



Cessione aziendale

fuori dalla famiglia

Conferenza stampa, mercoledì 1° aprile 2026

Ricambio generazionale – cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia come opportunità

Azienda Agricola Al Saliciolo
Via Brughiera 19
6598 Tenero

Dossier per i media

1. Introduzione

Negli ultimi 25 anni in Ticino sono scomparse 500 aziende agricole. Il numero di aziende si è così ridotto di un terzo: oggi l'Ufficio federale di Statistica conta 1021 aziende contro le 1508 del 2000¹. Il calo è in linea con la media nazionale, rappresentata nell'illustrazione 1, che mostra l'evoluzione del numero di aziende agricole in Svizzera negli ultimi 25 anni. La stessa illustrazione evidenzia anche l'effetto che la scomparsa delle aziende agricole ha sulla superficie agricola media delle aziende, che è in aumento.

Se in Ticino la scomparsa delle aziende riguarda in particolare le piccole aziende agricole gestite come attività accessoria, le aziende a tempo pieno² non ne sono comunque escluse: secondo l'Ufficio federale di statistica, nello stesso periodo il loro numero in Ticino si è ridotto di un quarto.

Questo sviluppo dovrebbe accelerare nei prossimi anni a causa dell'elevato numero di capi azienda che raggiungeranno l'età pensionabile. Per molte aziende il ricambio generazionale sta diventando una sfida impegnativa perché in molte famiglie la ripresa dell'azienda da parte dei figli non è più un fatto scontato.

Una soluzione per le aziende agricole senza successione può essere la cessione dell'azienda al di fuori della famiglia. In questo modo le aziende agricole vengono mantenute e nel settore confluiscono idee nuove e giovani menti motivate. All'intersezione tra chi desidera cedere un'azienda agricola e chi ne cerca una entra in gioco il Punto di contatto per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia, un progetto dell'Associazione dei Piccoli Contadini lanciato nel 2014.

Questo dossier per i media presenta il tema "Ricambio generazionale in agricoltura" con particolare attenzione alla Svizzera italiana, fornisce elementi contestuali sull'agricoltura ticinese e presenta il Punto di contatto per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia.

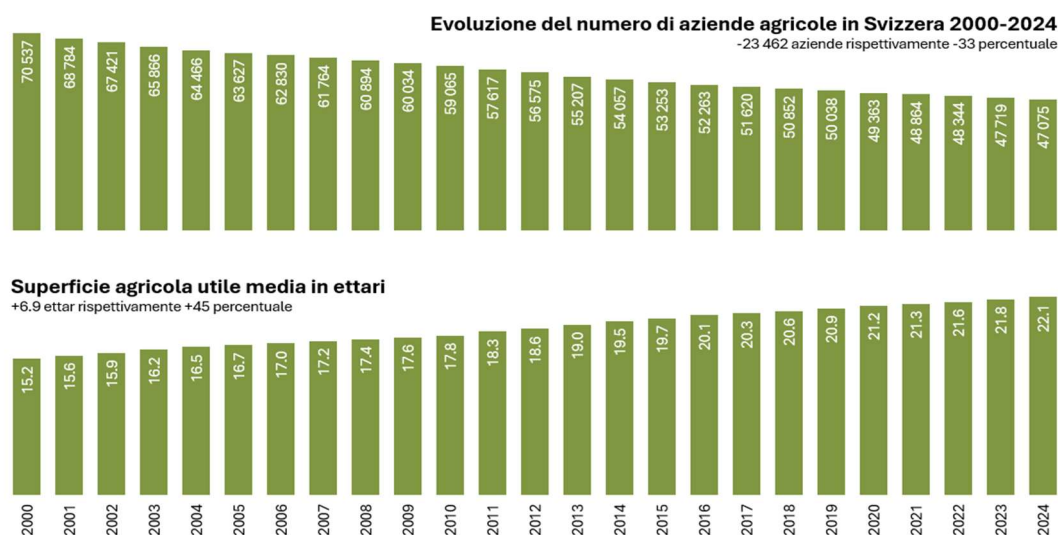


Illustrazione 1, Ufficio federale di statistica, 2025, rappresentazione propria

¹ Fonte: Ufficio Federale di Statistica, 2025 - Rilevazione delle strutture agricole.

