste e multi-attoriali**
- Fornire **supporto tecnico, animazione territoriale** e strumenti di facilitazione



Competenze e infrastruttura di mercato

- Diffondere strumenti per **certificazione e vendita dei crediti**
- Facilitare l'**accesso ai mercati** per attori piccoli e medi

Matrice di attuazione: azioni, attori, risultati

 Misura	 Attori coinvolti	 Risultati attesi
Interventi forestali climate-smart	ASFO, Comuni, tecnici forestali, certificatori	Aumento stock di carbonio, habitat più resilienti, generazione crediti
Sviluppo filiere legno e PFNL	Imprese locali, cooperative, turismo	Maggiore redditività e valorizzazione delle risorse locali
Attivazione percorsi turistici e pacchetti esperienziali	Consorzi turistici, enti locali, operatori del territorio	Diversificazione economica e nuove forme di attrazione
Implementazione di schemi per crediti climatici	Broker, enti certificatori, Regione, ONG	Monetizzazione dei servizi ecosistemici, mercato volontario attivato
Rafforzamento di ASFO e reti territoriali	Associazioni fondiarie, consorzi, imprese, enti facilitatori	Coordinamento gestionale e aggregazione fondiaria
Formazione e capacity building	Enti formativi, esperti tematici	Nuove competenze locali e supporto tecnico diffuso

Una roadmap per il territorio

L'attuazione ipotizza un percorso in **tre fasi, con il progressivo allineamento di competenze, attori e risorse.**

Il focus iniziale sarà sulla **dimostrazione di risultati concreti**, per costruire fiducia e attrarre investimenti. Il percorso è **modulare e adattabile**, pensato per crescere gradualmente in funzione del contesto territoriale.

Fase 1 – Fondazione e sperimentazione (anni 1–2)

- ▶ Avvio degli accordi, progetti pilota, branding e certificazioni

Fase 2 – Scaling e ingresso nel mercato (anni 3–6)

- ▶ Estensione delle superfici, sviluppo prodotti e attivazione mercati

Fase 3 – Consolidamento e innovazione (anni 7–15)

- ▶ Stabilizzazione del modello, innovazione e integrazione strategica

1 – Fondazione e sperimentazione (anni 1-2)



Obiettivi principali

- Avviare la sperimentazione su scala ridotta e dimostrare la **fattibilità tecnica ed economica**
- Costruire fiducia e coordinamento tra attori



Azioni previste

- Accordi operativi tra ASFO, Comuni e proprietari e attivazione del coordinamento
- Interventi pilota in aree forestali selezionate e avvio delle **certificazioni** (GFS, carbonio, biodiversità)
- Sviluppo branding e **strategie di comunicazione**



Fonti di finanziamento prioritarie

- Programmi di sviluppo rurale e fondi regionali
- Piccoli accordi PES e sponsorizzazioni locali
- Progetti pilota e R&S con fondi europei

2 – Scaling e ingresso nel mercato (anni 3–6)

Obiettivi principali

- Estendere le superfici e il numero di attori coinvolti
- Sviluppare **prodotti e servizi di mercato**

Azioni previste

- Espansione della gestione forestale (fino a 40 ha/anno)
- Lancio di linee prodotto (legno, NWFPs, turismo esperienziale) e avvio della **vendita di crediti di carbonio e biodiversità**
- Attivazione di reti di distribuzione e canali commerciali
- Consolidamento del coordinamento multi-attore

Fonti di finanziamento prioritarie

- Ricavi da prodotti, servizi e crediti
- Finanziamenti regionali ed europei

3 – Consolidamento e innovazione (anni 7–15)

Obiettivi

- **Stabilizzare** le attività e i ricavi
- **Replicare** il modello oltre l'area pilota
- Diversificare mercati e strumenti

Azioni prioritarie

- Gestione **continuativa** della filiera
- Sviluppo di **nuovi mercati** (es. bio-based, green finance)
- Intensificare le collaborazioni con enti di ricerca per R&D

Fonti principali

- Ricavi da filiere e crediti
- Incentivi performance-based
- Fondi per innovazione e bioeconomia

Verso possibili sviluppi futuri

Le basi di lavoro poste dal progetto Forest EcoValue

- Un modello di business integrato, costruito con il contributo del territorio
- Una roadmap operativa che individua obiettivi, misure e attori potenziali

Raccolta manifestazioni di interesse

- È possibile segnalare l'interesse a restare aggiornati o coinvolti in eventuali sviluppi futuri
- Le adesioni non sono vincolanti
- Saranno raccolti spunti, contatti e disponibilità utili a valutare le condizioni per eventuali prossimi passi

Contatti

Lucio Vaira (Walden s.r.l.) – Responsabile della gestione del Living Lab Valle Tanaro

tel. 349 6764865, mail lucio.vaira@walden.srl

Susanna Longo (Finpiemonte s.p.a.) – Coordinamento del progetto

progetti@finpiemonte.it

Fabio Petrella e Lorena Lo Surdo (IPLA s.p.a.) – Coordinamento tecnico-scientifico

lorena.losurdo@edu.unito.it , petrella@ipla.org

<https://www.finpiemonte.it/progetti-strategici/forestecoalue-livinglab-piemonte>

