

Come far crescere l'agroalimentare

Pisa, è la missione di uno spin off nato nel Dipartimento di Economia e Management

Lo scopo: aiutare le imprese a crescere e orientarsi, anche attraverso soluzioni personalizzate e finalizzate alla generazione di valore

Quest'anno l'Ateneo pisano ha accreditato la società Deeply Agrifood srl come primo spin off nato nel Dipartimento di Economia e Management. Promotrice e fondatrice del nuovo spin off è la professoressa Angela Tarabella la quale, dopo aver maturato un'esperienza ventennale negli studi del settore agroalimentare, ha creato un modello di analisi del business delle imprese denominato assessment, con l'uso di un software, per l'individuazione dei punti di forza e di debolezza e l'introduzione di soluzioni personalizzate. Il settore agroalimentare soffre di alcune fragilità riconosciute, come la piccola dimensione, le carenze manageriali, le difficoltà all'esportazione dei prodotti, i limiti alla digitalizzazione che riducono la competitività del settore a livello nazionale e internazionale.

La società Deeply Agrifood svolge l'attività di assessment a partire dai dati economico-finanziari dell'azienda da cui vengono elaborati appositi indicatori di performance sulle aree più critiche (gestione, vendite, produzione, costi, cash

flow, ecc.) per proporre alle aziende soluzioni di breve e lungo periodo per il superamento delle maggiori fragilità e per l'avvio di un percorso di crescita del business a livello nazionale e/o internazionale.

«Più di altri settori – spiega la professoressa Tarabella – quello agroalimentare risulta essere in leggero ritardo nell'adozione e applicazione delle nuove tecnologie dell'industria 4.0 e 5.0, nella digitalizzazione e nell'apertura ai più recenti modelli di gestione d'impresa. Pertanto per queste aziende si rendono ancor più necessari servizi di valutazione, formazione e più in generale di accompagnamento verso la crescita del fatturato, che siano meno invasivi possibile per l'operatività aziendale».

Inoltre, per garantire il raggiungimento dei miglioramenti prospettati, Deeply Agrifood propone alle aziende percorsi formativi ad hoc, legati ai risultati dell'assessment, e quindi basati sui dati. In sinergia con le attività "business to business" orientate alle aziende, le attività formative saranno dedicate anche al mercato "business to consumer" (per i consumatori), per garantire la disponibilità di personale qualificato alle imprese del settore Agrifood o il reskilling del personale dipendente.

«Quando un'azienda si rivolge a Deeply per usufruire dei suoi servizi – prosegue Tarabella – entra automaticamente a far parte di un network consoli-

dato di imprese che operano nel territorio nazionale, network in cui può trovare soluzioni, aiuti, potenziamento, vere e proprie sinergie che sono di fondamentale importanza per incrementare la resilienza del settore agroalimentare».

«Le imprese rivolgendosi a Deeply Agrifood – sottolinea la professoressa – entrano in un vero e proprio "ecosistema" dove trovano soluzioni, potenziali partner, servizi e molto altro. Il nostro auspicio è quello di riuscire a coordinare un numero sempre più elevato di imprese agroalimentari sul territorio al fine di costituire un centro focale di crescita del settore a livello nazionale».

Una focalizzazione specifica dello spin off Deeply Agrifood è sulla sostenibilità e sulla predisposizione di indicatori di performance in grado di indicare alle imprese agroalimentari la capacità di aderire ai principi di economia circolare e di rendicontare adeguatamente le tematiche Esg (Environmental, Social, Governance) così come sancito dai programmi europei e internazionali, primo fra tutti l'Agenda 2030. Tutti gli interessati possono richiedere informazioni contattando il numero 3669362098 oppure inviando un messaggio all'indirizzo email angela.tarabella@unipi.it o visitare il sito <https://www.deeplyagrifood.it/> ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 45 %



La produzione di olive e olio è uno dei settori di punta dell'agricoltura toscana

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 7943