² Secondo l'Ufficio Federale di Statistica "un'azienda agricola è considerata principale se il suo volume stimato di lavoro supera le 1500 ore/anno (secondo le norme ART) e il capoazienda è occupato al minimo per il 50%»

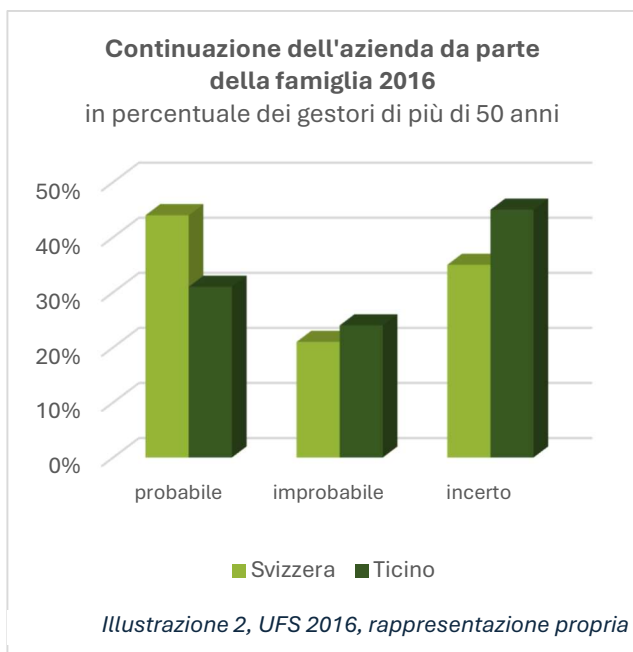
2. Situazione iniziale

Imminente massiccio ricambio generazionale

Negli ultimi decenni la piramide dell'età dei gestori di aziende agricole si è nettamente spostata verso l'alto, in Svizzera come in Ticino. Secondo l'Ufficio federale di statistica, nel 2024, **in Svizzera il 54% delle aziende agricole era gestito da agricoltori di età superiore ai 50 anni**. In Ticino questa situazione è anche marcata: il 62% di tutti i gestori di aziende agricole ha più di 50 anni³. Questi dati rilevati dall'Ufficio federale di statistica considerano tutte le aziende agricole di qualsiasi tipo. Se consideriamo solo le aziende agricole ticinesi che ricevono i pagamenti diretti e che contano più di un'unità standard di manodopera (USM), i dati risultano un po' meno allarmanti, ma meritano comunque un'attenzione particolare: nel 2025 il 43% dei gestori di aziende gestite a tempo pieno aveva più di 50 anni. Molte aziende dovranno quindi passare in altre mani a causa dell'avanzata età dei gestori o per la sospensione dei pagamenti diretti a partire dai 65 anni⁴.

Da un lato, questo sviluppo può essere ricondotto al fenomeno del baby boom. D'altra parte, in agricoltura il ricambio generazionale avviene spesso con difficoltà, anche perché molte aziende agricole mancano di una successione all'interno della famiglia. La trasmissione dell'azienda al di fuori della famiglia è spesso ostacolata da diverse difficoltà. Ad esempio, il prezzo d'acquisto è da due a cinque volte più alto rispetto a una cessione all'interno della famiglia. Inoltre, la situazione abitativa della generazione cedente diventa spesso un punto critico quando l'azienda non rimane in famiglia.

Incertezza sulla successione all'interno della famiglia



In effetti, secondo la rilevazione supplementare associata al censimento delle aziende agricole del 2016, in tutta la Svizzera il 44% degli agricoltori sopra i 50 anni considerava la possibilità di una cessione dell'azienda all'interno della famiglia come probabile.

Per il 35% una cessione interna era considerata improbabile, mentre per il 21% l'esito era incerto. Queste quote sono rimaste sostanzialmente stabili tra il 2010 e il 2016. Purtroppo, l'UFS ha deciso di non raccogliere più queste cifre.⁵ Tuttavia, il continuo calo del numero di aziende agricole in Svizzera indica che la tendenza alla mancanza di successione all'interno della famiglia persiste.

³ Fonte: Ufficio Federale di Statistica, 2025 - [Rilevazione delle strutture agricole](#)

⁴ Ufficio della Consulenza agricola del Cantone Ticino, 2025.

⁵ <https://www.parlament.ch/de/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaefte?AffairId=20237212>

[Piattaforma per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia](#) | un progetto dell'Associazione dei Piccoli Contadini

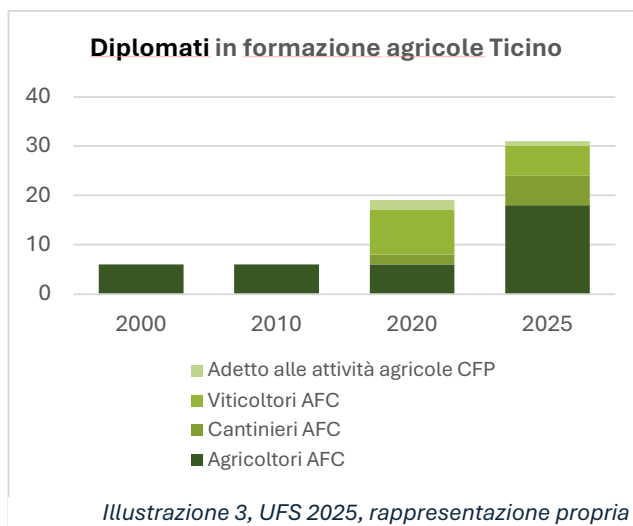
Questo fenomeno è particolarmente marcato in Ticino. Nel 2016, solo il 31% dei gestori agricoli ha dichiarato che nel loro caso una successione all'interno della famiglia era probabile – significativamente meno della media nazionale.

L'interesse per le professioni agricole rimane

Negli ultimi anni le professioni agricole non hanno perso nulla del loro fascino. A livello svizzero, negli ultimi anni il numero di apprendisti in queste professioni è addirittura leggermente aumentato⁶.

L'interesse per le professioni agricole è cresciuto anche in Ticino: mentre nel periodo 2010-2020 ogni anno 20 persone avevano completato la formazione agricola di base, negli ultimi quattro anni la media è salita a 29⁷.

Il fatto che, a livello svizzero, molti agricoltori motivati e formati cerchino un'azienda per gestirla in maniera indipendente è dimostrato anche dalla crescente domanda presso il Punto di contatto per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia.



La situazione particolare in Ticino



Illustrazione 4, Foraggicoltura e campicoltura in Ticino, Ufficio della consulenza agricola del Cantone Ticino. 2026

Il Canton Ticino si trova interamente a sud delle Alpi e comprende zone agricole molto diversificate: il Sopraceneri, più alpino e con i suoi tradizionali pascoli alpestri, e il più mite Sottoceneri, quasi mediterraneo. Le aziende sono in media piccole (13 ettari), spesso suddivise in numerose particelle e richiedono molto lavoro manuale. La grande maggioranza della superficie agricola è destinata alla produzione foraggera (90%). La divisione storica dei terreni secondo il diritto ereditario ha portato alla formazione di aziende piuttosto piccole, a una quota elevata di superfici in affitto (82%) e a una percentuale importante di aziende a titolo accessorio. Così, delle 1021 aziende rilevate dall'Ufficio federale di statistica in Ticino (2024), l'Ufficio della consulenza agricola del

Cantone Ticino conta 633 aziende che ricevono i pagamenti diretti, di cui il 60% supera un'unità standard di manodopera (USM).

⁶ Agri-job, Communiqué de presse de l'OdA AgriAliForm du 24 novembre 2025

⁷ Ufficio Federale di Statistica, 2025

La necessità di un impiego accessorio per la coltivazione delle superfici agricole spesso piccole e di difficile accesso, ma anche l'elevata percentuale di terreni in affitto, aumentano i già elevati ostacoli per un ricambio generazionale di successo in Ticino. Il fatto che i terreni in affitto vengano spesso gestiti senza contratto e che l'assetto della proprietà sia per lo più complesso rende ancora più difficili le cessioni aziendali. Un ulteriore ostacolo è la mancanza di spazio abitativo in molte aziende. Ciò è dovuto alla forte divisione delle aziende in passato al momento della trasmissione ereditaria.



Illustrazione 5, Azienda agricola ticinese, Ufficio della consulenza agricola del Cantone Ticino, 2026

Il Canton Ticino è esemplare nel suo impegno a promuovere il ricambio generazionale in agricoltura. Su iniziativa della Sezione agricoltura, il Gran Consiglio ha approvato nel 2015 il contributo di avvicendamento generazionale erogabile fino ai quaranta anni di età non compiuti. Chiunque completi una seconda formazione in agricoltura e prenda in gestione un'azienda entro cinque anni viene inoltre sostenuto con 20'000 franchi per la formazione continua⁸.

Anche grazie a questo sostegno mirato, secondo l'Ufficio della consulenza agricola del Cantone Ticino l'80% delle aziende che contano più di un'unità standard di manodopera (USM) trova una successione in Ticino. Tra queste, due aziende su tre trovano una successione all'interno della famiglia, mentre un terzo passa a persone esterne. Il restante 20% viene assorbito da altre aziende⁹.

Il Punto di contatto per la cessione di aziende agricole al di fuori della famiglia e la nuova piattaforma digitale possono costituire un aiuto supplementare per sostenere il ricambio generazionale e creare maggiore trasparenza tra l'offerta e la domanda nella Svizzera italiana.

⁸ Fonte: Agricoltura 01/2020, «Il Sud entusiasma e sfida», Séverine Curiger.

⁹ Ufficio della Consulenza agricola del Cantone Ticino, 2025.

3. Punto di contatto e piattaforma

Nel 2014, l'Associazione dei Piccoli Contadini ha istituito il Punto di contatto per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia. Questo strumento concreto ha lo scopo di facilitare l'accesso all'agricoltura a persone in cerca di una fattoria che abbiano completato una formazione agricola ma non dispongano di un'azienda di famiglia. Allo stesso tempo, contribuisce a promuovere in Svizzera la conservazione delle aziende agricole esistenti e la cessione delle aziende agricole fuori della famiglia.

Così facendo, l'Associazione ha toccato una tematica di grande attualità: sin dalla creazione del Punto di contatto, il numero di aziende iscritte e di persone in cerca di un'azienda è infatti costantemente aumentato. Nel 2024, per rispondere al meglio alla crescente domanda, l'Associazione si è vista costretta a digitalizzare il servizio, trasformando il Punto di contatto in una piattaforma digitale e in un Centro di competenza dedicato al tema. Nel **nuovo sito web** è stata quindi integrata una **piattaforma digitale** per le aziende agricole. In quella stessa occasione, i servizi del punto di contatto, finora disponibile in tedesco e francese, sono stati tradotti anche in **italiano**:

→ Il Punto di contatto in italiano

Il nuovo sito web del Punto di contatto e la sua piattaforma digitale sono disponibili in tre lingue. **La piattaforma esiste anche in italiano** e il team supporta gli utenti di lingua italiana nel miglior modo possibile. All'interno dell'organizzazione disponiamo di conoscenze di base di italiano e, se necessario, ricorriamo a ulteriori traduzioni per assicurare una consulenza accurata.

Essendo ancora poco conosciuto nella Svizzera italiana, attualmente il Punto di contatto è poco utilizzato da persone di lingua italiana. Dal 2014, solo **cinque aziende ticinesi** in totale hanno fatto capo al servizio e due di esse sono tuttora presenti sulla piattaforma. Inoltre, si sono annunciate **13 persone in cerca di un'azienda agricola** provenienti dal Ticino. Il numero di persone interessate a riprendere un'azienda in Ticino è tuttavia significativamente più elevato: 47 agricoltori attualmente attivi sulla piattaforma hanno indicato di essere interessati a prendere in gestione un'azienda in Ticino.

www.hofuebergabe.ch

www.remisedeferme.ch

www.cessionefattoria.ch

Dal lancio della piattaforma online nell'aprile 2024 si sono già registrate più di 150 aziende agricole e oltre 450 persone in cerca di un'azienda provenienti da tutte le regioni linguistiche della Svizzera. Attualmente, 70 aziende sono attive sulla piattaforma e 285 persone stanno cercando una fattoria da rilevare.



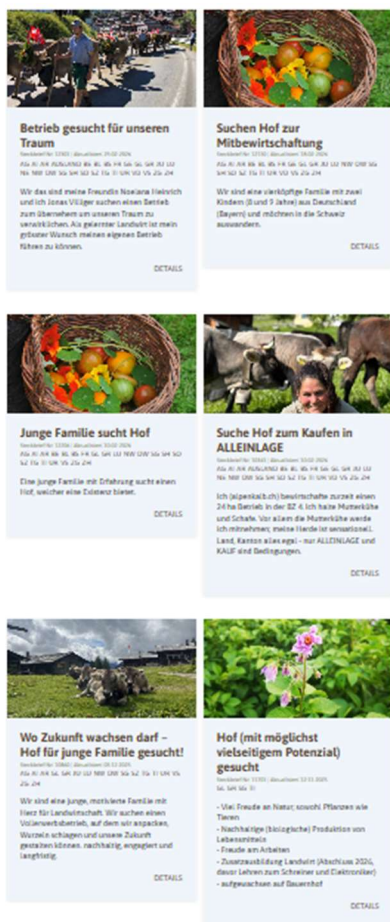
Illustrazione 6, Associazione dei Piccoli Contadini, 2026

Nonostante i numerosi ostacoli e le sfide che affrontano le cessioni di aziende agricole fuori dalla famiglia, soprattutto a livello finanziario, grazie al lavoro del Punto di contatto sono state effettuate numerose cessioni. La digitalizzazione ha semplificato il processo di ricerca e lo ha reso più efficiente: grazie alla piattaforma digitale, **in due anni hanno potuto essere trasmesse con successo 33 aziende agricole**, più di quanto era avvenuto nei 9 anni precedenti.

Chi cerca? Chi offre?

Come mostra l'estratto qui a lato della pagina riassuntiva di **chi cerca un'azienda agricola** sulla piattaforma in tedesco, i ritratti di chi cerca e di chi offre un'azienda sono variegati. Dall'esperienza del Punto di contatto e dalla valutazione statistica della Piattaforma si possono tuttavia riconoscere le seguenti tendenze:

- Due terzi delle persone cercano come **coppia o famiglia**, il 29% sono **persone singole** e il 4% cerca come **gruppo**.
- La maggior parte dispone di una **formazione agricola con AFC o CFP (85%)**.
- Sono particolarmente richieste **piccole e medie aziende agricole miste** con allevamento, foraggicoltura e un po' di coltivazione di cereali, ortaggi o frutta e vendita diretta.
- La maggior parte è aperta all'**acquisto o all'affitto**, mentre circa un quarto considera solo l'acquisto.
- La maggior parte cerca un **'attività a tempo pieno (89%)**, ma molti sono anche aperti a un'attività accessoria.
- Una gran parte è interessata all'**agricoltura biologica**, ma la maggior parte è disponibile anche per aziende agricole IP o PER.



Dalla parte delle aziende in cessione, si possono individuare le seguenti tendenze:

- La maggior parte sono aziende agricole **miste**, mentre aziende specializzate o senza bestiame sono piuttosto rare e anche più difficili da trasmettere.
- Le aziende agricole sul nostro sito sono di **dimensioni molto diverse**, dalle piccole aziende di meno di 10 ettari (20%) alle grandi di più di 40 ettari (25%).
- Circa la metà delle persone che cedono un'azienda vuole vendere la propria attività nel lungo periodo, e anche poco meno della metà delle aziende agricole cerca affittuari. La maggior parte delle persone che cedono prevede tuttavia una **cessione graduale dell'azienda** con, per il momento, un'assunzione o una gestione condivisa, oppure una cessione in affitto prima di una successiva vendita.
- Un buon 60% delle aziende agricole attualmente presenti sulla piattaforma è coltivato **in maniera biologica**. Il 60% delle aziende si trova in zona di montagna 1-4.



Piccola azienda agricola biologica di montagna in vendita

Scheda n°: 11273 | aggiornata il: 10-03-2025
TI

DETAILS



Cercasi affittuario per 2025 per azienda agricola biologica

Scheda n°: 10236 | aggiornata il: 14-09-2024
TI

DETAILS

Funzionamento della piattaforma

La Piattaforma per aziende agricole è un punto d'incontro per chi cerca un'azienda agricola e per chi desidera cedere un'azienda senza successione regolamentata. Un processo di registrazione a più fasi con abbonamento e scheda personale verificata crea uno spazio protetto in cui coloro che cedono e coloro che cercano un'azienda possono trovarsi, anche in modo anonimo se lo desiderano. La Piattaforma di collegamento è aperta a tutte le aziende agricole, indipendentemente dalla dimensione, dai rami aziendali o dall'orientamento dell'azienda. Supporta tutte le forme di cessione: affitto, vendita, gestione condivisa o assunzione in vista di una successiva acquisizione. Il prerequisito per chi cerca un'azienda agricola è che abbia completato o almeno iniziato una formazione agricola che gli dia diritto ai pagamenti diretti.

Cosa state cercando?



Avete un'azienda agricola e siete alla ricerca di una successione aziendale idonea?

 [Elenco di chi cerca un'azienda agricola](#)



Siete un agricoltore /un'agricoltore qualificato/a e state cercando un'azienda agricola idonea?

 [Elenco di chi cede un'azienda agricola](#)

A chi desidera cedere un'azienda viene offerta una consulenza sul suo progetto di cessione, con particolare attenzione alle possibili difficoltà. Se necessario, il Punto di contatto indirizza gli interessati a esperti, consulenti cantonali e fiduciari.



Informazioni

Conoscenze pratiche riguardanti la successione aziendale



Consulenza

Prima consulenza ed esperti del settore



Eventi

Eventi e corsi attuali

Accanto alla Piattaforma per le aziende agricole, il nuovo sito web include un'area informativa con informazioni tecniche su questioni finanziarie, legali e sociali, oltre a un auto-valutazione, pensata per preparare questo complicato processo. Sul sito possono inoltre essere pubblicati annunci pubblici gratuiti, si può cercare in maniera mirata consulenti competenti per le varie aree tematiche e trovare eventi sul tema della cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia. Tramite una newsletter, chi cerca e chi cede un'azienda agricola viene informato su eventi e corsi attuali.

Il nuovo sito web è stato deliberatamente strutturato in maniera neutra, cioè indipendente dall'Associazione dei Piccoli Contadini, ed è stato richiesto il sostegno all'idea e/o finanziario di organizzazioni partner. L'obiettivo è di portare avanti insieme il progetto in futuro e sviluppare ulteriormente il Punto di contatto in un centro di competenza per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia. 20 organizzazioni sostengono oggi la piattaforma (Illustrazione 7). Anche la collaborazione con consulenti specializzati in questo argomento è stata rafforzata tramite la loro visibilità sul nuovo sito web.



Illustrazione 7, Organizzazioni partner, Associazione dei Piccoli Contadini, 2025

Partecipando a corsi ed eventi, il Punto di contatto contribuisce anche a rimuovere il tabù sul tema della cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia, ancorandolo nel settore.

Finora si conoscono pochi dati sulla cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia. Tramite il Punto di contatto vengono raccolti e messi a disposizione dati statistici. Il Punto di contatto collabora con vari istituti di ricerca come FiBL, HAFL o Agridea, e contribuisce regolarmente al lavoro di ricerca degli studenti.

4. Testimonianza di agricoltori ticinesi

Stefano Corti, Ai Pianoi, Biasca



Stefano, originario di Nivo (Leventina), coltiva la passione per l'agricoltura e l'amore per gli animali fin dall'infanzia, anche se inizialmente intraprende un'altra strada professionale. Dopo alcune stagioni d'alpe, a 35 anni decide di riqualificarsi e ottenere il diploma agricolo a Grangeneuve. Una ricerca lunga e difficile lo porta infine all'azienda Ai Pianoi, una realtà casearia vicino a Biasca. Con il sostegno dalla famiglia e dell'Ufficio della consulenza agricola riesce nel 2019 a rilevare l'azienda, nonostante una procedura complessa sul

piano burocratico — in particolare riguardo alla cessione dei contratti agricoli in affitto — e gli importanti aspetti finanziari necessari per l'acquisto. Oggi gestisce l'azienda con la compagna Monia e con l'aiuto dell'ex proprietario, mantenendo la produzione lattiera e casearia durante tutto l'anno.

“La cessione è stata abbastanza complessa dal lato burocratico, diversi documenti da preparare, cessione dei contratti agricoli in affitto e non da ultimo molto importante l'aspetto finanziario per poter acquistare l'azienda. Si ci sono stati degli ostacoli ma alla fine siamo riusciti a superarli.”

Stefano Corti, Biasca

Oliver Lucini, La Stala, Mezzovico

“Ho sempre avuto il desiderio di ritirare un'azienda agricola di mia proprietà, fin da piccolo ho sempre avuto la passione per gli animali e la natura.”

Oliver Lucini, Mezzovico

Anche Oliver Lucini è un giovane agricoltore ticinese che ha realizzato il sogno coltivato fin da bambino: gestire una propria azienda agricola. Nonostante le lunghe procedure amministrative e gli accertamenti necessari per il trapasso, ha portato avanti il progetto con determinazione, sostenuto dalla Sezione dell'agricoltura.

Oggi sta ampliando l'azienda “la Stala” aumentando il numero di animali e sviluppando nuove attività agrituristiche. La sua compagna organizza proposte per bambini, come colonie estive e compleanni, rendendo la fattoria un luogo accogliente e dinamico. I precedenti gestori non sono più attivi nell'azienda, lasciando a Oliver piena libertà di farla crescere secondo la sua visione.



Le tempistiche in questo settore vanno alle lunghe, dovute non solo alle trattative ma anche agli accertamenti fatti dalla sezione agricola, dalle concessioni e richieste, c'è una grande parte amministrativa da portare avanti per il trapasso.

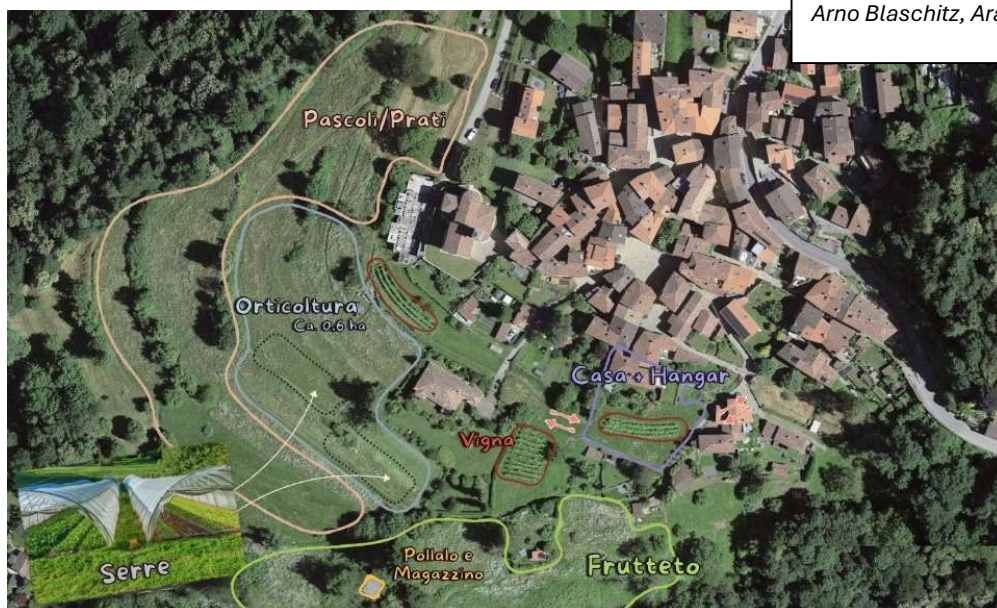
Nathan Kolb e Arno Blaschitz, Al Pianasc, Aranno

L'azienda *Al Pianasc* è stata gestita da Nathan Kolb, che l'aveva a sua volta rilevata dal padre, Giacomo Kolb e da Walter De Stefani. Nel 2000, momento della nascita dell'azienda, i due soci Giacomo e Walter hanno unito le forze per contrastare l'avanzata del bosco in alcuni terreni agricoli che una volta venivano coltivati dai nostri antenati. Ad oggi vengono gestiti dieci ettari di pascoli, dove Nathan alleva ovini in modo estensivo. Oltre ai pascoli vengono gestiti e curati 4,5 ettari di bosco di castagni. Senza un rilievo familiare dell'azienda, anche questa piccola fattoria sarebbe probabilmente andata ad aggiungersi alla lista delle aziende agricole che cessano l'attività. Grazie però alla volontà e la pazienza del gestore uscente e al sostegno dell'Ufficio della consulenza agricola, si sta oggi preparando un passaggio dell'azienda a una nuova generazione: Arno Blaschitz, insieme alla sorella Irene Blaschitz e alla compagna Giada Stark. Dopo aver vissuto, studiato e lavorato a Ginevra e Lucerna per diversi anni era per loro giunto il momento di tornare in Ticino e cominciare un nuovo capitolo della loro vita investendo le loro risorse ed energie in un progetto agricolo a lungo termine. Grazie al passaparola di un'amica, la figlia di Nathan, hanno trovato l'azienda Al Pianasc.

La nuova gestione sta elaborando un progetto di profonda trasformazione dell'azienda, che prevede in futuro una diversificazione delle produzioni con orticoltura, piante aromatiche, miele e galline ovaiole, oltre al potenziamento della vendita diretta. Con queste idee, Arno, Giada e Irene intendono portare nuova energia alla piccola azienda agricola e introdurre una ventata di novità nel villaggio di Aranno. Ma il gruppo è anche consapevole delle sfide che dovrà ancora rilevare. Occorrerà conciliare l'ideale con la realtà e la fattibilità concreta, finanziare la rilevazione senza un indebitamento eccessivo e garantire la continuità dei contratti agricoli dei terreni, appartenenti a ben 25 proprietari diversi. Nathan continua ancora oggi a offrire il proprio sostegno sul posto, assicurando una transizione armoniosa della fattoria.

“Vogliamo realizzare una piccola realtà agricola con diversi poli di produzione (produzione di ortaggi, prodotti trasformati, castagne, miele, etc.), in cui i canali di vendita fanno affidamento quasi esclusivamente sulla vendita diretta e il mercato di prossimità. Questo al fine di ristabilire un contatto sano tra i produttori e le produttrici ed i consumatori e le consumatrici e ricordare l'importanza ed il valore del lavoro contadino, senza grandi intermediari. Trovare un'azienda, un luogo o un terreno capace di soddisfare queste nostre esigenze non è evidente, ma siamo stati fortunati.”

Arno Blaschitz, Aranno



5. Prospettive

I cambiamenti nella nostra società e il pensionamento di metà degli attuali gestori agricoli nei prossimi 15 anni richiedono all'agricoltura di ripensare la questione generazionale e di considerare la successione agricola fuori dalla famiglia come una possibile via.

Per mantenere a lungo termine una produzione alimentare sostenibile su piccola scala, la cura del panorama culturale, un insediamento decentralizzato del Paese e un'economia regionale, sono necessarie sia aziende agricole diversificate che l'energia delle nuove generazioni.

E per legare al loro campo professionale i giovani agricoltori formati c'è bisogno di prospettive e dell'opportunità di avviare progetti propri. Come la successione agricola intrafamiliare, anche la successione agricola fuori dalla famiglia stimola il pensiero intergenerazionale e promuove l'uso attento delle risorse naturali e l'alimentazione della nostra società con cibo sano.

Sin dal momento dell'istituzione del Punto di contatto per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia, l'Associazione dei Piccoli Contadini si è preoccupata di offrire una prospettiva ai gestori di aziende agricole senza successione all'interno della famiglia e di mostrare che ci sono molte persone ben formate in cerca di un'azienda. Negli ultimi 12 anni di esistenza del Punto di contatto abbiamo notato che, sia da parte di chi cede che di chi cerca un'azienda, c'è una crescente necessità di un processo di ricerca semplificato, di maggiore competenza e della visibilità di consulenti competenti. Con l'ampliamento del Punto di contatto tramite la Piattaforma digitale per aziende agricole, la sua traduzione in italiano e lo sviluppo di un centro di competenza per la cessione di aziende agricole fuori dalla famiglia, desideriamo fornire il miglior supporto possibile per l'imminente ricambio generazionale in agricoltura, anche nella Svizzera di lingua italiana dove le sfide per il ricambio generazionale sono particolarmente complesse.

Che questa non sia una preoccupazione esclusiva dell'Associazione dei Piccoli Contadini è dimostrato anche dall'impegno della Sezione agricoltura del Canton Ticino e dell'Unione Contadini Ticinesi nel favorire il ricambio generazionale. Non esiste una soluzione miracolosa: agricoltori e agricoltrici, consulenti e organizzazioni contadini dobbiamo tutti dare il nostro contributo per rendere possibile il ricambio generazionale e segnalare al livello politico gli ostacoli che ancora persistono.